
DOI 10.3994/RIEAO 2010.01.011

Revista Iberoamericana de Estudios de Asia Oriental (2011) 4:

**EL PROTAGONISMO DE LOS LAZOS
COMERCIALES EN LAS RELACIONES
SINO-JAPONESAS ENTRE 1949 Y 1972**

Rodolfo Molina*

Resumen: En la mayor parte de los análisis de las relaciones de Japón con China anteriores a 1972 las condiciones de la Guerra Fría aparecen como determinantes absolutas, como si todos los aspectos de esas relaciones hubieran sido un directo reflejo del enfrentamiento. No obstante, y por el contrario, en algunos años de ese período el comercio entre China y Japón registró altos porcentajes de incremento, y en ciertos rubros cruciales para la economía de cada uno de esos países llegó a tener una relativa importancia. Lo que es más, en ausencia de vínculos diplomáticos el comercio constituyó la forma misma de las relaciones entre ambos países.

Abstract: The relations between Japan and China before normalization in 1972 have been seen as reproducing a typical Cold

* Rodolfo Molina es profesor de Historia de Asia Oriental en la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina.

War scenario. Nevertheless, the 1949-1972 trade between Japan and China does not necessarily shows all the characters that are usually thought as unavoidable in Cold War conditions. In a closer look it would be possible to find that bilateral trade became very important for each side being, at the same time, the main way of relations between both countries.

Introducción

Con excepción de los pocos trabajos específicamente dedicados a las relaciones de Japón y China entre 1945 y 1972¹, en las obras de historia de Japón o de China del siglo XX, o de la posguerra, el período comprendido entre 1949 y el comienzo de las negociaciones para la normalización queda fuera de consideración. A su turno, lo relativo a la preparación para la normalización de las relaciones es abordado en marcos tales como el conflicto sino-soviético, el comunicado Sato-Nixon, los compromisos de la política de Estados Unidos en Asia, la sorpresa japonesa por las visitas de Kissinger a Pekín en 1971 y ante el anuncio de la de Nixon a Shanghai en 1972, y en general fenómenos políticos externos a la dinámica propia de la misma relación bilateral ya existente, sin que los intereses y los contactos establecidos en dos décadas de relaciones comerciales crecientes parezcan haber jugado algún papel en la normalización ni haber servido prácticamente de algo. Quien no tenga previamente información suficiente podría pensar que entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y 1972 no hubo intercambio económico o que este fue esporádico o despreciable –en sentido matemático–. Pero lo

cierto es que ni una posible animadversión por lo sucedido entre 1931 y 1945 ni el inevitable desorden de la inmediata posguerra fueron suficientes para acabar con el comercio sino-japonés. La Guerra Fría fue sin duda el marco condicionante de las relaciones sino-japonesas de posguerra². Sin embargo, contrasta con las condiciones de la Guerra Fría el hecho de que aun en los momentos en que Japón parecía más limitado por ella, persistió el interés por buscar la manera de mejorar los intercambios económicos y por relanzarlos tras algún conflicto político. En la situación en que se encontraban tanto China como Japón en la posguerra, las necesidades que tenían cada uno de ellos de conseguir abastecimientos y divisas fueron poderosos incentivos para que buscaran recomponer sus vínculos económicos. Por eso es posible encontrar paradojas y aparentes contradicciones en las relaciones sino-japonesas en ese período, al punto de que, como destaca Akira Iriye en un artículo de 1990, durante la posguerra y la Guerra Fría cada uno de los aspectos (políticos, económicos y culturales) de las relaciones de China con Japón siguieron tendencias de desarrollo tan diferentes, aun dentro de las mismas condiciones generales, que se podrían escribir –señala Iriye– historias diferentes si se consideraran separadamente cada uno de esos aspectos³.

El comercio comenzó en 1949, año de la Revolución china, y con Japón todavía bajo la Ocupación; su valor aumentó en 1950 pero después se redujo debido a la guerra de Corea. Terminada esta en 1953, y coincidiendo con varios factores de orden económico y de política interna y externa de ambos países, el comercio creció entre fines de 1953 y fines de 1957; descendió otra vez entre 1958 y 1960 por razones

políticas. A comienzos de los años sesenta, los proyectos y las necesidades de ambas partes permitieron un nuevo crecimiento que fue aun mayor entre 1964 y 1966. En 1967 disminuyó, pero en 1969 volvió a retomar ritmo ascendente hasta el fin del período estudiado. Se pueden notar sus rasgos disímiles. Si para Japón representaba una parte de solo entre el 2 y el 3 % de su comercio internacional total, para China su importancia fue creciente, sobre todo después de la ruptura sino-soviética. No obstante esas diferencias, en ciertos rubros como los fertilizantes químicos y el acero, este comercio fue de mucho beneficio para ambas partes, aunque durante el período estudiado el comercio de Japón con China no sobrepasó el valor del que Japón realizaba con Taiwán.

Un muestreo de los artículos acerca de las relaciones de Japón con China arroja que la mayoría se escribió alrededor de momentos claves de sus relaciones políticas. Así, aparece una concentración de material producido en los años setenta, hay algunos en los noventa, y otra vez a partir de 2000, especialmente entre 2003 y 2005, cuando ya no son los asuntos político-diplomáticos sino los de seguridad y estrategia, incluyendo los entredichos, los que concentran la atención⁴. Sin embargo, se puede advertir que la importancia relativa alcanzada por el comercio sino-japonés en la segunda mitad de los años sesenta fue motivo de reflexión para algunos autores y hasta de interrogante acerca del futuro de las relaciones para otros⁵. Aun así, analizando varios artículos contemporáneos del período acá abordado, sobre todo de los años sesenta, es posible observar que cada uno de ellos practica su análisis tomando un cierto conjunto de datos pertenecientes a un determinado aspecto de las relaciones, y en

base a ese privilegiado conjunto, y a ese solo aspecto se realiza el análisis. Procediendo de ese modo cada artículo toma solo un género de datos muy diferente del tomado por los otros –como si estuvieran estudiando realidades distintas– para analizar y explicar lo mismo que esos otros, pero teniendo cada uno de ellos la pretensión de dejar prácticamente agotado el tratamiento del problema con la clase de datos utilizados y con explicaciones de tipo monocausal. No obstante, es necesario remarcarlo, tales artículos no carecen de valor, puesto que ponen de relieve importantes datos que los demás ignoran. Siendo ese el estado de la cuestión, es posible advertir que para poder entender las relaciones sino-japonesas se hace necesario disponer de conjuntos más o menos amplios de datos provenientes de distintos aspectos, ya que tanto el abordaje sistemático pero restringido como la simple proyección de las causas generales sobre todo tipo de acontecimientos particulares pueden ser presentados como lógicos y convincentes, pero también pueden ser fácilmente invalidados por datos de base que sencillamente fueron dejados de lado por prurito de sistematicidad.

El propósito de este artículo es revisar los factores y las características del comercio entre Japón y China en el período indicado con referencia principal a Japón, aunque también se hará referencia a China cuando corresponda. Parece necesario aclarar que no es el objetivo analizar las relaciones de Japón con China en la forma en que habitualmente se hace en el campo de las “relaciones internacionales”, ni tampoco cubrir por igual el conjunto de las relaciones económicas, ya que en razón de la extensión del artículo no es posible pasar del nivel informativo en dos aspectos en realidad fundamentales: el de

los distintos papeles que tenían las organizaciones (privadas, semiprivadas y oficiales, políticas, empresariales y obreras)⁶ que realizaban las negociaciones, y el del fundamental asunto de las formas y medios de pago, uno de los desafíos más difíciles para la materialización de los acuerdos. En la perspectiva planteada, se trata de rastrear los factores y las características que ponen en evidencia el protagonismo de las relaciones comerciales.

1. Los hechos históricos en el comercio de Japón y China en la posguerra

Por las dos razones mencionadas (recurso a la Guerra Fría para explicar tanto lo general como lo coyuntural y lo particular dentro de ese comercio y recurso, también, a buscar coherencia explicativa mediante análisis elaborado sobre un cierto conjunto homogéneo de datos cuya veracidad e importancia es indudable pero cuya pertinencia puede ser cuestionada en relación con el cuadro complejo de la realidad estudiada), se hace necesario comenzar considerando los hechos históricos en perspectiva amplia y sin forzarlos en una causa/explicación unívoca.

Comienzos.

Aunque los contactos comerciales fueron retomados en 1946 en medio de la guerra civil china, con el avance comunista pareció que podía cortarse la fuente de abastecimientos del norte de China, de donde antes de 1945 le había llegado a Japón gran parte del carbón de coque⁷ y gran

parte de la soja. En tanto, la Ocupación realizó diversos estudios sobre el abastecimiento de Japón antes de su derrota en la Segunda Guerra Mundial, y llevó a cabo encuestas acerca de las necesidades de las empresas, que revelaron el deseo de volver a establecer el comercio regular con China⁸, hecho que es muy escasamente mencionado. La Revolución china no cortó el comercio entre los dos países, sin embargo hizo que Washington presionara a Japón para que comerciara menos con China, con lo que se incrementaron las exportaciones norteamericanas de carbón, soja y sal a Japón. Pero a pesar de su política, Estados Unidos no podía por entonces abastecer a Japón de todo lo que este necesitaba, lo que llevó a que en algunos casos MacArthur, siendo comandante supremo de las Fuerzas Aliadas (SCAP), favoreciera la obtención de materias primas de China⁹. Más interesante aún, el comienzo de la guerra de Corea estimuló las compras chinas de hierro y productos de acero, de los que China fue el principal comprador en 1950. Pero en diciembre de ese año el SCAP hizo que el gobierno japonés dispusiera restricciones al comercio con China más severas que las establecidas por el Comité Coordinador para el Control Multilateral de Exportaciones (CoCom) con el fin de conseguir el control de las exportaciones a los países comunistas¹⁰, por lo que se prohibió la venta de bienes estratégicos a China¹¹.

Por su parte, una vez independizado, Japón se adhirió al CoCom en septiembre de 1952 (creado en 1949) y al Comité de Coordinación para el Control Multilateral de Exportaciones con China (ChinCom) –creado en 1952– dentro del cual se aplicaron mayores controles al comercio con China que al que se practicaba con la Unión de las Repúblicas Socialistas

Soviéticas (URSS) y Europa oriental. Además, Japón se adhirió entonces a la denominada lista “A” (la más restrictiva de todas para el comercio con China) en lugar de a las restricciones *standard* del ChinCom. No obstante, esa medida puede ser vista fundamentalmente como un gesto hacia Estados Unidos, lo cual se confirma si se toman en cuenta el resto de las circunstancias: que el 1 de junio de ese mismo año se estableció el sistema de comercio llamado “privado” sobre la base de la iniciativa de políticos y empresarios japoneses, no tanto del gobierno; que en diciembre del mismo año se creó la Liga Parlamentaria para la Promoción del Comercio; que apenas dos días después de la firma del armisticio de Corea, el 23 de julio de 1953, la Dieta de Japón aprobó una resolución que pedía al gobierno promover el comercio con China y relajar las restricciones a las exportaciones a China, además de hacer menos estrictos los controles de viaje; y que, solo dos años después, el gobierno de Japón bajó el nivel de las restricciones al nivel general del ChinCom. Cabe señalar que, aunque varios autores indican que la disminución de las restricciones fue hecha en 1957 (como si hubiera ocurrido de una sola vez), George P. Jan destaca que fue realizada en etapas, entre 1952 y 1954 y otra vez en 1956, y por fin sí –como dicen otros autores–, en 1957 las restricciones fueron llevadas al nivel de las practicadas con la URSS y Europa oriental¹². Incorporar estos otros datos sobre la disminución de las restricciones por etapas antes de 1957 pone de relieve las iniciativas comerciales japonesas, y el clima de concesiones anteriores a 1957. Algo importante de tener presente es que, sin que Japón dejara de ser parte del ChinCom, la intervención de algunos personajes a quienes la parte china ha denominado

“japoneses capaces de ver lejos”¹³ permitió realizar el comercio entre ambos países fuera de las restricciones y presiones impuestas desde Washington para que Japón mantuviera una observancia particularmente estricta. Es decir, por parte de Japón se encontraba la manera de hacer excepciones.

La relación con Taiwán.

En 1951, mientras se desarrollaba la guerra en Corea, tuvo lugar la conferencia de San Francisco, cuyo objetivo era permitir la independencia de Japón y la normalización de las relaciones diplomáticas, lo que posibilitó a Japón hacer los tratados correspondientes con cada uno de los países interesados. La Conferencia fue organizada por el secretario de Estado estadounidense, John Foster Dulles, sin que ni la parte comunista ni la nacionalista fueran invitadas en el lugar correspondiente a China. Sin embargo, en la siguiente visita a Tokio después de la conferencia de San Francisco, en diciembre de 1951, Dulles dejó claro ante el primer ministro de Japón, Yoshida Shigeru, que el tratado de San Francisco no sería ratificado por Estados Unidos a menos que el gobierno de Japón mostrara intención de normalizar las relaciones con Taiwán. Pocos días después, Yoshida le envió una carta¹⁴ asegurando el cumplimiento de esta condición. De todos modos, en distintos artículos es posible encontrar referencias a distintas actitudes políticas de Yoshida –las que al ser cotejadas aparecen como opuestas– entre 1949 y 1952 respecto de la República Popular China (RPCh) y su reconocimiento. En esas aparentes contradicciones jugaban tanto las consideraciones económicas como las políticas; la

razón de las diferencias puede encontrarse en la sentencia de Yoshida: “Roja o blanca, China sigue siendo nuestro vecino de al lado. Las leyes de la geografía y la economía –creo– prevalecerán a largo plazo sobre cualquier diferencia ideológica y barreras comerciales artificiales”. La afirmación vale por su propia substancia, pero es especialmente significativa porque fue hecha en enero de 1951, en medio de la presión estadounidense y antes de que se celebrara la conferencia de San Francisco, y porque apareció nada menos que en un artículo de Yoshida publicado en *Foreign Affairs*¹⁵. Quizás la mejor explicación de las *prima facie* contradictorias posturas japonesas es que el primer ministro Yoshida procuraba tanto imitar a Inglaterra como ponerse del lado de Washington en la cuestión de Asia y de China¹⁶ (para entender eso es necesario recordar que Inglaterra todavía era considerada una potencia con política propia, por eso pudo reconocer a China en 1950). Con la garantía de la “carta Yoshida” a Dulles, en febrero de 1952 comenzaron las negociaciones entre Japón y Taiwán, que culminaron el 28 de abril con el Tratado de Paz entre la República de China y Japón, al mismo tiempo que entraba en vigor el Tratado de Seguridad de Japón con Estados Unidos. Así quedó instituido –en consonancia con la política exterior estadounidense– el lugar que pasó a ocupar Taiwán en la política exterior de Japón.

Condiciones internacionales.

Hacia mediados de la década, la política internacional de varios países de Asia, en especial los que habían sufrido alguna forma de dominación colonial, buscaba apartarse del

esquema de Guerra Fría y lograr una mayor autonomía. En ese marco, en 1954, el primer ministro y ministro de Asuntos Exteriores de China, Zhou Enlai, y el primer ministro de India, Jawaharlal Nehru, proclamaron los “Cinco principios de la coexistencia pacífica”, y al año siguiente, 1955, en la conferencia de Bandung fueron aprobados los denominados “Diez principios para la paz”. El gobierno de Japón buscó no quedar fuera de la conferencia, puesto que por entonces ese movimiento de países asiáticos y africanos no era algo menor. La delegación japonesa fue en calidad de observadora para no indicar la pertenencia de Japón al grupo, pero sin por eso dejar de estar presente en la Conferencia; iba encabezada por el empresario y político Takasaki Tatsunosuke, quien durante la Conferencia se entrevistó con Zhou. Coincidentemente, en esos años China llevaba adelante una apertura de política exterior conocida como “diplomacia popular”, que reforzaba la actividad de organizaciones oficiosas como la Comisión China para la Promoción del Comercio Internacional y de otras varias asociaciones chinas para la promoción del comercio y las relaciones con otros países. Algo semejante había ocurrido en Japón con asociaciones para la promoción del comercio internacional (también se formaron asociaciones japonesas para promover las relaciones con la URSS, con la que Japón estableció relaciones en octubre de 1956).

Política interna e internacional.

En octubre de 1956, con ocasión de la prórroga por un año del tercer acuerdo privado¹⁷, se hizo un comunicado conjunto en el que ambas partes expresaban la intención de establecer misiones comerciales permanentes en la otra parte y

de procurar que se hicieran acuerdos intergubernamentales antes de la siguiente renovación. El ministro de Comercio Internacional e Industria de Japón, Ishibashi Tanzan, declaró que la toma de las huellas digitales de los miembros de la misión comercial china no era algo esencial y que se podrían establecer misiones comerciales antes de que expirara el acuerdo entonces en vigor. En diciembre de 1956 Ishibashi, un representante del sector más proasiático y mejor dispuesto hacia China dentro del Partido Liberal Democrático (PLD), asumió como primer ministro de Japón. Su elección molestó en Washington, por lo que el subsecretario de Estado para Asuntos del Lejano Oriente, a la sazón en Tokio, aleccionó a Ishibashi sobre el “comunismo internacional”¹⁸. Para equilibrar las facciones del PLD dentro del nuevo gobierno, un conservador de línea dura, Kishi Nobusuke, ocupó la cartera de relaciones exteriores. Por entonces la orientación general de la política exterior japonesa era tal que aun un conservador extremo como él, en la sesión inaugural del Gabinete, debió expresar su conformidad con la propuesta de instalar una misión china permanente¹⁹: las tendencias de época y el interés por los negocios se imponían a los esquemas rígidos. Sin embargo, el gabinete Ishibashi solo duró hasta febrero de 1957. Entonces fue elegido un nuevo gobierno encabezado por Kishi quien ahora como primer ministro reiteró su postura pronorteamericana en los viajes que hizo meses después a Estados Unidos y a Taiwán. Eso desató una contraofensiva política de China, exigiendo un *status* casi diplomático para su misión comercial. Pero lo cierto es que esa y otras demandas chinas ya eran materia de negociación desde la realización del tercer acuerdo; excepto la de que a los representantes chinos

no se les tomara huellas digitales en Japón, que no era aceptada porque no eran diplomáticos. En ese clima, en septiembre de 1957, comenzó en Pekín la negociación preparatoria para el cuarto acuerdo privado; Japón concedió que cinco delegados chinos quedaran exentos del requisito de las huellas digitales pero no llegó a aceptar que se abriera una misión comercial permanente en Tokio. La imposibilidad de ponerse de acuerdo provocó que la delegación japonesa volviera a Tokio en noviembre. Sin embargo, más que a la negativa del gobierno japonés a aceptar todas las demandas chinas el alargamiento del trámite de la negociación fue debido a las protestas de Estados Unidos y de Taiwán ante lo que percibían como otorgamiento de trato cuasidiplomático a la misión comercial china. Entre tanto, hacia fines de 1957, China puso fin a la “diplomacia popular”, pero no obstante la coincidencia del fin de la diplomacia popular con la contraofensiva china hacia la política exterior del primer ministro japonés, la postura de China en las negociaciones aflojó en febrero de 1958 para permitir hacer un contrato especial sobre hierro y acero, logrado en momentos en que la industria siderúrgica de Japón necesitaba mercados. Con la euforia del antecedente de ese contrato, en marzo se hizo en Pekín el cuarto acuerdo privado por un año; las provisiones permitían el establecimiento de oficinas permanentes de representación para facilitar el desempeño de las tareas; por una adenda se garantizaba la seguridad, la libertad de viajar, el uso de cables cifrados, el derecho al uso de la bandera nacional, y se garantizaba que no se tomarían las huellas digitales a los miembros de la misión china. Esto exacerbó aún más las protestas de Estados Unidos y, especialmente, las de

Taiwán, en contra de concesiones que acercaban a la misión china a un estatuto diplomático. Ambos criticaron fuertemente el conjunto de lo concedido por Japón. Pero las sucesivas declaraciones del primer ministro Kishi terminaron centrando la polémica en el asunto del uso de la bandera china en el edificio donde estuviera la delegación. En algunos relatos de lo que siguió aparece como que la rotura de una bandera china (que estaba en un escaparate de exhibición de sellos postales chinos en Nagasaki) a manos de un joven anticomunista provocó que, de manera exagerada, China suspendiera ese acuerdo y poco más tarde todos los tratos. Es interesante notar que la percepción que tiene el lector cambia de acuerdo con la versión de los hechos que lea, según sean los pormenores incorporados al relato del llamado “incidente de la bandera” del 2 de mayo. La versión larga de los hechos permite concluir que no fue un mero hecho casual, ya que al centrarse la polémica en el argumento de qué pasaría en el caso de que alguien rompiera una bandera china, el desenlace era previsible²⁰. El 9 de mayo el ministro de Relaciones Exteriores de China criticó al gobierno de Kishi y anuló el acuerdo privado, y al día siguiente anunció la restricción de los demás lazos económicos. Se dan como explicaciones la versión de que la acción del joven nacionalista provocó la anulación del acuerdo, la versión de que de repente el gobierno chino rechazó lo acordado, y la versión más larga, circunstanciada, que permite entender el encadenamiento de la escalada de hechos. Gene T. Hsiao —a diferencia de los autores que solo mencionan el “incidente de la bandera de Nagasaki”, o dejan de lado parte de los datos—presenta una versión larga del asunto, al que retrotrae a 1957, y considera que el incidente de

la bandera, la carta Yoshida de 1964 y los tratados de transporte posteriores a 1972 fueron los tres eventos más importantes de las relaciones de Japón con China entre 1952 y 1975²¹.

En consonancia con la nueva política exterior china y ante el mayor acercamiento de Japón a Estados Unidos, en agosto de 1958 autoridades chinas presentaron al director de la Oficina Internacional del Partido Socialista Japonés (PSJ), entonces de visita en China, los llamados “tres principios políticos”: a) dejar las políticas hostiles hacia China; b) no participar en una conspiración para crear “dos Chinas”; c) no poner obstáculos a la normalización de relaciones entre China y Japón. Un mes después, en septiembre, en la visita que realizó a China, Ishibashi Tanzan habló con Zhou Enlai sobre la aceptación de los “tres principios políticos”. En marzo del año siguiente esos principios fueron reiterados en una declaración conjunta emitida por las autoridades chinas y por el secretario general del PSJ. Además del papel jugado siempre por el Partido Comunista Japonés (PCJ) —más ligado a pequeños empresarios— y por el PSJ —más ligado a los obreros— en aquellos roles de mediadores políticos y comerciales, a finales de la década de los años cincuenta el PSJ era importante en la política japonesa no solo porque lideraba el movimiento obrero, sino porque en aquel momento tenía un tercio de las bancas de cada una de las cámaras de la Dieta japonesa, de ahí su papel en los tratos de aquellos años. Las cancelaciones de 1958, es verdad, pusieron en evidencia y acentuaron lo que fue un cierto estado de baja de las relaciones que duró hasta 1960. Pero, la realización de convenios en 1959, aun dentro de este período de enfriamiento y, sobre todo, las

visitas de la parte japonesa a China en busca de lograrlos, pueden dar una visión más matizada de la situación, pues son prueba del interés por mejorarla pronto y por establecer otras formas de llegar a acuerdos económicos. Es así que, no obstante la disminución del comercio en 1959 a algo menos de un cuarto respecto de 1958, Ishibashi Tanzan volvió a visitar China ese año. También en 1959 fue una delegación del PSJ. Por su lado, la central sindical Sohyo (socialista) hizo un acuerdo con la Federación de Sindicatos de Toda China para que cuando una empresa pequeña de Japón tuviera problemas de gestión, China le comprara productos a ella en interés de la situación de los obreros japoneses que allí trabajaban²².

La ruptura sino-soviética de 1960 hizo ver a China la necesidad de contar con mejores relaciones con otros países. El peso de este factor se iría incrementando a lo largo de los años sesenta, y más aún a partir de 1969. Por el lado japonés, el gabinete de Ikeda Hayato (1960-1965) hizo una apuesta aun mayor por el crecimiento económico.

Evolución del comercio Japón-China (unidad:1000 US \$)						
Total			Exp. Japón		Import. Japón	
Año	Valor	% año anterior	Valor	% año anterior	Valor	% año anterior
1950	58.961		19.633		39.328	
1951	27.434	46,5	5.828	9,7	21.606	54,9
1952	15.502	56,6	599	10,3	14.903	69,0
1953	34.239	220,9	4.539	757,8	29.700	199,3
1954	59.867	174,9	19.097	420,7	40.770	137,3

1955	109.325	182,6	28.547	149,5	80.778	198,1
1956	150.986	138,1	67.339	235,9	83.647	103,6
1957	140.968	93,4	60.485	89,8	80.483	96,2
1958	105.027	74,5	50.600	83,7	54.427	67,6
1959	22.565	21,5	3.648	7,2	18.917	34,8
1960	23.455	103,9	2.726	74,7	20.729	109,6
1961	47.534	142,1	16.639	610,4	30.895	149,0
1962	84.480	177,7	38.460	231,1	46.020	149,0
1963	137.016	161,2	62.417	162,3	74.599	162,1
1964	310.489	226,2	152.739	244,7	157.750	211,5
1965	469.741	151,3	245.036	160,4	224.705	142,4
1966	621.387	132,3	315.150	128,6	306.237	136,3
1967	557.733	89,8	288.294	91,5	269.439	88,0
1968	549.624	98,5	325.438	122,9	224.185	83,2
1969	625.343	113,8	390.803	120,1	234.540	104,6
1970	822.690	131,6	568.878	145,6	253.812	108,2
1971	901.360	109,5	578.188	101,6	323.172	127,3
Fuente: Ministerio de Hacienda de Japón. Gaikoku Boeki Gaikyo						

2. El comercio en los años cincuenta

Comienzos.

El comercio entre China y Japón fue reiniciado con un embarque de sal en julio de 1949, aun antes de la fundación oficial de la República Popular China. Al mes siguiente, llegó a Japón una misión de cuatro negociadores comunistas para

comprar equipo ferroviario para el norte de China. El comercio era controlado por el SCAP en acuerdos de gobierno a gobierno, si bien ya en 1949 la Ocupación autorizó el comercio privado con base en el trueque; además, la Asociación de Amistad Sino-Japonesa creada el 1 de octubre de 1950 apoyó la realización de acuerdos privados. Pero desde Japón también se exportaba a China vía Hong Kong; en 1949 fue por un monto semejante al valor reconocido en el intercambio bilateral directo²³. Ese año el volumen del comercio bilateral directo fue de unos 24 millones de dólares, y se incrementó a más del doble, casi 59 millones en 1950. El reiniciado comercio con China cayó abruptamente en 1951 y 1952, si bien como muestran las estadísticas no desapareció tal como se procuraba desde Washington²⁴. El comercio fue retomado en septiembre de 1951, en plena guerra de Corea, tras haber establecido China un sistema de trueque en el mes de marzo.

El interés mutuo por el comercio dio lugar a que solo un mes después de haberse alcanzado el tratado de paz con Taiwán, el 1 de junio de 1952, se hiciera el primer acuerdo (efectivo hasta octubre de 1953) del sistema denominado de *comercio privado* (que funcionó hasta 1958), vía Comité Chino para la Promoción del Comercio Internacional y con visto bueno del gobierno japonés. Es decir, fue después de los tratados de San Francisco cuando comenzó a funcionar el sistema del denominado comercio privado, realizado por la gestión de empresas privadas bajo la intermediación de asociaciones civiles privadas (las que, por su composición y por sus vínculos, tenían, en realidad, carácter oficioso). Esos acuerdos eran sin duda de carácter privado, pero en su

realización participaron miembros de la Dieta japonesa²⁵. Se lo llamó “comercio privado” como modo de desligarlo de compromisos de carácter oficial, lo cual no implica que realmente no lo fuera²⁶. Los acuerdos del comercio privado se realizaban principalmente sobre la base del trueque, si bien las cotizaciones se hacían en libras esterlinas. El segundo acuerdo privado fue realizado en octubre de 1953, con efecto hasta diciembre de 1954. El gobierno chino, por su parte, ya había respondido a las restricciones impuestas buscando vender, como fuera posible, todos los productos chinos no comprometidos ya en otros tratos, concentrando el comercio en los países socialistas, pero promoviendo al mismo tiempo el comercio con los países capitalistas en todo lo posible, realizando contrabando descentralizado, haciendo comercio de trueque, tratando de asegurarse las importaciones antes que las exportaciones, y tratando de conseguir materiales de construcción; además, las mercancías fueron divididas en tres categorías para exportación y otras tres para importación, de acuerdo con las cuales se establecieron los tipos posibles de los intercambios en general, y en particular para el comercio con Japón²⁷.

Es decir, los contactos comerciales fueron retomados antes de la instalación del gobierno del Partido Comunista Chino y, aun ya iniciada la guerra de Corea, la normalización de relaciones no parecía algo impensable para la parte japonesa, por motivos principalmente comerciales.

Auge y enfriamiento del comercio a mediados de la década.

Con el segundo acuerdo privado, en octubre de 1953, comenzó un período de ampliación del comercio que duró

hasta fines de 1957, durante el cual aumentaron las importaciones japonesas de productos chinos como el carbón, la soja y la sal, aunque no ocurrió algo semejante con el hierro, mineral que había sido muy importante en el comercio anterior a 1950.

En 1954 se produjo un gran aumento del comercio bilateral, que superó los 59 millones de dólares. En septiembre de 1954 fue creada la Asociación Japonesa para la Promoción del Comercio Internacional; también se estableció el Consejo Nacional para la Restauración de la relación Japón-China y se estableció el Consejo Nipo-Chino de Pesquería con cuyo auspicio se hizo el primer acuerdo privado de pesca en abril de 1955. En ese marco, en mayo de 1955, se firmó el tercer acuerdo privado en Tokio, conviniéndose que se harían dos ferias anuales: en Tokio y en Osaka en el otoño de 1955, y en Pekín y Shanghai en el otoño de 1956. Muestra de su importancia es que la exposición de Tokio fue visitada por el director de la Secretaría de Planificación Económica, Takasaki Tatsunosuke, y la de Pekín por Zhou Enlai, Zhu De y Mao Zedong. El aumento del comercio bilateral en esos años llegó a ser tal que en 1956 el 21,8 % del comercio exterior chino se llevó a cabo con Japón²⁸.

Hacia 1955, Japón superó la llamada recuperación de posguerra; comenzó entonces una expansión económica que demandó mayor cantidad de materias primas baratas y más medios de pago. Con estos fines se hacían excepciones a las restricciones al comercio con China: Japón vendía a China maquinaria de transporte, agrícola y textil, *bulldozers* y piezas de metal a cambio de carbón, hierro y sal. No era posible hacer de China el principal proveedor de estos minerales, pero la

diferencia de precios con las importaciones de Estados Unidos era notoria. La tonelada de carbón y de sal chinos costaba la mitad que la importada desde Estados Unidos, y la tonelada de hierro un 40 % menos²⁹.

No obstante las excepciones hechas antes y la disminución de las restricciones de 1956, los productos metálicos exportados por Japón a China se fueron reduciendo en tanto iban en aumento los químicos. Entre 1955 y 1956 los productos químicos tomaron la primacía en las exportaciones japonesas a China, y desde entonces por algunos años; el aumento del rubro de los fertilizantes químicos tenía que ver con el incremento de la mecanización agrícola en China. Por otro lado, a partir de esta época comenzaron a disminuir las partidas de soja y de arroz en las importaciones japonesas de China; en tanto, las de carbón crecieron en los primeros años del auge para enseguida bajar definitivamente; también crecieron, aunque algo menos, las de resinas, aceites y manganeso. En el caso del arroz, la disminución se debía a que a partir de 1955 se estabilizó en Japón la producción autosuficiente de arroz, con la política de sostén oficial de precios y ya no fue necesario cubrir faltantes con importaciones.

Para fines de 1957 se habían hecho más de cuarenta acuerdos privados y se había producido un salto en el monto del comercio bilateral, de poco más de 34 millones de dólares en 1953 a 140 millones en 1957, habiendo llegado a casi 151 millones en 1956.

Un balance.

Considerando los cambios operados en el comercio bilateral de los años cincuenta, es posible señalar algunas características: a) hubo cambios marcados en los volúmenes de las exportaciones chinas a Japón y en la composición de las exportaciones japonesas a China, con gran incremento entre 1953 y 1957; b) siguieron predominando las pequeñas y medianas empresas dentro de las exportaciones japonesas; c) fueron disminuyendo las importaciones de soja y de arroz chinos, así como las de hierro, al tiempo que hacia la mitad de la década aumentaron las de carbón, para también ir disminuyendo después; d) hasta 1957 los cambios en los tipos de productos y las variaciones en volúmenes y valores tuvieron que ver con los acelerados cambios que ocurrían en la economía japonesa; e) el comercio sino-japonés de esa década siguió primero un movimiento ascendente y después descendente, que contrasta con el aumento sostenido del comercio exterior de Japón; f) el suspendido acuerdo siderúrgico de 1958, que antecedió e incentivó la firma del también suspendido cuarto acuerdo privado, implicaba cuestiones claves como el comercio de metales por grandes montos y a cargo de grandes empresas, precisamente el tipo de comercio que se desarrollaría en los años sesenta.

Desde el punto de vista de cada uno de los dos países, para China el comercio con Japón significaba: a) poder ampliar sus exportaciones y sus fuentes de abastecimiento (sobre todo porque las importaciones desde otros países capitalistas desarrollados eran escasas), en especial desde que comenzó a enfriarse su relación con la URSS; b) disponer de una forma

de presión mediante la cual tratar de alejar a Japón de las posiciones de la política norteamericana. Japón, en cambio, aun enfrentando una necesidad coyuntural de dar salida a su producción de acero, en 1958 enfrentaba, en realidad, desafíos más grandes: a) tan importante como había sido, antes de 1958, para la economía y la política externa de Japón resolver la cuestión del abastecimiento de carbón, lo fue, a partir de ese año, reconvertir su economía hacia el petróleo; b) con las demás transformaciones de la industria japonesa, a partir de 1958 fue necesaria una gran incorporación de tecnología, lo que fortaleció los vínculos económicos con Estados Unidos y con Europa; c) junto con ese nuevo desarrollo industrial, los mayores niveles de consumo de la población japonesa demandaban volúmenes de materias primas y alimentos, haciendo necesario diversificar y asegurar las fuentes de aprovisionamiento.

3. Repunte y crecimiento en la década de los años sesenta

El comercio amistoso.

En julio de 1960 un miembro del Comité Central del Partido Comunista Chino fue a Japón con el fin de retomar el comercio tras dos años de notoria baja. En el mes de agosto, cuando el director de la Liga Sino-Japonesa para la Promoción del Comercio visitó China, Zhou Enlai le presentó los llamados “tres principios comerciales”, sobre los que se debería basar el comercio entre China y Japón. Estos eran: 1) firma de un acuerdo entre los dos gobiernos; 2) realización de contratos privados; 3) especial consideración a los casos

particulares. De modo que, aunque desde China se insistía en los tres principios políticos, estos tres principios comerciales ponían de manifiesto la intención de seguir con acuerdos de tipo privado hasta que se hicieran convenios gubernamentales.

A fines de 1960 comenzó, en relación con los “tres principios comerciales”, lo que se conoció como “comercio amistoso”, practicado sobre la base de tratos realizados en las dos ferias de Cantón, en otoño y primavera, con comerciantes japoneses avalados por organizaciones prochinas. En ese momento, la mayoría de los comerciantes japoneses estaba formada por pequeños empresarios ligados a organizaciones de izquierda, aunque poco después grandes corporaciones japonesas comenzaron a participar también en ese comercio bajo la forma de firmas fantasmas creadas al efecto. De hecho el *comercio amistoso* retomaba el *comercio privado* practicado en el auge de los años cincuenta, pero ahora bajo condiciones más ventajosas y con la participación disfrazada de algunas grandes corporaciones, por lo que el valor del comercio fue casi duplicándose de un año para el otro. En esa situación, en mayo de 1962 el primer ministro Ikeda dio a conocer la intención de conceder a las exportaciones a China la posibilidad de pago diferido, tal como se practicaba con países occidentales. Con ese antecedente, en el mes de septiembre fue a Pekín Matsumura Kenzo, un político muy importante del aparato del PLD, aunque poco conocido, ligado al mundo empresario, quien ya conocía personalmente a Zhou Enlai; el 19 de septiembre ambos coincidieron en que: 1) la parte china reafirmaba los tres principios políticos, los tres principios comerciales, y el principio de la separación de la economía y la política; 2) ambas partes expresaban su esperanza de

promover un mayor desarrollo del comercio y acordaban normalizar gradual y acumulativamente las relaciones entre Japón y China en lo político y lo económico. Matsumura también conocía al ministro de Relaciones Exteriores, Chen Yi, y se entrevistó entonces con Liao Chengzhi, miembro del Comité Central del Partido Comunista chino³⁰. En octubre fue a China Takasaki Tatsunosuke quien, además de tener viejos lazos con China, había negociado en 1953 el establecimiento de la Japanese Indian Steel Corp y ya había visitado el país unos meses antes. Puesto que era considerado en China como persona representativa de los medios empresariales de Japón, iba con el fin de dinamizar las bases sentadas por Zhou y Matsumura. El 9 de noviembre hizo con Liao Chengzhi, presidente de la Organización de Solidaridad con los Pueblos Afroasiáticos, el llamado acuerdo Liao-Takasaki. El acuerdo dio lugar al denominado comercio L-T, que cubrió el quinquenio de 1963 a 1967³¹.

El comercio L-T.

En cierto sentido, por la clase de productos y por los montos negociados por grandes empresas japonesas, esta forma de comercio retomaba la línea del nuevo tipo de acuerdos privados que se había realizado en 1958, como el del acero, pero que fueron suspendidos tras el incidente de la bandera.

Bajo el sistema L-T, el comercio era negociado anualmente permitiendo el pago diferido, y en general tenía un carácter más político que el comercio amistoso, en tanto las negociaciones correspondientes daban lugar a visitas mutuas de funcionarios y de corresponsales de prensa. Con el

comercio L-T se esperaba que se alcanzara un intercambio anual de hasta 100 millones de dólares, en parte financiados por el ExImBank de Japón. Novedad importante de este comercio fue que comenzaron a participar grandes corporaciones japonesas, que trataron de proveer las plantas industriales y los barcos que China necesitaba.

En agosto de 1963 fue vendida a China una planta de vinilo de la empresa Kurashiki, en una operación financiada por el ExImBank. La planta fue instalada en Pekín con ayuda de la Asociación de Amistad Nipo-China y de la Asociación de Amistad Sino-Japonesa (presidida por Liao Chengzhi). Entonces, el gobierno de Taiwán protestó y llamó a su embajador. En esa situación ocurrieron dos sucesos cuya relación es confundida en artículos cortos, y a veces se termina por suprimir uno de los dos sucesos de la cadena de acontecimientos, con lo que queda desvirtuada la posibilidad de realizar una evaluación adecuada³². Esta vez los hechos políticos y los económicos quedaron íntimamente confundidos. Como en 1958, el desencadenante fue un hecho político: en septiembre de 1963 un intérprete chino de una misión comercial se refugió en la embajada de la URSS antes de que su delegación partiera de vuelta a China, pero fue entregado a las autoridades japonesas. No obstante, el gobierno taiwanés empezó a presionar al gobierno de Japón para que no entregase al intérprete a las autoridades chinas con el fin de armar un gran escándalo. Como su petición no fue atendida, Taipei llegó a retirar su embajador en Japón y a suspender la compra de productos japoneses el día 11 de enero de 1964. E incluso el 14 del mismo mes fue atacada la embajada japonesa en Taipei. En esa situación, el gobierno japonés envió en

febrero al ex primer ministro Yoshida a apaciguar a Chiang Kaishek. En una carta escrita en mayo a su vuelta a Japón y dirigida al secretario general de la presidencia de Taiwán, después conocida como “carta Yoshida”, se daban garantías de que no habría otros créditos en el futuro como los otorgados en 1963 a China. Sin embargo, ante el éxito de aquel negocio, en 1964 se gestionaron las ventas de una planta textil de vinilo de la empresa Nichibo y de un barco carguero de los astilleros Hitachi. Cabe señalar que en algunos relatos se atribuye la “carta Yoshida” al caso de Kurashiki, en otras se habla de Nichibo y de Hitachi, como si hubieran ocurrido antes de la “carta Yoshida”, y en la mayoría de los casos, curiosamente, se deja fuera el asunto del intérprete que originó el viaje de Yoshida. Nuevamente, la omisión, o la confusión, en la sucesión de los acontecimientos puede impedir la consideración adecuada de los hechos y que, como consecuencia, otra vez, quede desdibujada la presión de Taiwán. En este caso también parece aconsejable seguir la versión en relato largo³³.

Estando en trámite la gestión de los nuevos contratos, en noviembre fue electo primer ministro Sato Eisaku (hermano de Kishi Nobusuke). Puesto que en abril de 1964, en una entrevista con el presidente del Comité Chino para la Promoción del Comercio Internacional, había declarado su interés por una política constructiva con China, mayor fue la sorpresa cuando apenas elegido, a fines de noviembre de 1964, negó la entrada a Japón al alcalde de Pekín y poco después, en enero de 1965, el gobierno de Sato negó los créditos del ExImBank para las ventas a China, ya en trámite³⁴. Fue entonces, en los debates parlamentarios sobre este caso,

cuando el primer ministro reveló el contenido de la “carta Yoshida”. Sato era conocido como un político más cercano a Taiwán, lo que quedó confirmado cuando en abril de 1965 le concedió créditos por 15 millones de dólares. Al peso del sector protaiwanés dentro de la política japonesa, se sumaba el hecho de que la Keidairén (la patronal japonesa) no hubiera manifestado entusiasmo por el comercio L-T, a pesar de la intervención de grandes empresas y del apoyo del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, en aquel entonces).

En cualquier caso, el valor del comercio bilateral había pasado de alrededor de 22 millones de dólares en 1959 a 84 millones en 1962, bajo el comercio amistoso. Con el impulso del comercio L-T, llegó a 137 millones en 1963, y a 310 millones en 1964, un crecimiento impresionante que se hizo más notorio en 1965, cuando con 470 millones de dólares el comercio de China con Japón superó al que aquella tenía con la URSS. En tan notable incremento coincidieron condiciones favorables en las dos partes. Al terminar de pagar las deudas que tenía con la URSS y al iniciar su tercer plan quinquenal (1963-1967), China pudo redimensionar sus tratos con otros países y aumentar las compras. En 1964 fueron establecidas en forma cruzada oficinas de enlace para el comercio L-T, y en 1965 la JETRO (Organización Japonesa para la Promoción del Comercio Exterior) entró a participar en el comercio sino-japonés. Así, mientras en 1964 China era el socio comercial número veintiuno de Japón, en 1965 pasó al quinto lugar y en 1966 al cuarto lugar, después de Estados Unidos, Australia y Canadá; por otro lado, Japón se convertía en el primer socio comercial de China³⁵. No solo aumentaba el valor de las

exportaciones japonesas: en 1965, por primera vez desde 1950, Japón fue acreedor en el balance comercial con China.

En otro ámbito, en enero de 1964 tuvo lugar el reconocimiento de China por parte de Francia, y en 1965 las importaciones chinas de Europa occidental aumentaron un 77% respecto del año anterior mientras, en el sentido inverso, las exportaciones chinas crecieron un 28 %; eso constituyó un acicate mayor en la presión que los empresarios japoneses hacían sobre su gobierno para poder operar con menos trabas con China.

El intercambio aumentó notoriamente en los años sesenta, debido en gran parte a las ventas de productos metálicos y de acero a China. En 1966, China se convirtió en el primer mercado externo de los productos químicos y fertilizantes japoneses, y en segundo mercado del acero japonés (después de Estados Unidos), lo que aparecía como providencial para Japón, dados los problemas que entonces presentaba la siderurgia japonesa y la tendencia a la sobreproducción de fertilizantes en Japón, precisamente cuando China necesitaba tanto de la producción interna como de la importación de fertilizantes y otros productos para la política de “la agricultura primero”.

En 1966 comenzó la Revolución Cultural en China. El 26 de octubre se disolvió la Liga Sino-Japonesa para la Promoción del Comercio, después de diecisiete años de funcionamiento, ya que unos días antes la dirigencia china y el PCJ habían roto las buenas relaciones existentes hasta entonces, perjudicando la situación de muchas empresas ligadas al PCJ que comerciaban con China. A comienzos de 1967 creció la inquietud entre los empresarios japoneses por

las demoras en las operaciones de carga y descarga en el puerto de Shanghai (en lugar de los dos o tres días habituales, los buques estaban detenidos allí dos o tres semanas). Se buscó implementar medidas para que los productos chinos fueran embarcados aun si las autoridades chinas no podían garantizarlo. La parte china dio su reconocimiento a la nueva Asociación Japonesa para la Promoción del Comercio Internacional, que hasta entonces se había ocupado del comercio con los países socialistas en general; subsistieron como intermediarias la Liaison Nipo-China de Comercio, encargada del comercio L-T, y la Asociación Nipo-China de Importadores y Exportadores, organización que estaba apoyada por el gobierno japonés, pero a la que hasta ese momento las autoridades chinas no le habían prestado mucha atención. Entretanto, en Japón hubo problemas con empresas de residentes chinos que participaban en el comercio con China (aproximadamente unas cuarenta, incluyendo tres grandes), a las que se acusaba de ser favorecidas por el gobierno de Pekín. Por otro lado, el gobierno de Japón puso restricciones a la permanencia de estudiantes chinos y aplicó las reglas del CoCom a las exhibiciones de la Exposición Científica Japonesa de Tianjin. Aunque, sin duda, la Revolución Cultural afectó el desarrollo del comercio entre ambos países, eso no ocurrió tanto como reflejo directo de los desórdenes político-sociales sobre el trabajo (caso de los estibadores). Lo cierto es que los mayores problemas se produjeron por la ruptura entre el PCC y el PCJ, porque afectó a las empresas ligadas a miembros del PCJ y también a las asociaciones intermediarias en las que el PCJ ocupaba una posición dirigente.

Pero es necesario destacar que a pesar de las posiciones políticas y las medidas tomadas por una y otra parte, en la feria de primavera de Cantón de 1967 se presentaron cincuenta firmas más que en la feria anterior y que, más aún, por primera vez se presentaron las grandes firmas japonesas en una feria, es decir que las expectativas parecían seguir siendo altas.

El año 1967 terminó con otra alteración en el comercio, si bien de un origen independiente de la relación entre Japón y China. Fue la devaluación de la libra esterlina, moneda que había sido desde 1950 la moneda de los intercambios. Entonces dejó de serlo. Por un año, hasta diciembre de 1968, se usó el franco, moneda que gozaba de la confianza de ambas partes. Pero después de la crisis económica y política de ese año en Francia, los banqueros franceses anunciaron que no proveerían más francos a los bancos japoneses (quienes a su vez los daban en crédito a los importadores). El dólar pasó a ser la única moneda posible para el comercio de Japón con China.

Cumplido en 1967 el término del Protocolo Liao-Takasaki, no se llamó a renovarlo como correspondía una vez vencidos los cinco años del convenio hecho en 1962. En su lugar, a partir de marzo de 1968, se hicieron convenios según un sistema de memorandos anuales al que se denominó Comercio de Memorando, con la sigla MT (Memorand Trade) para diferenciarlo del comercio L-T, también llamado de protocolo, al que reemplazaba y al mismo tiempo continuaba. No obstante, el valor negociado en 1968 dentro del MT fue menor que la mitad del comercio del año anterior según el sistema L-T. La realidad era que, para entonces, la mayor parte del comercio se hacía nuevamente en base al sistema de

“firmas amistosas”; el relativo estancamiento del valor de esta forma de comercio duró dos años, pues en 1969 el comercio volvió a recuperar el nivel anterior más alto y creció notoriamente en 1970, si bien el comercio de memorando representaba entonces menos de un 10 % del comercio total. En su momento, el carácter político del comercio L-T había sido útil para dar lugar a la realización de algunos grandes contratos, como los de las grandes plantas y barcos, pero el gran volumen realizado en forma paralela por la vía del comercio amistoso había mostrado que la misma dinámica del crecimiento de cada parte podía sostener el comercio y que, además, se hacía más evidente el interés de las grandes empresas japonesas por entrar a participar de forma sostenida en este comercio.

De hecho, las cifras de los montos totales de 1967 y 1968 pueden ser vistas, según el criterio empleado, como una caída respecto de la del total de 1966 o como un relativo estancamiento después de un año (1966) excepcionalmente alto. Las características que tuvo la feria de 1967 y la pronta recuperación del comercio bilateral parecen indicar que se trató de esto último, ya que con la recuperación se intensificó la actividad de las más grandes empresas japonesas para participar en el comercio con China.

Los años anteriores a 1972.

En 1968 se anunció lo que se conoce como los tres principios de Zhou Enlai³⁶: a) China no comerciaría con compañías que fueran pro-Taiwán o pro-Corea del Sur; b) no comerciaría con las que invirtieran en Taiwán o Corea del Sur; c) que cooperaran con Estados Unidos en guerras en Asia

(Vietnam). A eso, después, en 1970, se agregó el cuarto principio: quedarían fuera las que participaran en *joint-ventures* con Estados Unidos.

A pesar de la leve disminución del comercio bilateral respecto de 1967, y de la baja en las importaciones japonesas de China en 1968, este fue un año récord para las exportaciones de Japón a China: 325 millones de dólares, un 32 % más que en el año anterior, de los cuales el 41 % correspondía al acero. China era un mercado esencial para la producción japonesa de acero, y Japón era un proveedor esencial de China³⁷.

Los alimentos, que habían constituido uno de los rubros principales de las importaciones japonesas de China, bajaron del 41 % en 1966 al 28 % en 1971. Las materias primas eran en 1970 casi la mitad de las importaciones japonesas de China. Soja y seda fueron dos productos que se incrementaron entre 1969 y 1971, llegando al doble de 1960. El carbón volvió a declinar desde 1967. En cambio, aumentaron las importaciones de productos químicos, brea, lacas, cera, alcoholes, polifenol, vainilla, alcanfor, carbonato de calcio y otros; también crecieron las de productos textiles, principalmente telas y ropa de seda, así como las de muebles y pinturas. Ocurría que al mismo tiempo que los niveles de consumo de los japoneses se diversificaban, China iba pudiendo exportar una cierta proporción mayor de algunos productos de su industria. En abril de 1970 se hizo otro memorando de comercio por un monto anual menor al anterior. Ese año solo supuso el 8,7 % del comercio total entre los dos países. Pero esto no es un indicador del estado general de las relaciones, ya que si bien representaba 70 millones, el

comercio total entre China y Japón sobrepasó los 820 millones de dólares, contando el comercio amistoso y otras formas³⁸. A lo largo de la década, el incremento del comercio bilateral fue impresionante: de 137 millones en 1963 se pasó a 310 en 1965, y a 621 en 1966; descendió a 557 millones en 1967 y bajó más, a 549 millones en 1968, pero se recobró ampliamente en 1969 cuando el total alcanzó 625 y siguió aumentando, hasta 822 millones de dólares en 1970.

A partir de la recuperación del comercio bilateral de 1969, se hizo evidente que las pequeñas firmas ya no podrían llevar el mayor peso del intercambio y que las grandes empresas japonesas estaban cada vez más interesadas en él. Aun así, la política volvió a obstaculizar otra vez la tendencia al incremento del comercio cuando algunas grandes empresas rechazaron los principios de Zhou Enlai; no obstante, las siderúrgicas y las grandes compañías de comercialización dieron autonomía a sus subsidiarias para comerciar con China. Además, algunas grandes empresas dejaron el Comité de Cooperación con Taiwán y el Comité de Cooperación con Corea del Sur. Si bien, por otro lado, también hubo casos en que China canceló contratos por problemas con el cumplimiento de los principios.

La situación internacional apuntaba hacia el acercamiento a China. Al conocerse en enero la propuesta de establecimiento de relaciones diplomáticas entre Italia y China, los comerciantes japoneses temieron la posibilidad de que Washington y Pekín pudieran arreglarse sorpresivamente (como en efecto ocurrió), dejando a Japón sin oportunidades económicas. Aunque Sato dio en 1969 muestras reiteradas de buscar un acercamiento a China, el gobierno de este país se

negó a tratar con él, y con más firmeza después del comunicado Sato-Nixon, de noviembre de 1969, según el cual la “seguridad de la zona de Taiwán era, asimismo, un factor importante para la seguridad de Japón”³⁹, lo cual se hacía intolerable para China. En realidad, el cuarto principio sobre el comercio China-Japón, enunciado por Zhou en 1970, era tanto un intento por lograr un mejor manejo de este comercio como de presionar a Japón y a Estados Unidos.

En 1970 Italia y Canadá reconocieron a China, estableciendo relaciones diplomáticas. La tendencia internacional era clara. El asunto de cómo Estados Unidos hizo su contacto con China sin consultar con Japón es bien conocido⁴⁰. En 1971 Kissinger fue a China y en la Asamblea de las Naciones Unidas de ese año se decidió la incorporación de China y la salida de Taiwán. Ese año la actividad política entre Japón y China fue intensa. En junio y julio una delegación del Partido Komei (Komeito, en japonés) fue a China. En agosto, Wang Kuo Chuan, vicepresidente de la Asociación de Amistad Sino-Japonesa fue a Japón a los funerales de Matsumura Kenzo, lo que dio lugar a diversas entrevistas políticas. En septiembre y octubre delegaciones de la Liga de Parlamentarios para las Relaciones Nipo-Chinas visitaron China. Desde abril de 1970 y a lo largo de 1971, el mensaje de la parte china reiteraba la necesidad de normalizar las relaciones. Así las cosas, las visitas japonesas a China no cesaban. En octubre, fue una delegación de empresarios de Kansai (la región oeste de Japón más tradicionalmente vinculada con el comercio con China); en noviembre fue una de empresarios de Tokio, y también visitaron China los alcaldes de Tokio y de Yokohama. Por primera vez, la

renovación del memorando de comercio para el año siguiente, 1972, se hizo antes de que terminara el año anterior, en 1971.

Balance.

En el comercio de los años sesenta es posible observar que: a) desde 1960, y particularmente desde 1962 en adelante, así como quedaban en evidencia los factores limitantes, también quedaban de relieve las oportunidades de expansión y que cualquier posibilidad que se abriera podía dar lugar a un gran crecimiento; b) en 1967, en unos pocos meses, el comercio llegó a un nivel comparativamente bajo, en coincidencia con dos factores principales: 1) que aun dentro de la misma política básica seguida desde hacía más de una década, en China y en Japón se había agudizado la tendencia gubernamental de izquierda y de derecha respectivamente; y 2) la situación monetaria internacional de ese año, que se hacía especialmente sensible en las condiciones en que se realizaba el comercio sino-japonés, por la necesidad de tener que recurrir a una tercera moneda, ya que Japón no aceptaba usar yenes.

Por otro lado, es importante notar que la existencia de un comercio anterior y su progreso en los años inmediatamente anteriores a 1972 permitieron que, entre todos los aspectos de la normalización de las relaciones oficiales, los acuerdos comerciales fueran los primeros en lograrse. Después del memorando interino de 1972, el primer acuerdo oficial se firmó en enero de 1974, válido por tres años y prorrogable si ninguna de las dos partes daba aviso de la intención de terminarlo. Mediante ese tratado se arreglaron cuestiones que antes habían provocado inconvenientes: la cláusula de la

nación más favorecida, la forma y los medios de pago, la promoción de intercambio técnico y exposiciones. En ese momento quedaron pendientes cuestiones como la del registro de marcas, protección de propiedad industrial, visitas de empresarios y procedimientos de arbitraje. Pero esa misma postergación de los aspectos técnicos del comercio más difíciles de resolver ponía en evidencia el interés de las dos partes por lograr acuerdos para un pronto desarrollo de sus respectivos intereses. Resolver la cuestión del registro de marcas y protección industrial llevaría tiempo ya que, desde varios años atrás, China copiaba productos extranjeros sin tener en cuenta las prácticas comerciales habituales. Por el contrario, la del arbitraje no ofreció tanta dificultad, porque ya había experiencia en la materia desde el primer acuerdo privado.

Conclusiones

Sin duda, el comercio sino-japonés entre 1949 y 1972 estuvo limitado por las condiciones de Guerra Fría, las cuales no se vieron tanto en que cada parte tomara una posición representativa de bloque, sino que actuaron en las presiones ejercidas sobre Japón; entre ellas, en primer lugar, la imposibilidad de establecer relaciones diplomáticas. En esas condiciones, el comercio fue el medio principal de las relaciones entre China y Japón, pues se convirtió en el principal medio de los contactos privados, officiosos y oficiales. Más allá de la importancia de los montos, los volúmenes y los productos particulares objeto del comercio, fue importante el

hecho mismo de que el intercambio bilateral se realizara. Por otro lado, es posible observar que las disminuciones repentinas tuvieron causas políticas, mientras los incrementos notorios y sostenidos tenían causas económicas, motivadas por las condiciones de cada una de las partes. También es posible distinguir las limitaciones generales de este comercio de las variaciones concretas que tuvieron lugar dentro de esos límites, como fueron los cambios debidos a la política de China que afectaron al comercio, pero los límites últimos y más estrictos al comercio fueron dictados desde Washington y por la necesidad japonesa de atender los reclamos de Taiwán. Aunque el principio de separación del comercio de la política perdía validez en un caso crítico, fue posible, por otro lado, que el comercio entre Japón y China se incrementara de modo no previsto, como ocurrió en 1965, en razón de las condiciones de cada una de las partes y de otras circunstancias coadyuvantes. Igualmente, es interesante notar que, en la preeminencia de ciertos rubros y en las variaciones en su valor, se podría leer cuáles eran las necesidades de cada una de las partes y el estado mismo de su economía, ya que fue un comercio ligado directamente al estado evolutivo de la economía de cada una de ellas. Del mismo modo, se podría ver en este comercio bilateral cuáles eran las expectativas de cada parte, expresadas tanto a través de las formas que asumía el comercio como de quienes intervenían o mediaban por cada lado.

En otro orden de cosas, en el carácter absoluto que ocupa la Guerra Fría en textos que abordan el tema, cabría observar una postura del autor acerca de dicho período: la que se refleja en el tipo de acontecimientos seleccionados y en la manera de

presentarlos. En el orden explicativo también, pero traído ahora a la situación actual, se podría ver que, en realidad, la ola de inversiones y de comercio de Japón con China tras el llamado “ascenso de China” constituye, sin duda, un salto significativo en sus relaciones económicas, pero que estas ya tienen antecedentes de notoria adaptabilidad, práctica de resolución de conflictos y crecimiento, aun dentro del mundo bipolar de la Guerra Fría.

¹ Entre los pocos, en español, véase: Martín de la Escalera, Carmen, “Las relaciones de la República Popular China y Japón”, *Revista de Política Internacional*, 123 (1972), pp. 55-70. En el desarrollo del texto se hace referencia a otros trabajos que son presentados en las notas que siguen, particularmente los contemporáneos del período abordado.

² Importantes aspectos de la situación de posguerra en el este de Asia son señalados en: Cumings, Bruce, “Japan’s Position in the World History”, en Andrew Gordon (ed.), *Potswar Japan as History*, Berkeley: University of California Press, 1993, pp. 35-52.

³ Iriye, Akira, “Chinese-Japanese Relations, 1945-90”, *The China Quarterly*, 124 (1990), p. 624.

⁴ Puede encontrarse un análisis de las relaciones sino-japonesas que imbrica las dimensiones política y económica en: Leng Shao-Chuan, “Japanese Attitudes toward Communist China”, *Far Eastern Survey*, 27. 6 (1958), pp. 81-89; y Leng Shao-Chuan, *Japan and Communist China*, Kyoto: Doshisha University Press, 1958.

⁵ Entre ellos: Jan, George P, “Japan’s Trade with Communist China”, *Asia Survey*, 9.12 (1969), pp. 900-918; Sun, Norman, “Trade Between Mainland China and Japan under the ‘L-T’ Agreements”, *Hong Kong Economic Papers*, 1968.4 (1968), pp. 57-71; Matsui,

Kiyoshi, "Some Notes on Japan's Foreign Trade", *Kyoto University Economic Review*, 17.2 (1957), pp. 19-55; Ueda Toshio, "The Outlook for Relations With Communist China", *Japan Quarterly*, 13.3 (1966), pp. 293-300.

⁶ Sobre la participación de organizaciones empresariales japonesas en este comercio se puede consultar: Ogata, Sadako, "The Business Community and Japanese Foreign Policy: Normalization of Relations with the People's Republic of China", en Robert A. Scalapino (ed.), *The Foreign Policy of Modern Japan*, Berkeley: University of California Press, 1977, pp. 175-203.

⁷ Acerca del abastecimiento antes de 1945 véase: Basic Materials Division, *Coals and Metals in Japan's War Economy*, The United States Strategic Bombing Survey, 1947, disponible en formato electrónico en http://www.archive.org/steam/coalsmetalsinjap36unit/coalsmetalsinjap36unit_djvu.txt.

⁸ Jan, "Japan's Trade with Communist", p. 901.

⁹ SCAP indicaba el cargo del comandante (en particular suele aludir a MacArthur), pero en el uso corriente ha pasado a significar también el conjunto de la administración de la Ocupación, especialmente las secciones en que se tomaban las decisiones.

¹⁰ El motivo aducido por Estados Unidos fue que "Japón era el país que más se había beneficiado de la guerra de Corea (!)", en: Halliday, Jon y Gavan McCormack, *El nuevo imperialismo japonés*, Madrid: Siglo XXI, 1975, p. 147.

¹¹ Cohen sostiene que fue por la entrada de China en la guerra de Corea. Cohen, Jerome, "Japan's Foreign Trade Problems", *Far Eastern Survey*, 21.16 (1952), p. 167. Otros autores lo adjudican al fenómeno mismo de esa guerra.

¹² Jan, "Japan's Trade with Communist", pp. 903-906.

¹³ Tao Wenzhao, “Embargoes and Anti Embargoes: A Critical Conflict in Sino-American Relations in the 1950s”, *Chinese Academy of Social Sciences*, marzo 1997, disponible en formato electrónico en

http://bic.cass.cn/english/%20InfoShow/Arcitle_Show_Forum1_Show.asp?ID=233&Title=CurrentTrends%20and%20Thoughts&strNavigation=Home%3EForum%20%3EInternational%20studies%28America%29&BigClassID=4&SmallClassID=6.

¹⁴ No confundir esta “carta Yoshida” (Yoshida letter), enviada a J. F. Dulles en 1951, con la otra, “carta Yoshida” enviada al gobierno de Taiwán en 1964.

¹⁵ Hsiao, Gene T., “The Sino-Japanese Rapprochement: A Relationship of Ambivalence”, *The China Quarterly*, 57 (1974), p. 101.

¹⁶ Sobre los ambivalentes movimientos de Yoshida véase: Ferreti, Valdo, “Yoshida’s Ideas on China after the Dulles-Morrison Agreement and its Relevance for Anglo-Japanese Relations”, en *San Francisco: 50 Years On Part Two*, Discussion Paper No.IS/01/426, London School of Economics and Political Sciences, septiembre de 2001, <http://sticerd.lse.ac.uk/dps/is/IS426.pdf>.

¹⁷ En el siguiente apartado se trata sobre los denominados acuerdos privados.

¹⁸ Braddick, C.W., “Against the Grain: Prime Minister Ishibashi Tanzan and the ‘China Question’”, *Social Science Japan*, 12 (1998), Disponible en formato electrónico en: <http://newslet.iss.u-tokyo.ac.jp/ssj12/index.html>.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ Una versión del incidente con muchos datos en: Hsiao, Gene T., *The foreign trade of China: policy, law, and practice*, Berkeley y Los Ángeles: University of California Press, 1977, pp. 41-51.

²¹ *Ibidem*, p. 41.

²² Lee, Chae-Jin, *China and Japan: new economic diplomacy*, Stanford: Hoover Institution Press, 1984, p. 5.

²³ *Ibidem*.

²⁴ Véase cuadro “Evolución del comercio” más abajo.

²⁵ Leng, *Japan and Communist China*, pp. 57 y 151.

²⁶ El gobierno de la Revolución china tenía al principio dos cuentas para el comercio con el SCAP, una de gobierno a gobierno y otra para comerciantes chinos privados: Feraru, Arthur N., “Japanese Trade with China”, *Far Eastern Survey*, 18.17 (1949), p. 200 (hay que recordar que la Revolución china no acabó inmediatamente con la clase de los empresarios chinos).

²⁷ Leng, *Japan and Communist China*, pp. 57 y 139-149.

²⁸ Halliday y McCormack, *El nuevo imperialismo*, p. 150.

²⁹ Matsui, “Some Notes on Japan’s”, p. 54.

³⁰ Eran varios los funcionarios chinos que habían estudiado en Japón, incluido Zhou Enlai (allí se unió a organizaciones de estudiantes chinos nacionalistas y conoció el marxismo). Liao Chengzhi nació y recibió gran parte de la educación en Japón. A su vez, Takasaki Tatsunosuke y otros varios empresarios japoneses habían pasado su juventud en China. Había en ambas partes funcionarios con historias de vida semejantes, con conocimiento anterior del otro país directo e íntimo.

³¹ Un análisis económico estricto del comercio L-T en: Sun, “Trade Between Mainland China”, pp. 61-71.

³² Hsiao, *The foreign trade of China: policy, law*, pp. 52-55.

³³ *Ibidem*, pp. 51-60.

³⁴ Clark, Gregory, “Sino-Japanese Relations. An Analysis”, *The Australian* (abril 1971), <http://www.gregoryclark.net/sinoan.html>.

³⁵ Lee, *China and Japan: new economic*, p. 7.

³⁶ Hay que distinguir estos principios de Zhou Enlai de los tres principios políticos y de los tres principios comerciales que fueron presentados a los japoneses en 1958 y 1960.

³⁷ Lee Chae-Jin, *China and Japan: new economic diplomacy*, p. 33.

³⁸ Halliday y Mc Cormack, *El nuevo imperialismo*, p. 149.

³⁹ Hsiao, *The foreign trade of China: policy, law*, p. 57.

⁴⁰ Para un tratamiento minucioso de las negociaciones para la normalización y del tratado de Paz y Amistad, véase: Ogata, Sadako, *Normalization with China: A Comparative Study of U.S. and Japanese Processes*, Berkeley y Los Ángeles: University of California Press, 1988.

