



Università
Ca'Foscari
Venezia

Corso di Laurea magistrale in Lingue,
economie e istituzioni dell'Asia e
dell'Africa Mediterranea
[LM4-12]

Tesi di Laurea

**Quattro secoli di evoluzione e
consolidamento delle relazioni
economiche e commerciali tra
Messico e Giappone.
Dalla spedizione Hasekura ai giorni
nostri.**

Relatore

Ch. Prof. Rosa Caroli

Correlatore

Ch. Prof. Luis Fernando Beneduzi

Laureando

Martina Girardi

Matricola 820815

Anno Accademico

2015 / 2016

Indice

Lista delle figure	4
Lista delle tabelle	5
要旨	7
Abstract	10
Capitolo 1	12
Verso l'incontro tra il Giappone e la Nuova Spagna: la spedizione Hasekura.....	12
Capitolo 2	18
Verso la firma del Trattato di Amicizia, Commercio e Navigazione.....	18
Capitolo 3	34
I contatti diplomatici tra Messico e Giappone nei primi decenni del Novecento.....	34
Capitolo 4	41
Messico e Giappone negli anni '30	41
Capitolo 5	47
Il miracolo economico degli anni '60.....	47
Capitolo 6	50
Gli anni '70.....	50
Capitolo 7	58
Il Giappone: un partner risentito.....	58
Capitolo 8	62
Riparare la partnership economica	62
Capitolo 9	69
I primi anni dalla firma dell'Accordo di Associazione Economica (AAE) tra Messico e Giappone.....	69
Capitolo 10:	88
L'industria automobilistica messicana: una storia di successo con un promettente futuro	88
Case Study: il Gruppo Nissan in Messico	93
Capitolo 11:	103
Scontro culturale tra Messico e Giappone: quello che le compagnie giapponesi dovrebbero sapere quando intraprendono un'attività in Messico.....	103
Capitolo 12:	107
L'era Trump: Dubbi sul futuro delle compagnie giapponesi in Messico	107
Conclusioni	113
Bibliografia	117

Lista delle figure

- **Figura 1** Il Trattato di Amicizia e Commercio tra Giappone e Stati Uniti del 29 luglio 1858.....19
- **Figura 2** Francisco I. Madero durante la Marcia della Lealtà.....34
- **Figura 3** Fumetto in copertina all'edizione del 10 novembre 1906 del settimanale Harper's Weekly.....35
- **Figura 4** Una classe della scuola elementare di segregazione di San Francisco.....35
- **Figura 5** Cartelli razziali appesi fuori dalle scuole di San Francisco.....35
- **Figura 6** Articolo tratto dal NY Times del giorno riguardo all'immigrazione dei giapponesi nello stato di Morelo.....37
- **Figura 7** Progetto per le linee ferroviarie ad alta velocità.....87
- **Figura 8** Mappa degli impianti di assemblaggio di automobili in Messico.....90
- **Figura 9** La Nissan Datsun 210 “Fuji” all'inizio dell'Australian Race del 1958.....94
- **Figura 10** La Nissan Datsun 210 “Fuji” mentre taglia il traguardo all'Australian Race del 1958.....95
- **Figura 11** La prima unità prodotta dalla Nissan Messicana, S.A. de C.V. nello stabilimento CIVAC.....96
- **Figura 12** I funzionari e dipendenti dello stabilimento Nissan di CIVAC posano con la prima unità prodotta dallo stabilimento di Morelos.....97
- **Figura 13** L'impianto CIVAC celebra i 50 anni di produzione ininterrotte in Messico.....101
- **Figura 14** Twitt del Presidente Trump del 5 gennaio 2017 contro il gruppo Toyota.....108
- **Figura 15** Pop! goes the Donald.....111
- **Figura 16** Protectionism'S Trump Card.....112

Lista delle tabelle

- **Tabella 1** Bilancia commerciale tra il Giappone e il Messico tra il 1948 e il 1953 (in migliaia di dollari americani).....44
- **Tabella 2** Esportazioni giapponesi in una selezione di Paesi dell'America Latina (in migliaia di dollari americani).....44
- **Tabella 3** Importazioni giapponesi da una selezione di Paesi dell'America Latina (in migliaia di dollari americani).....45
- **Tabella 4** Importazioni giapponesi dal Messico dal 1956 al 1959 (in migliaia di dollari americani).....45
- **Tabella 5** Selezione delle importazioni messicane dal Giappone tra il 1956 al 1959 (in migliaia di dollari americani).....46
- **Tabella 6** Bilancia commerciale tra Messico e Giappone tra il 1980-1987 (in milioni di dollari americani).....56
- **Tabella 7** Bilancia commerciale tra Giappone e Messico dal 1988 al 1992 (in miliardi di dollari americani).....62
- **Tabella 8** Commercio Bilaterale tra Messico e Giappone (in milioni di dollari americani e in percentuale).....68
- **Tabella 9** Commercio estero del Messico con il Giappone tra il 2000 e il 2008 (in milioni di dollari americani).....75
- **Tabella 10** Importanza rappresentata dal Messico per il commercio estero del Giappone nel 2007 (in milioni di dollari americani).....75
- **Tabella 11** Principali prodotti giapponesi importati dal Messico nel 2008 (in milioni di dollari americani e percentuale).....75
- **Tabella 12** Vendita di automobili giapponesi in Messico (in unità, percentuale e in milioni di dollari americani).....77
- **Tabella 13** Esportazioni di prodotti agricoli, ittici e alimentari messicani in Giappone dal 2006 al 2008 (in milioni di dollari americani e percentuali).....79

- **Tabella 14** Principali prodotti messicani importati dal Giappone nel 2008 (in milioni di dollari americani e in percentuale).....80
- **Tabella 15** Messico: bilancia commerciale con il Giappone tra il 1994 e il 2014 (in migliaia di dollari americani).....81
- **Tabella 16** Investimento Diretto all'Estero dei principali Paesi in Messico tra il 2003 e il 2014 (in milioni di dollari americani).....84
- **Tabella 17** Top ten dei Paesi produttori di automobili dal 2009 al 2014 (in milioni di unità).....89
- **Tabella 18** Ranking dei Paesi più promettenti per avviare delle attività commerciali a medio termine nel 2013-2014.....91

要旨

本稿は、日本とメキシコとの経済関係に着目して論ずるものである。日本とメキシコとの最初の出会いは約 400 年前に遡る。1609 年にフィリピン総督代理の「ロドリゴ・デ・ビベロ」が指揮する船が現在の千葉県御宿町沖で難破し、海岸に漂着した 300 名余りの乗員を付近の村民が助け出した。

救出された乗員は、大多喜藩主・本多忠朝の計らいで時の将軍、徳川秀忠や大御所の徳川家康に拝謁を許され、歓待を受けた。家康は「ドン・ロドリゴ」らが帰還する船まで用意し、メキシコに無事送り届けた。

スペイン国王やヌエバ・エスパーニャ（メキシコ）副王は、救難活動などに対するお礼として 1611 年に答礼使「ビスカイーノ」を派遣。1613 年にスペインとの直接貿易を求めている仙台藩主・伊達政宗の命を受けた支倉常長ら慶長遣欧使節団とともにメキシコに向けて出航し、翌 1614 年にアカプルコに上陸した。

「ドン・ロドリゴ」らの救難活動を機に始まったメキシコとの交流は、江戸幕府の鎖国政策によって途絶える。しかし、1874 年に観測された太陽と地球、金星が一直線に並ぶ「金星の日面経過」という 130 年に一度の「世紀のイベント」が両国の距離を再び縮めることとなった。国の技術力を誇示するため、各国が世界中に観測隊を送り出す中、メキシコも日本に観測隊を派遣した。

1888 年にはアメリカ駐在の公使、陸奥宗光がメキシコとの間にアジア以外の国では初となる平等条約「日墨修好通商条約」を締結した。メキシコとの平等条約が追い風となり、後に外務大臣となった陸奥が列強との条約改正を次々と成し遂げていった。

アジア以外の国では最初の平等条約締結国となったメキシコは、ラテンアメリカ初の組織的移住を行った国にもなった。支倉常長率いる慶長遣欧使節団の一部がそのままメキシコに残ったという説もあるが、公式には日墨修好通商条約締結から約 10 年後 1897 年の「榎本移民団」が最初の組織的な移住になる。

メキシコへの組織的移住を手がけたのが外務大臣を務めた榎本武揚である。「殖民事業が国家を運営する上で必要不可欠」という殖民論を実現するため、外務大臣辞任後に殖民協会を設立し、1897年に移民団をメキシコに送り出した。

サンフランシスコやアカプルコを経てメキシコ南部のチアパス州に上陸した榎本移民団は、入植後、資金不足などによって瓦解した。しかし、移民団の一部がそのまま現地に残り、数々の苦難を乗り越えながら生活基盤を築いていった。その子孫も含めた日系人の数は現在、およそ2万人にも達している。

第二次世界大戦によって関係が断絶した日本とメキシコだが、1952年に対日平和条約を結んだことで国交が回復した。日本経済が高度成長期を迎えた1960年代には、日産自動車をはじめとした日系企業のメキシコ進出にともなって経済関係も深まった。

現在では日産やトヨタ、ホンダといった自動車メーカーなどがアメリカや中南米向けの製造拠点としてメキシコに進出している。2015年に約957の日系企業がメキシコに拠点を設けている。

世界的に特定の国とEPAやFTAを結び、関税などの規制を撤廃、緩和する動きが活発化している。2005年4月にはメキシコとの間にEPAが結ばれた。

メキシコとの連携強化によって他国との交渉、締結に弾みがつくとともに、両国との貿易量も拡大する。日本とメキシコにおける両国の貿易量は、EPA発効前の2004年と2011年を比較すると約42%増えている。

支倉常長一行のメキシコ到着400年を記念する「日墨交流年」を踏まえ、安倍晋三日本国内閣総理大臣は、「エンリケ・ペニャ・ニエト」メキシコ合衆国大統領による昨年4月の訪日の際の招請に応える形で、2014年7月25日から27日まで、重要な閣僚及び経済界の随員と共に、メキシコ合衆国を公式訪問した。

この機会に、両首脳は、両国のすばらしい友情の絆と相互理解を確認し、二国間のあらゆる分野における対話と協力と共に、国際的なアジェンダに関するテーマやフォーラムにおける協調を引き続き強化していく意思を表明した。その意味で、2013年4月の共同声明「21世紀における日メキシコ戦略的

グローバル・パートナーシップ強化のための共通ビジョンと行動計画」を踏まえた、重要な進展があったことを歓迎した。

また、両首脳は、同時に、両国の成長戦略となった構造改革がメキシコと日本の関係に恩恵を与え、二国間経済、投資及び貿易の分野において更なる協力の新たな段階を推し進めているとのことで一致したのである。

両国には不運なことに、「ドナルド・トランプ」米大統領は2017年1月5日に自身のTwitter上でトヨタ自動車に対し、メキシコ国内の工場で製造され、アメリカに輸入される日本製の自動車に対し、特別に重い輸入税を課すと圧力をかけた。この税を回避するには、メキシコの代わりにアメリカ国内に新工場を建設することを要求している。

現在、在メキシコ日系企業の未来と信頼は、「ドナルド・トランプ」米大統領の手中にあると言えるだろう。

Abstract

Lo studio che viene sviluppato nei capitoli che seguono si focalizza sulle relazioni economiche e commerciali tra il Messico e il Giappone dalla spedizione Hasekura fino ai tempi odierni. Dall'istituzione delle relazioni diplomatiche tra il Giappone e il Messico nel 1888, i legami economici e politici bilaterali sono stati caratterizzati per il loro dinamismo, grazie al quale questi due Paesi sono riusciti a costruire dei legami di amicizia e di cooperazione.

I rapporti tra i due Paesi, iniziati con l'incontro tra Rodrigo di Vivero e Velasco e Ieyasu nel 1609 in Giappone, si approfondirono con la firma del *Trattato bilaterale di Amicizia, Commercio e Navigazione* sottoscritto nel 1889. Il periodo del dopoguerra generò un clima propizio per normalizzare i flussi del commercio, degli investimenti e per riprendere i rapporti di collaborazione tra i due Paesi. La rapida trasformazione del Giappone in un importante contribuente del sistema di cooperazione internazionale si consolidò, portandolo a ricoprire un ruolo attivo nella politica internazionale verso il resto del mondo. In tal senso l'America Latina ed il Messico in particolare vennero sostenuti attraverso il Comitato per l'Assistenza Ufficiale allo Sviluppo (AOD) giapponese. Era proprio in questi Paesi che Tokyo stava cercando di rafforzare la sua presenza.

La strategia del nuovo presidente messicano Luis Echeverria (1970-76), considerava il Giappone come il partner perfetto per espandere le sue relazioni economiche. Dopo la crisi petrolifera del 1973, il Giappone cercava una nuova fonte di materie prime e di energie come parte della sua nuova dottrina di "sicurezza economica". I rapporti commerciali e finanziari con il Messico crebbero rapidamente dopo la scoperta delle nuove riserve petrolifere messicane, che trasformarono il Paese in uno dei più importanti esportatori di petrolio tra quelli che non facevano parte del cartello della OPEC.

Il periodo di ricchezza economica messicana però si concluse con la crisi dell'indebitamento estero degli anni '80. Non fu facile per il Messico recuperare il rapporto di fiducia che aveva con il Giappone. Sebbene tra il Messico e il Giappone ci fosse un rapporto di amicizia diplomatica, negli anni '90 le imprese giapponesi non erano più fiduciose di espandere i propri rapporti economici poiché si ricordavano della grave crisi finanziaria del 1980. Nonostante tutto il Giappone

ripose la sua fiducia di nuovo nel Messico, fattore che rappresentò la spinta necessaria per la ripresa economica messicana degli anni '90 e portò ad un notevole aumento degli investimenti di Tokyo in Messico.

Nel 2000 il commercio bilaterale superò i 7 miliardi di dollari statunitensi e negli ultimi sedici anni gli investimenti giapponesi in Messico sono cresciuti in modo significativo. Nel 2015 le imprese giapponesi con sede in Messico erano pari a 957. Tra i settori dell'industria messicana che più hanno attratto le compagnie giapponesi troviamo quello dell'industria automobilistica. In particolare in questo studio è stato preso in considerazione il caso del Gruppo Nissan.

Al giorno d'oggi il Giappone è uno dei più importanti partner economici del Messico dal punto di vista della quantità di investimenti, del numero di accordi bilaterali, del valore delle operazioni finanziarie e della portata dei programmi di cooperazione tecnologica.

Lo studio svolto nei capitoli di questo lavoro cercherà di rappresentare la storia dei rapporti commerciali tra il Messico e il Giappone mettendo in luce sia i momenti salienti che le difficoltà affrontate tra due paesi così culturalmente e geograficamente lontani che hanno saputo instaurare un ottimo rapporto commerciale, finanziario e diplomatico.

Capitolo 1

Verso l'incontro tra il Giappone e la Nuova Spagna: la spedizione Hasekura

La commemorazione avvenuta nel 2008 dei 120 anni dall'inizio delle relazioni diplomatiche tra il Messico e il Giappone dopo la firma dei *Trattato di Amicizia, Commercio e Navigazione* e l'anniversario dei 400 anni dall'incontro tra i due Paesi dopo il naufragio di Rodrigo de Vivero y Velasco il 30 settembre del 1609 nella costa sud del Giappone, ha posto in rilievo i molti successi che hanno accompagnato il cammino di questi due Paesi in una ampia e profonda storia comune.

Il primo incontro tra il Giappone e il Messico avvenne quando Rodrigo de Vivero y Velasco, al termine del suo periodo come governatore delle Filippine, salpò da Manila verso il Nuovo Mondo il 25 giugno 1609 e a causa del mal tempo naufragò con la sua nave nelle coste di Onjuku (nell'attuale provincia di Chiba). I trecento sopravvissuti dal naufragio dopo essere stati soccorsi e dotati di vestiti e alimenti, si incamminarono verso Edo e Suruga (attuale Shizuoka) venendo al cospetto dello *shogun* Ieyasu. Nell'udienza Vivero sollecitò Ieyasu a:

- estendere la protezione e la libertà ai missionari;
- creare un'alleanza tra il sovrano giapponese e il Re di Spagna;
- espellere gli olandesi nemici giurati della Spagna.¹

Ieyasu accettò le prime due condizioni non venendo però incontro alla terza condizione dal momento che gli olandesi avevano il permesso di risiedere in terra giapponese. Alle richieste di Vivero, Ieyasu rispose sollecitando l'invio dalla Nuova Spagna verso il Giappone di 50 missionari.²

Nel secondo incontro con Ieyasu il giorno 4 luglio del 1610, Vivero tentò nuovamente di ottenere il consenso dello *shogun* al fine di espellere gli olandesi dal Giappone però riuscì solo a negoziare le clausole nelle quali veniva richiesto:

¹Maria E. OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Vol.48 N.1, Messico, 1998, p. 21.

²W. Michael MATHES, *Sebastián Vizcaino y la expansión española en el Océano Pacífico, 1580-1630*, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Messico, 1973, p. 23.

- che venisse concesso agli spagnoli un porto adeguato alle barche della Nuova Spagna e che venisse permesso all'equipaggio di costruire in quella zona la loro casa;
- che venisse autorizzato il libero spostamento dei frati in Giappone;
- che le imbarcazioni provenienti da Luzón in rotta verso la Nuova Spagna, potessero attraccare in qualsiasi porto giapponese e potessero proseguire il loro viaggio in piena autonomia;
- che nel momento in cui le navi spagnole avessero avuto bisogno o ci fosse stata la necessità di costruire una nuova imbarcazione, il Giappone avrebbe fornito lavoratori e materiali ad un giusto prezzo;
- che il rappresentante spagnolo ricevesse un buon trattamento;
- che le merci esportate in Giappone per il commercio venissero vendute a prezzi bassi e senza costrizioni.

L'accettazione di queste clausole mostrò chiaramente il desiderio del Giappone di aprire le sue porte al commercio con la Nuova Spagna.³

Sebastián Vizcaíno arrivò nella città di Uraga (vicina alla baia di Tokyo) il 10 giugno del 1611 con l'incarico di ambasciatore della Spagna e della Nuova Spagna in Giappone. L'ambasciatore fu ricevuto da Hidetada (il secondo *shogun* Tokugawa) a Edo e da Ieyasu a Sumpu. Sebastián Vizcaíno, come da tradizione, portò vari regali per Ieyasu: un orologio, un impermeabile, un rotolo di carta, due barili di vino spagnolo, una bobina di nastro dorato per calzature, due selle per cavalcare e tre dipinti. A questi doni aggiunse una nota nella quale scrisse:

“Credo che ormai sia opportuno che le navi di entrambi i paesi visitino mutuamente le rispettive coste al fine di stabilire un traffico per mezzo di una navigazione costante”⁴

In una seconda udienza nel settembre dell'anno 1611, Vizcaíno avanzò altre richieste a Ieyasu, il quale avrebbe dovuto:

³María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 21.

⁴Ángel Núñez ORTEGA, *Noticia histórica de las relaciones políticas y comerciales entre México y Japón durante el siglo XVII*, Porrúa, Messico, 1971, p. 52.

- creare delle missioni esplorative con lo scopo di individuare i porti più convenienti alla flotta spagnola per l'acquisto di navi e le provviste ad un prezzo equo;
- dare la possibilità di costruire un'imbarcazione al fine di trasportare le merci giapponesi in Messico. La suddetta nave poi avrebbe avuto il compito di ritornare in Giappone l'anno successivo;
- autorizzare le imbarcazioni spagnole a vendere le proprie merci in Giappone senza imposte.

Queste proposte furono accettate da Ieyasu mantenendo però la sua posizione contraria riguardo all'espulsione degli Olandesi dal Paese.⁵

Successivamente l'ambasciatore richiese allo *shogun* il permesso di perlustrare la costa giapponese per evitare i frequenti naufragi che accadevano nella rotta verso Acapulco. In questo modo Vizcaíno iniziò l'esplorazione della costa est del Giappone. Nel giugno del 1612, Vizcaíno concluse la sua missione cartografica e iniziò la ricerca delle famigerate isole giapponesi ricche d'oro e d'argento. Non riuscendo nell'impresa della scoperta di queste famigerate isole, il 7 novembre dello stesso anno, decise di rinunciare e di ritornare ad Edo. In quell'occasione oltre all'insuccesso delle sue richieste al Giappone per l'aiuto alla riparazione delle sue navi dovette affrontare le calunnie contro di lui e contro la Spagna. In quel periodo infatti gli inglesi iniziarono a fomentare il governo giapponese contro gli spagnoli. Will Adams, navigatore inglese riconosciuto come il primo britannico ad aver raggiunto le coste giapponesi, dopo essere stato interpellato da Ieyasu sulla questione della missione esplorativa delle coste da parte di Vizcaíno, lui rispose che in Europa un'azione del genere avrebbe risvegliato dei sospetti come ricognizione preliminare dell'esercito invasore.⁶ In questo modo gli inglesi fecero intendere al Giappone che le esplorazioni delle coste, che gli spagnoli stavano svolgendo avevano come scopo quello di scoprire i luoghi dove la costa era più indifesa e appropriata per lo sbarco. Insinuarono così al Giappone che le intenzioni della Spagna erano

⁵María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 22.

⁶ Charles R. BOXER, *The Christian century in Japan, 1549-1650*, Manchester: Carcanet in association with the Calouste Gulbenkian foundation the discoveries commission, the Fundação Oriente, 1993, p. 312.

quelle di far fare al Giappone la stessa fine dei territori americani durante le imprese delle conquiste spagnole quando la Spagna conquistò il Messico tra il 1519-1521 ed il Perù tra il 1532-1523.⁷

Per questo motivo, su consiglio del frate francescano Luis Sotelo, l'ambasciatore Vizcaíno accettò, trasferendosi da Edo a Uragawa, di unirsi all'impresa di Date Masamune, *daimyō* della città di Oshu (nella prefettura di Iwate). Masamune, seppur non battezzato, era molto tollerante nei confronti del cattolicesimo; anzi, sognava la conversione di tutto il Giappone alla fede in Cristo.⁸ All'arrivo di Vizcaíno, Masamune si offrì di finanziare la costruzione di un'imbarcazione al fine di inviare una sua ambasciata personale a Filippo III, ovvero il secondo re di Spagna, e al papa Paolo V. Masamune con la speranza di promuovere le relazioni commerciali dirette tra il suo feudo e la Nuova Spagna e attirare missionari spagnoli in Giappone.⁹

Nel 1613 il galeone di 500 tonnellate *San Giovanni Battista* partì dal porto di Tsukinoura (Sendai) in direzione della Nuova Spagna. Era la più grande nave costruita in Giappone fino ad allora. A bordo c'erano: Vizcaíno in qualità di passeggero, frate Luis Sotelo in qualità di comandante e inviato di Masamune e Hasekura Rokuemon, un veterano delle guerre di Corea, samurai e servitore di Date Masamune. A bordo c'erano: 10 samurai di Ieyasu, 12 samurai di Date Masamune e 120 tra marinai, commercianti e servitù. Ieyasu, anche se probabilmente ignaro delle vere finalità del viaggio, acconsentì alla partenza. Il 28 ottobre, la spedizione lasciò il Giappone e arrivò nel porto di Acapulco il 25 gennaio del 1614.¹⁰

I primi mesi della permanenza in Messico, non furono molto piacevoli. A causa dell'aumento di tasse dei contadini messicani per finanziare la spedizione, scoppiarono numerose rivolte. Per calmare gli animi, il 4 marzo 1614, il viceré Diego Fernández de Córdoba ordinò ai giapponesi di consegnare le proprie armi: solo ad Hasekura e ad una decina di persone del suo seguito, venne permesso di tenerle;

⁷Ángel Núñez ORTEGA, *Noticia histórica de las relaciones políticas y comerciales entre México y Japón durante el siglo XVII*, Messico, 1971, p. 70.

⁸Cristiano SURIANI, *L'epico viaggio di Hasekura Tsunenaga*, TuttoGiappone, il mondo di ieri, di oggi e di domani, 2014, <http://www.tuttogiappone.eu/lepico-viaggio-di-hasekura-tsunenaga/>, 8 agosto 2016.

⁹María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 22.

¹⁰Cristiano SURIANI, *L'epico viaggio di Hasekura Tsunenaga*, TuttoGiappone, il mondo di ieri, di oggi e di domani, 2014, <http://www.tuttogiappone.eu/lepico-viaggio-di-hasekura-tsunenaga/>

inoltre venne proibito a chiunque di attaccare i membri della spedizione. Alla fine, al gruppo composto da 150 giapponesi, venne permesso di ripartire e, il 24 marzo, dopo un viaggio via terra passando per Chilpancingo, Cuernavaca e San Agustín de las Cuervas, la spedizione arrivò a Città del Messico dove venne accolta con grande cordialità dal viceré della Nuova Spagna, Diego Fernández de Córdoba.¹¹

Durante la permanenza della spedizione in Messico, ben 68 giapponesi ricevettero il battesimo; tra questi non ci fu però Hasekura che aspettò di arrivare in Spagna per essere consacrato. Dopo essere rimasti un paio di mesi nella capitale il 10 giugno 1614 Hasekura Tsunenaga, Luis Sotelo e una trentina di giapponesi, salparono dal porto di Veracruz e dopo una sosta di qualche giorno a Cuba fecero rotta verso il Vecchio Continente.¹²

Il 5 ottobre 1614 la spedizione giapponese sbarcò a Sanlúcar de Barrameda nei pressi della città spagnola di Siviglia. Siviglia era l'unica città della Spagna autorizzata ai commerci con paesi extra-europei; i suoi abitanti, quindi, erano abituati a vedere persone di tutte le razze e abbigliate nei modi più bizzarri. Era però la prima volta che vedevano samurai giapponesi, con le loro caratteristiche spade e costumi tradizionali; l'evento era così straordinario da essere inserito nelle cronache annalistiche cittadine.¹³

Successivamente la spedizione si diresse a Roma, dove venne ricevuta dal re Filippo III e dal papa Paolo V, ai quali vennero consegnate le due lettere dello Shogun Masamune. Anche se questo incontro fece una buona impressione in Europa, in Giappone, dove la situazione del cristianesimo stava via via peggiorando, gli sforzi di Hasekura non ebbero successo. La spedizione del frate Alonso Muñoz, ambasciatore di Ieyasu alla corte di Madrid, presentò le proposte dello *shogun* al Re di Spagna Filippo III. Tuttavia, quando frate Muñoz si ammalò, venne sostituito dal frate Diego di Santa Catalina, il quale nella sua lettera informava il Re che a Edo era stato ricevuto con freddezza e che il cristianesimo era stato dichiarato fuori legge.¹⁴

Il 22 giugno del 1616 Hasekura si imbarcò a Siviglia con 20 dei suoi compagni giapponesi in direzione della Nuova Spagna. Attraversando Acapulco, Hasekura vide

¹¹Cristiano SURIANI, *L'epico viaggio di Hasekura Tsunenaga*, Tutto Giappone, il mondo di ieri, di oggi e di domani, 2014, <http://www.tuttogiappone.eu/lepico-viaggio-di-hasekura-tsunenaga/>

¹²Ibidem.

¹³Ibidem.

¹⁴W. Michael MATHES, *Sebastián Vizcaino y la expansión española en el Océano Pacífico, 1580-1630*, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Messico, 1973, p. 123-124.

che molti dei suoi compatrioti si erano sposati con delle donne del luogo e avevano avuto dei figli, mentre altri uomini avevano preferito ritornare in Giappone. Lo sbarco di Hasekura nelle Filippine concise con la più acuta persecuzione dei cristiani in Giappone e per questo motivo fu costretto ad aspettare alcuni anni nelle Filippine prima di ritornare in Giappone. Frate Sotelo, che invece decise di non aspettare, venne fatto prigioniero al suo rientro in Giappone assieme a quattro altri religiosi e il 26 agosto del 1624 venne bruciato vivo a Omura.¹⁵

Si concludeva così una decade di buone intenzioni corroborate da tre missioni di amicizia e di commercio. La realizzazione del tanto bramato trattato di collaborazione commerciale tra la Nuova Spagna e il Giappone avrebbe dovuto aspettare la conquista dell'indipendenza del Messico.

¹⁵María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 23.

Capitolo 2

Verso la firma del Trattato di Amicizia, Commercio e Navigazione

Mentre il Messico iniziava un processo complesso di consolidamento della sua vita indipendente e del suo progetto di nazione nella metà dell'Ottocento, il Giappone si trovava in una tappa di frammentazione politica sotto il regime Tokugawa (1603-1868). Il prolungato isolamento del Giappone con il mondo esterno dal 1639 al 1868 impedì la firma dei trattati con le altre nazioni. Tuttavia, due eventi importanti cambiarono il destino di questo paese: l'apertura forzata dei porti da parte del commodoro Matthew Calbraith Perry nel 1854 e la Restaurazione Meiji tra il 1868 e il 1912.¹⁶

Nel 1635 il Giappone aveva raggiunto il *sakoku* (dall'espressione che significa "Paese chiuso"), nel corso del quale i contatti con il mondo esterno furono controllati da Edo e da questi limitati. Tuttavia

La politica del *sakoku* pose forti limitazioni al commercio internazionale, tanto che lo sviluppo economico si fondò sostanzialmente sulla crescita del mercato interno. [...] Nel 1852 dall'Olanda giunse la notizia dell'imminente arrivo della missione statunitense decisa a rompere l'isolamento del Giappone. In effetti, l'interesse che gli Stati Uniti avevano mostrato verso l'Asia Orientale sin dalla fine del 18° secolo si intensificò sia con le nuove opportunità fornite dall'apertura di alcuni porti cinesi sia con l'acquisizione della California al termine della guerra combattuta contro il Messico (1846-48) e lo sviluppo delle attività aeroportuali di San Francisco. Fu in seguito a questi eventi che il presidente Millard Fillmore affidò al commodoro Matthew C. Perry l'incarico di presentare al Giappone la richiesta di stabilire relazioni pacifiche, garantire basi di riferimento e soccorso alle navi e agli equipaggi statunitensi che intraprendevano la lunga traversata verso la Cina per concludere un accordo commerciale. Così, nell'estate del 1853, nella baia di Edo entrarono le quattro navi da guerra che componevano la missione guidata dal commodoro Perry, il quale consegnò il messaggio presidenziale con un tono piuttosto perentorio, che si allontanava dalle direttive impartitegli dal presidente Fillmore. Dopo aver ottenuto dalle autorità giapponesi l'impegno a vagliare i contenuti, le navi americane salparono dalla baia di Edo, dove avrebbero fatto ritorno l'anno successivo per ottenere una replica. Le richieste statunitensi posero il *bakufu*¹⁷ di fronte all'urgenza di operare una scelta che sembrava ormai essere improcrastinabile e che implicava una radicale modifica dei rapporti con il mondo esterno; ciò ebbe l'effetto di accelerare il processo di

¹⁶ María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 23.

¹⁷ Governo militare a carattere nazionale presieduto da capi guerrieri, detti *shōgun*.

sgretolamento del regime shogunale già in atto e di acuire le contraddizioni che pervadevano la società feudale.¹⁸

Così, il 31 marzo 1854 a Kanagawa venne sottoscritto l'accordo finale, dopo che il commodoro Perry fece ritorno in Giappone per la seconda volta con le sue imponenti "navi nere". Il trattato prevedeva l'apertura dei porti di Shimoda (nella penisola di Izu) e Hakodate (sulla costa meridionale dello Hokkaidō) al rifornimento di armi e all'assistenza di naufraghi americani, oltre all'invio di un console statunitense a Shimoda. Il trattato inoltre consentiva ai cittadini americani la libera circolazione in determinati porti aperti e l'installazione di un consolato americano.¹⁹

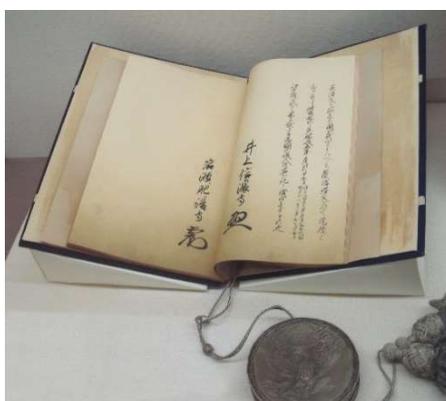


Figura 1 *Il Trattato di Amicizia e Commercio tra Giappone e Stati Uniti del 29 luglio 1858*
(Source: Diplomatic Record Office of the Ministry of Foreign Affairs of Japan)

Il primo rappresentante diplomatico fu Townsend Harris, il quale il 29 luglio del 1858 negoziò il *Trattato di Amicizia e Commercio* tra il Giappone e gli Stati Uniti. In questo trattato venne aumentato il numero dei porti aperti agli americani includendo Kanagawa, Hyōgo, Nagasaki e Niigata come punti di accesso al commercio nel territorio giapponese.²⁰ Il suddetto trattato inoltre stabiliva il diritto per gli americani di nominare rappresentanti diplomatici statunitensi sul territorio giapponese, far risiedere cittadini americani a Edo e nei porti aperti e conteneva

¹⁸ Rosa CAROLI e Francesco GATTI, *Storia del Giappone*, Roma [etc.], GLF editori Laterza, 2006, pp. 105-130.

¹⁹ Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, p. 68.

²⁰ Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, p. 68.

inoltre alcune clausole che non garantivano una reciprocità di diritti tra le due parti.

Queste limitazioni sussistevano in:

- imposte doganali composte da una aliquota ad valorem fissata al 5% sulle merci d'importazione, la quale ostacolava la politica protezionista giapponese;
- trattati che non garantivano ai giapponesi che visitavano o risiedevano in paesi esteri gli stessi privilegi che avevano i cittadini stranieri residenti in Giappone;
- trattati che non avevano una data di scadenza e non contenevano delle disposizioni per un suo annullamento unilaterale o per un consenso delle due parti;
- clausole della nazione più favorita, secondo la quale le concessioni verso una nazione venivano automaticamente estese agli altri paesi firmatari;
- concessione della extraterritorialità agli americani residenti in Giappone che così sarebbero stati giudicati con le leggi del proprio paese di origine, venendo di fatto sottratti all'autorità giudiziaria giapponese limitandone la sua sovranità.²¹

Analoghi trattati vennero stipulati nello stesso anno con Olanda, Russia, Gran Bretagna e Francia.²²

Le sfavorevoli condizioni a cui venne posto il Giappone a seguito della firma di questi trattati sfociarono in forti critiche nell'immediato e nei decenni successivi. Così l'abolizione dei trattati ineguali divenne l'obbiettivo principale della politica estera nipponica.²³

Il *Trattato di Kanagawa* e il *Trattato di Amicizia e Commercio* proiettavano così il Giappone verso una progressiva, rapida e completa riapertura al mondo esterno. Sebbene in passato il Giappone non fosse stato del tutto impermeabile a contatti e scambi con l'estero, la riapertura ebbe profonde ripercussioni su vari aspetti della vita politica giapponese. In primo luogo, la necessità di affrontare dal punto di vista politico, diplomatico e militare, la

²¹ Ibidem.

²² Ibidem.

²³ Rosa CAROLI e Francesco GATTI, *Storia del Giappone*, Roma [etc.], GLF editori Laterza, 2006, p.134.

crisi provocata dalla pressione di una potenza straniera sulle frontiere del paese.²⁴ I trattati ineguali gettarono le basi sia per il futuro assetto politico, economico e sociale del Giappone, sia per la costruzione dei suoi futuri rapporti con il mondo esterno. L'accettazione delle condizioni poste dagli occidentali fu percepita come lesiva alla sovranità e agli interessi economici del Paese, con l'effetto di accentuare i sentimenti xenofobi diffusi in alcuni settori della società che portarono i Giapponesi ad azioni di rivolta verso individui, navi ed edifici stranieri che a loro volta sfociarono in rappresaglie da parte degli occidentali.²⁵

Questa situazione di scontento e di rancore generale fu il clima che nel 1874 a Yokohama sperimentò Francisco Díaz Covarrubias, organizzatore della spedizione scientifica messicana per studiare il transito di Venere nel disco solare. Questo viaggio permise all'astronomo di osservare direttamente anche il rapido sviluppo economico della società giapponese dopo la Restaurazione.²⁶ Nelle sue riflessioni, Francisco Díaz Covarrubias scrisse riguardo al potenziale mutuo profitto che avrebbero portato le trattative commerciali dirette tra Messico e Giappone e incitò il Messico verso la grande necessità di instaurare delle relazioni diplomatiche tra i due paesi. Obiettivo che venne raggiunto un anno dopo la morte del professore.²⁷

Le prime negoziazioni tra il Messico e il Giappone ebbero luogo nel periodo presidenziale di Manuel González (1880-1884), il quale, come Francisco Díaz Covarrubias, esternò la necessità di stabilire relazioni con l'Oriente. Il 14 marzo 1881 Manuel Fernández Leal, rappresentante di più alto grado del ministero dello Sviluppo, Colonizzazione, Industria e Commercio, in una lettera a Ignacio Mariscal, ministro delle Relazioni Internazionali, scrisse:

*“...con la creazione delle nuove rotte in direzione del Pacifico, alcune delle quali verranno realizzate in molto poco tempo, [...] è arrivato il momento di stabilire relazioni commerciali con gli imperi della Cina e del Giappone”*²⁸

²⁴ Rosa CAROLI e Francesco GATTI, *Storia del Giappone*, Roma [etc.], GLF editori Laterza, 2006, p.134.

²⁵ Rosa CAROLI e Francesco GATTI, op. cit., p. 135.

²⁶ Le riflessioni di Francisco Díaz Covarrubias furono trascritte nell'ampio report intitolato *“Viaje de a Comisión Astronómica Mexicana al Japon para observar el transito del planeta Venus por el disco del Sol 8 de diciembre 1874”*.

²⁷ Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 26.

²⁸ María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 23.

Questa affermazione si fondava essenzialmente sul gran valore che aveva la moneta messicana, coniata in argento, a differenza del mercato europeo dove la valuta messicana era svantaggiosa e svalutata. Grazie a questo era diventato conveniente comprare prodotti giapponesi che erano diventati attraenti grazie ai loro bassi prezzi. Era inoltre diventato molto più semplice vendere questi prodotti ad altri paesi approfittando delle rotte transoceaniche. Manuel Fernández Leal inoltre sostenne che bisognava tenere conto dell'elevata concentrazione della popolazione in Cina e in Giappone, che avrebbe garantito in un futuro non molto lontano un massiccio consumo dei prodotti provenienti della costa del Pacifico.²⁹

Ignacio Mariscal accolse con entusiasmo il progetto e sottolineò che appena avesse avuto la possibilità avrebbe nominato degli agenti consolari nei porti giapponesi e cinesi più propizi agli scambi commerciali. Suggerì inoltre che il Ministero dello Sviluppo emettesse un invito a presentare proposte per la creazione di una o più rotte a vapore per mettere in comunicazione i suddetti porti cinesi e giapponesi con quelli messicani. Il primo marzo del 1884 il governo messicano e la Compagnia Messicana dei Battelli a Vapore del Pacifico firmarono un contratto che prevedeva la creazione di una nuova rotta di navigazione tra il Messico e l'Asia.³⁰

Anche il Giappone manifestava il suo interesse verso il Messico. In occasione della sua visita in Messico nel 1881, l'ex presidente degli Stati Uniti Ulysses S. Grant si fece accompagnare da un suo domestico giapponese chiamato S. Yanada. Il 20 marzo del 1882, dal Giappone, Yanada comunicò a Grant il desiderio di formulare un trattato commerciale con il Messico.³¹ All'inizio fu complicato instaurare dei rapporti economici a causa del fatto che non esistessero al momento relazioni diplomatiche ufficiali tra il Messico e il Giappone. Il presidente Grant a questo proposito chiese aiuto a Matías Romero Avendaño, suo amico e ministro nella missione del Messico negli Stati Uniti. Il presidente Grant gli chiese di consultare il segretario degli Affari Esteri, Ignacio Mariscal, sulla possibilità di sviluppare dei negoziati tra il Messico e il Giappone. Così il 15 aprile dello stesso anno Matías Romero informò Ignacio Mariscal delle intenzioni di Yamada. In una delle sue lettere

²⁹María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 24.

³⁰Ibidem.

³¹Ibidem.

a Mariscal scrisse della necessità di incoraggiare l'immigrazione asiatica in Messico e dell'esigenza di creare un commercio attivo con le suddette nazioni.³²

Matías Romero sondò così il terreno e preparò la strada agli accordi con Takahira Kogoro, incaricato interno delle negoziazioni tra il Giappone e Washington. Romero divulgò a Kogoro le informazioni riguardo le condizioni geografiche del Messico e dei suoi prodotti agricoli e inoltre gli inviò una scatola di sigari di Veracruz, alcune libbre di caffè di Cordoba e alcuni dolci al cioccolato. Il 9 gennaio del 1883 il governo asiatico risponde in modo favorevole al fine di stabilire delle relazioni ufficiali. Tokyo però avvertì che le negoziazioni col Messico sarebbero iniziate solo dopo la revisione dei trattati ineguali con le potenze occidentali. Questa affermazione venne reiterata da Tereshima Munenori, inviato speciale e ministro plenipotenziario del Giappone a Washington. Il Giappone in quel momento non si trovava in condizione di poter formulare trattati con nessuna nazione, perché stava già negoziando con le nazioni europee la revisione della clausola della nazione più favorita, molto svantaggiosa per il paese asiatico. Seguendo le istruzioni di Ignacio Mariscal, Matías Romero informò il capo della missione giapponese a Washington della disponibilità del Messico di formulare un trattato di amicizia, commercio e navigazione su base egualitaria senza pretendere i vantaggi che erano stati attribuiti ai paesi europei. Venne inoltre sottolineato dal Messico che il trattato sarebbe servito al Giappone come un precedente per denunciare gli altri trattati firmati con i paesi europei.³³

Il Giappone però riconfermò la sua contrarietà al trattato sostenendo che un accordo col Messico avrebbe implicato, conforme alla clausola dei trattati firmati con le potenze europee, l'estensione degli stessi privilegi anche al Messico. Così il 6 febbraio 1883 vennero sospese le trattative con l'aspettativa di una futura situazione favorevole che arrivò 5 anni dopo.³⁴

Fu nel gennaio del 1888 che vennero riaperte le negoziazioni. In Messico la situazione politica era propizia alla crescita delle relazioni internazionali. Il Paese infatti viveva in una situazione di sviluppo e la rete ferroviaria messicana si

³²María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 24.

³³Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 27.

³⁴Koichiro YAGINUMA, op. cit., p. 28.

estendeva ampiamente sul territorio nazionale contemporaneamente con il telegrafo e il telefono. Negli anni successivi, sotto il governo di Porfirio Díaz, vennero invitati i paesi stranieri a collaborare allo sviluppo della rete ferroviaria. In effetti il suo regime fu fortemente caratterizzato dalla presenza degli investimenti stranieri, in primo luogo da parte degli Stati Uniti, poi da parte del Regno Unito, dalla Francia e dalla Germania. Gli investimenti non si concentrarono solo sulle ferrovie, ma il loro intervento fu importante anche nelle miniere e nelle piantagioni per l'esportazione, come quella per il caffè, quella per il tabacco e per il legname pregiato.³⁵

L'interesse del Messico nel coltivare relazioni con paesi stranieri era vivo. Fu proprio Matías Romero che comprese la politica estera del governo Díaz e grazie al suo buon lavoro vennero formulati trattati con varie nazioni. Nel 1887 il valore del diplomatico messicano veniva riconosciuto a Washington e a Romero venne affidato il compito di rappresentare il Messico nelle negoziazioni con il Giappone. I rapporti con gli esteri giapponesi erano stati affidati a Ito Hirobumi e a Okuma Shigenobu, ministri degli affari esteri. Gerorge Neyt, inviato straordinario e ministro plenipotenziario del Belgio in Giappone e precedentemente anche in Messico, funse da intermediario. Il 14 gennaio del 1887 vennero riprese in maniera ufficiale le negoziazioni con l'accettazione da parte del Messico delle varie proposte del governo giapponese:

- il trattato sarebbe dovuto durare per un periodo non più lungo di due anni;
- la negoziazione sarebbe dovuta essere basata sul principio della nazione più favorita;
- i due governi avrebbero dovuto nominare uno o più ministri plenipotenziari per il conseguimento del trattato.³⁶

Il 17 maggio 1887 Okuma Shigenobu, che l'anno successivo sarebbe diventato Ministro degli Esteri, comunicò al governo messicano che in quel momento il Giappone stava riesaminando gli accordi con i paesi occidentali e non riteneva opportuno concludere un nuovo trattato. Aggiunse inoltre che se il governo

³⁵Daniel Cosío VILLEGAS, *"El porfiriato. La vida económica"*, en *Historia moderna de México*, vol. 7, Messico, 1965, p. 297.

³⁶Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 28.

messicano avesse ritenuto necessario concludere immediatamente il trattato in questione, il governo imperiale non avrebbe insistito nel suo rinvio a condizione che il governo messicano si adattasse a tutte le condizioni che gli erano state sottoposte nel gennaio del 1887.³⁷

Il Giappone intanto continuava invano nell'intento di rivisitare le clausole dei trattati ineguali con le potenze europee. Quando il Giappone rifiutò l'offerta di reciprocità suggerita dal governo messicano, il Messico confidava nel fatto di riuscire a risolvere al più presto la suddetta questione. Questo però non fu il caso. Il trattato firmato tra gli Stati Uniti e il Giappone nel 1878 tolse al Giappone la possibilità di stabilire le tariffe doganali. In quegli stessi anni anche il Regno Unito negò al paese asiatico lo stesso diritto. Nel 1882, il Giappone cercò di riaprire la questione dell'extraterritorialità con le potenze europee senza successo e quattro anni dopo considerò la possibilità di risolvere il problema attraverso la creazione di tribunali misti, cioè tribunali con giudici giapponesi e con giudici provenienti dal paese chiamato in causa. Questa proposta non fu accolta con consenso in Giappone.³⁸

Con questi precedenti, nel 1888 Okuma Shigenobu riprese le trattative con i paesi europei e propose di nuovo l'abolizione dell'extraterritorialità, la quale sarebbe stata riconsiderata in caso di ricorso nei tribunali misti. L'opinione pubblica, che voleva l'opposizione totale dell'extraterritorialità giurisdizionale, si oppose alla proposta. L'opposizione fu tale che Okuma Shigenobu rimase ferito da una bomba lanciata da un fanatico nazionalista. Sembrerebbe che fu questa esperienza personale di Okuma a far riconsiderare le proposte messicane. Così il Giappone decise di denunciare gli svantaggi dei trattati ineguali con la firma di un trattato basato sull'uguaglianza reciproca.³⁹

Con l'accettazione da parte del Messico delle proposte del Giappone, Washington si mostrò disposto a "rendere giustizia" al Giappone e spiegò che il trattato firmato con il Giappone nel 1878 solo privava il paese asiatico della autonomia di fissare le tariffe doganali continuando però a mantenere la sua ferma posizione riguardo all'extraterritorialità giurisdizionale. Come sottolineò James

³⁷María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 25.

³⁸María Elena OTA MISHIMA, op. cit., p. 25.

³⁹Ibidem.

Bayard, segretario di Stato, questo diritto proteggeva i suoi concittadini per non farli cadere in condizione di inferiorità rispetto ai cittadini europei.⁴⁰

Il governo giapponese era disposto a celebrare il trattato concedendo al Messico i vantaggi della nazione più favorita, però non desiderava che a questi vantaggi si aggiungessero quelli dell'extraterritorialità giurisdizionale, diritto che era stato precedentemente concesso alle altre nazioni con le quali il Giappone aveva concluso i trattati. Questa era proprio la clausola che il Giappone stava tentando di eliminare dai suoi trattati con i paesi europei. Il Giappone poi aggiunse che se il governo messicano non avesse accettato le condizioni poste dal Giappone allora non si sarebbe concluso il trattato. Non essendo un Paese di grande importanza dal punto di vista commerciale per poter negoziare le condizioni col Giappone, al Messico non toccò altro che accettarle.⁴¹

Il giorno 3 dicembre 1888 a Washington Munemitsu Mutsu, ministro del Giappone negli Stati Uniti, e Matías Romero firmarono il Trattato bilaterale. Questo accordo però non era il primo in termini di uguaglianza che il Giappone avesse sottoscritto con un paese straniero. Il 13 settembre 1871 nella città di Tientsin il Giappone aveva formulato il *Trattato di Amicizia e Commercio* col governo cinese. Il trattato in questione conteneva quattro punti principali:

1. si basava sulle leggi del diritto internazionale occidentale le quali vennero riadattate dai giapponesi, al fine di concludere un accordo formale dal punto di vista giuridico con un paese asiatico;
2. era fondato sul principio di uguaglianza, infatti non veniva inclusa nessuna clausola della nazione più favorita (come invece era accaduto sottoscrivendo il *Trattato di Amicizia e Commercio* con gli Stati Uniti);
3. stabiliva la riduzione delle tariffe doganali e il riconoscimento da parte di entrambi i paesi del principio di extraterritorialità;⁴²
4. includeva un paragrafo riguardante la mutua assistenza in caso di attacco da parte di un paese terzo agli accordi che minacciasse in maniera ingiusta i paesi firmatari. Questo punto fu motivo di protesta

⁴⁰María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 25.

⁴¹Ibidem.

⁴²condizione giuridica di ciò che, pur trovandosi nel territorio di uno stato, non è soggetto alla sua sovranità.

per i paesi occidentali di quell'epoca. A questo proposito il Ministro degli Affari Esteri del Giappone acclarò che queste disposizioni non avrebbero implicato una cooperazione di tipo militare tra Cina e Giappone.⁴³

Il trattato bilaterale del 1871 rappresentava un passo avanti importante per entrambi i Paesi per risollevarsi dopo il fallimento dell'imposizione dei trattati ineguali. Il trattato bilaterale non implicava la rinuncia degli interessi verso la Cina dal punto di vista geopolitico. L'interesse verso i territori cinesi infatti avrebbe portato poi nel 1894-1895 alla guerra sino-giapponese, nella quale Tokyo espresse la sua ambizione strategica e di espansione militare di stampo imperialista verso il controllo dei mercati mondiali. L'interesse espansionistico del Giappone venne poi confermato con l'imposizione del *Trattato Ganghwa* (accordo di stampo ineguale) alla Corea.⁴⁴

Sotto molti punti di vista, firmando l'accordo con la Cina nel 1871, il Giappone dovette cedere nelle sue rivendicazioni originali non avendo ancora la capacità politica per imporle. Fu inoltre grazie alle abilità diplomatiche dei rappresentanti cinesi che la Cina poté ribaltare le rivendicazioni iniziali dei giapponesi a suo favore convincendoli ad optare per un trattato basato sull'uguaglianza.

Il ritorno della delegazione diplomatica giapponese in Giappone venne preceduto da una forte opposizione da parte della sfera politica e della opinione pubblica. Alla delegazione diplomatica giapponese veniva recriminato il fatto di aver concesso il principio di uguaglianza alla Cina e per questo motivo lo stesso Date Muneki (ministro giapponese delle finanze) venne accusato di aver abusato della propria autorità. Successivamente le proteste cessarono e l'accordo firmato tra la Cina e il Giappone venne considerato "temporale" mentre Tokyo otteneva la revisione dei trattati ineguali con le potenze occidentali.⁴⁵

In questo contesto tumultuoso si spiega l'importanza per il Giappone del trattato con il Messico, ovvero il primo trattato fondato sul principio di uguaglianza

⁴³ Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, pp. 75-76.

⁴⁴ Carlos USCANDA, op. cit., p. 76.

⁴⁵ Pär CASSEL, *Executing Extraterritoriality: Sino-Japanese Relations under the Treaty of Tianjin, 1871-95*, 2005, Chinese Cities in Transition: The Next Generation of Urban Research: Part 4, Shanghai, p. 15.

che il Giappone avesse mai stipulato con un paese occidentale. Questo era il primo passo del Giappone verso la revisione dei trattati ineguali con i paesi più potenti. Sotto questo punto di vista il trattato con il Messico ha un alto valore storico.⁴⁶ Il Messico per la prima volta nella storia, aveva firmato un accordo con un paese asiatico ed era il primo Paese occidentale che riconosceva la sovranità del popolo giapponese del popolo giapponese nel negoziare un trattato sul principio dell'uguaglianza. La buona volontà che il Messico avrebbe tenuto nei confronti del Giappone durante questo trattato avrebbe poi rappresentato un fatto importante alla base delle relazioni diplomatiche internazionali future.⁴⁷

Il ruolo degli Stati Uniti nella creazione della relazione diplomatica tra Messico e Giappone fu basilare. Gli Stati Uniti infatti si erano già resi conto verso la fine dell'Ottocento che i trattati ineguali con il Giappone stavano diventando poco funzionali dal punto di vista economico. Gli interessi degli Stati Uniti per la creazione del trattato bilaterale tra Messico e Giappone erano molteplici. Agli Stati Uniti interessava:

- promuovere una maggiore partecipazione dei suoi “connazionali” nelle reti commerciale con il Giappone;
- eliminare le restrizioni alla libertà di circolazione;
- cercare di ridurre le esportazioni britanniche verso il Giappone.⁴⁸

Il governo degli Stati Uniti attraverso John A. Bingham, il rappresentante statunitense in Giappone, motivò il governo Meiji ad avanzare un nuovo accordo bilaterale che venne firmato il giorno 25 luglio 1878. Nell'accordo si stabiliva il ritiro degli Stati Uniti dal Convegno sulle tariffe doganali del 1866 firmato con Gran Bretagna, Francia e Olanda. In questo modo venne concessa più autonomia al Giappone nei confronti delle tariffe doganali. Venne così stabilito il principio di reciprocità limitata a certi prodotti e venne riconosciuto al Giappone il diritto di regolamentare il suo commercio costiero. Queste norme sarebbero state concesse a patto che il paese asiatico riuscisse a raggiungere gli stessi accordi con gli altri paesi firmatari del Convegno del 1866 e che riconfermasse gli Stati Uniti come nazione più

⁴⁶Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 28.

⁴⁷María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 26.

⁴⁸Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, pp. 75-76.

favorita fino a che il Giappone non riuscisse a ottenere la revisione dei trattati ineguali.⁴⁹

Per quanto riguarda gli accordi bilaterali tra il Messico e il Giappone gli Stati Uniti erano favorevoli al trattato non avendo intenzione di sfavorire i “connazionali” a favore dei paesi europei aderenti all’accordo. Così il 4 novembre del 1878 Matías Romero, ministro della missione del Messico negli Stati Uniti, consegnò un messaggio a George L. Rives, in quel momento Segretario di Stato degli Stati Uniti, nel quale veniva dichiarato:⁵⁰

“The Government of Mexico [...] desires to know [...] whether the United States Government would not consider it detrimental to its interests for Mexico to concede to Japan reciprocity as regards criminal jurisdiction over Mexican citizens who may be guilty of offenses in that Empire.”⁵¹

Secondo la replica del Segretario di Stato degli Stati Uniti la concessione della reciprocità giurisdizionale per i crimini commessi dai Messicani in Giappone era in piena concordanza con l’idea di Washington di far avanzare il Giappone verso la revisione dei trattati ineguali.

Le ratifiche del trattato bilaterale avvennero il 29 gennaio 1889 da parte del Giappone e il 25 maggio 1889 da parte del Messico. Nello stesso anno il Giappone ottenne negoziati simili anche con gli Stati Uniti.⁵²

Un aspetto importante dell’accordo firmato tra il Messico e il Giappone, oltre all’abolizione del principio di extraterritorialità, fu la facoltà del libero diritto allo spostamento per risiedere e viaggiare in Giappone al fine di realizzare affari concessa nell’articolo 4. Il fatto che il Giappone potesse, grazie ad una clausola segreta, annullare questa disposizione in qualsiasi momento, non toglieva unicità

⁴⁹Lester H. BRUNE e Richard Dean BURNS, *Chronological History of U. S. Foreign Relations: 1607-1932*, II ed., Nueva York, Routledge, 2003, pp. 228-229.

⁵⁰Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, p. 77.

⁵¹Memorandum dall’intervista tra il Ministro del Messico a Washington e il Segretario di Stato degli Stati Uniti del giorno 4 Novembre 1888, Records of the Department of State, Mexico-Notes, XXXVII, The National Archives, Washington, D.C., citato da Clinton Harvey GARDINER, *Early Diplomatic Relations between Mexico and the Far East*, The Americas, vol. 6, n. 4, Aprile 1950, p. 405.

⁵²Carlos USCANDA, op. cit., p. 77.

alla clausola. Era la prima clausola nella quale il Giappone concedeva il diritto al libero spostamento nel Paese.⁵³

Nell'estate del 1890 il Messico aprì un'agenzia consolare nel porto di Yokohama e fu in questa agenzia che dopo un paio di mesi venne accolta la prima delegazione giapponese che avrebbe visitato il Messico per studiare il commercio e l'industria messicana. Nel corso del 1891 vennero istituiti consolati di entrambi i Paesi rispettivamente a Città del Messico e a Tokyo.⁵⁴

Enomoto Takeaki, il Ministro degli Esteri nel 1891-92, il quale aveva sempre mostrato un grande interesse per l'immigrazione giapponese, pensò di approfittare della favorevole politica migratoria del Presidente Messicano Porfirio Díaz e decise di esplorare la possibilità di espandere la colonizzazione giapponese in Messico. Dopo aver condotto degli studi sul territorio Enomoto rimase impressionato dalle grandi possibilità che queste zone offrivano dal punto di vista dell'agricoltura e della pesca. Sebbene ci fossero dei problemi dal punto di vista dell'insufficienza delle vie di comunicazione, Enomoto prevedeva che questa situazione sarebbe migliorata gradualmente. Con la conclusione della linea ferroviaria di Tehuantepec si sarebbero infatti risolti i problemi del trasporto dei prodotti verso le coste del Pacifico, le quali avrebbero aperto una nuova rotta commerciale col Giappone e con la Cina.⁵⁵

Nel febbraio del 1893 Enomoto Takeaki fondò la *Compañía Colonizadora de Japón* (*Enomoto Mekishiko shokumindan*) e organizzò due viaggi al sud del Messico, alla ricerca di terre perfette per la colonizzazione. Nel giugno del 1893 il primo viaggio aveva lo scopo di esplorare le regioni ricche di pianure e colline del *Soconusco*, nelle regioni di Chapas, Oaxaca e Guerrero. La spedizione studiò le condizioni climatiche, lo stato dell'irrigazione, la qualità della terra, i prodotti agricoli utilizzati, la condizione della manodopera e la possibilità di costruire un porto per facilitare il trasporto dei prodotti. La spedizione prestò speciale attenzione alla coltivazione del caffè, il quale sarebbe diventato il lavoro principale

⁵³Carlos USCANDA, op. cit., p.77.

⁵⁴Ibidem.

⁵⁵María Elena OTA MISHIMA, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, Messico, 1998, p. 26.

dei coloni. Dopo aver esplorato queste regioni Nemoto Tadashi, il capo della spedizione, le considerò adatte per l'insediamento della colonia.⁵⁶

La seconda commissione di studio del territorio con a capo Hashiguchi Bunzo, inviato ufficiale del Ministero delle Relazioni Estere, sbarcò nel porto di San Benito (Chiapas) il 5 ottobre del 1894. Rimase nelle zone del *Soconusco* per 40 giorni, nei quali studiò minuziosamente l'area e scoprì che la città di Escuintla offriva notevoli vantaggi. Questa città infatti era il luogo ideale per la coltivazione delle caffè. Al termine della sua esplorazione dei territori del *Soconusco*, Hashiguchi si diresse a Salina Cruz, nello stato di Oaxaca, dove salì sul treno della linea ferroviaria di Tehuantepec per dirigersi verso le zone di Coatzacoalcos e Veracruz. Con questo viaggio Hashiguchi poté informare il governo giapponese della conclusione dei lavori e dell'ottimo stato della linea ferroviaria di Tehuantepec, la quale era stata inaugurata l'11 settembre del 1894. Inoltre Hashiguchi informò il suo governo dell'imminente costruzione delle linee ferroviarie nello stato di Oaxaca, Chiapas e di Veracruz, le quali avrebbero poi contribuito al futuro sviluppo economico messicano.

Da Veracruz la spedizione giapponese si diresse verso Città del Messico dove incontrò Manuel Fernández Leal, Ministro della Promozione dello Sviluppo, della Colonizzazione e dell'Industria del Messico, e il presidente Porfirio Díaz. In questi incontri Hashiguchi fece sapere al governo messicano che gli immigranti giapponesi non disponevano di molto capitale da investire e per questo motivo gli chiese di fissare un prezzo modico nel momento in cui avessero negoziato con i giapponesi la compravendita della terra. Sia Porfirio Díaz che Fernández Leal supportarono questa proposta insistendo che la colonizzazione avvenisse il prima possibile. Alla fine, nel giugno del 1896, Enomoto Takeaki chiese a Murota Toshibumi, console del Giappone in Messico, che attuasse da mediatore e suo rappresentante per la negoziazione delle terre di fronte al governo del presidente messicano Díaz.⁵⁷

Il contratto di compravendita e di colonizzazione venne celebrato il 29 gennaio del 1897. Contemporaneamente alla firma del trattato, si formò in Giappone la *Sociedad Colonizadora Japón-México*. Il 18 maggio 1897 i primi 20 coloni giapponesi presero possesso della loro terra e fissarono come data della fondazione

⁵⁶Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 30.

⁵⁷Hashiguchi BUNZO, *Hashiguchi Bunzo Ijiroku*, Teikoku Insatsu Kabushiki Kaisha, Tokio, 1906, pp. 137-140.

della colonia Enomoto Takeaki il giorno 19 maggio 1897. Cominciarono immediatamente a costruire le proprie case con tronchi di alberi e rami e una volta terminate cominciarono la coltivazione agricola, fondamentale per il loro sostentamento. Sfortunatamente a causa dei ritardi nelle consegne degli attrezzi agricoli importati dal Giappone e a causa dell'invasione di api che danneggiarono i primi raccolti, il Giappone non rispettò le disposizioni stabilite nel trattato firmato con il governo messicano. Il 15 ottobre del 1914 il trattato venne così annullato.⁵⁸

Il tema dell'immigrazione fu uno dei temi più discussi nell'agenda degli accordi bilaterali e tra il 1900 e il 1910 arrivarono in Messico più di 10000 giapponesi, contrattati per la costruzione delle linee ferroviarie, per la coltivazione delle piantagioni di canna da zucchero e per lavorare nelle miniere. In questo contesto, alla soglia del 1900, il Messico sotto la presidenza di Porfirio Díaz e il Giappone dell'era Meiji si mostravano agli occhi di tutti come nazioni che avanzavano verso il progresso economico. Il rispetto reciproco tra questi due paesi venne alla luce nel discorso del responsabile della delegazione giapponese in Messico, Aimaro Sato, nel giorno della sua investitura:

“Permitidme que me valga de esa ocasión para decir una palabra de admiración por el progreso asombroso que México ha realizado bajo la larga e ilustre administración de Vuestra Excelencia [Porfirio Díaz], progreso que de algún modo corresponde al del Japón, bajo el reinado prospero de su Majestad el Emperador [...] siendo una circunstancia feliz y significativa [...] las naciones mas progresistas de la época, celebraron entre si un tratado de amistad y comercio, sobre la base de justicia e igualdad a fin de marchar una a la par de la otra, al brillante porvenir que les aguarda. Cuando se ha comenzado bien se tiene recorrida la mitad del camino, y así es que confío en que las relaciones entre los dos países no pueden menos de ser mas estrechas y mas intimas en lo futuro de lo que ha sido hasta hoy.”⁵⁹

Come è stato già menzionato in precedenza, gli Stati Uniti sono sempre stati al corrente dell'avvicinamento del Messico al Giappone soprattutto nel momento della formalizzazione delle relazioni politiche ed economiche di questi due paesi. I primi 40 anni del Novecento evidenziarono un cambiamento importante nello scenario mondiale col rafforzamento del Giappone come potenza emergente in Asia

⁵⁸Toraji IRIE, *Hojin Ka igai Hattenshi*, Imin Mondai Kenkyu-kai, 1938, pp. 260-262.

⁵⁹Tratto dal periódico *El Imparcial*, 14 dicembre 1900, p. 1.

orientale. Questa situazione accentuò la preoccupazione di Washington sull'avvicinamento tra Messico e Giappone. Questa sarà la situazione che definirà i contatti diplomatici tra i due paesi durante questo periodo.

Capitolo 3

I contatti diplomatici tra Messico e Giappone nei primi decenni del Novecento

Durante le celebrazioni dei 100 anni dell'indipendenza del Messico, la delegazione giapponese in Messico partecipò in modo attivo. Nonostante la rivoluzione del 1910 in Messico, le relazioni tra i due Paesi continuarono. Durante la presidenza messicana di Porfirio Díaz (1894-1911) il Giappone fu un importante elemento negli sforzi di diversificazione e nella creazione di un contrappeso nei confronti degli Stati Uniti. Viceversa il Messico fu un fattore centrale nelle strategie di Tokyo nei confronti di Washington. Anche dopo la caduta del presidente messicano Díaz l'assunto del Giappone rimase presente sia nel governo di Victoriano Huerta (1913-14) che con i suoi successori, anche durante i tumultuosi anni rivoluzionari.⁶⁰

Durante la *decena trágica*, periodo nel quale oltre al tentativo di colpo di Stato contro il presidente Francisco Madero si susseguirono una lunga serie di scontri, il rappresentante della delegazione giapponese in Messico diede asilo politico a Sara Pérez, la sposa di Francisco I. Madero (Presidente del Messico dal 6 novembre 1911 al 18 febbraio 1913), e alla sua famiglia.



Figura 2 Francisco I. Madero durante la Marcia della Lealtà (Source: *El recuerdo de la Marcha de la Lealtad de Madero*, *El Universal*, http://fotos.eluniversal.com.mx/coleccion/muestra_fotogaleria.html?idgal=12436)

⁶⁰Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, *Revista Mexicana de Política Exterior* No. 86, Messico, 2009, p. 84.

Questa azione non rappresentò una posizione di condanna da parte del governo giapponese al nuovo governo sotto il comando di Victoriano Huerta, al contrario, i due paesi approfittarono della loro vicinanza per promuovere una politica di pressione contro il governo di Woodrow Wilson (28° presidente degli Stati Uniti, in carica dal 1913 al 1921).⁶¹

Le tensioni tra il Giappone e gli Stati Uniti si erano inasprite da quando il Giappone, dopo la vittoria sulla Russia, aveva iniziato a pretendere di essere trattato come un paese al pari degli Stati Uniti. A questo proposito ci fu uno scambio di una serie di lettere tra il Giappone e gli Stati Uniti tra la fine del 1907 e gli inizi del 1908. Questo clima di tensione tra i due paesi sfociò in un movimento anti-giapponese in California. Nel 1906 a San Francisco la *California Board of Education* passò una legge secondo la quale i bambini discendenti da giapponesi avrebbero dovuto essere separati dal resto degli studenti e avrebbero dovuto seguire le lezioni in specifiche scuole basate sulla segregazione razziale.⁶²

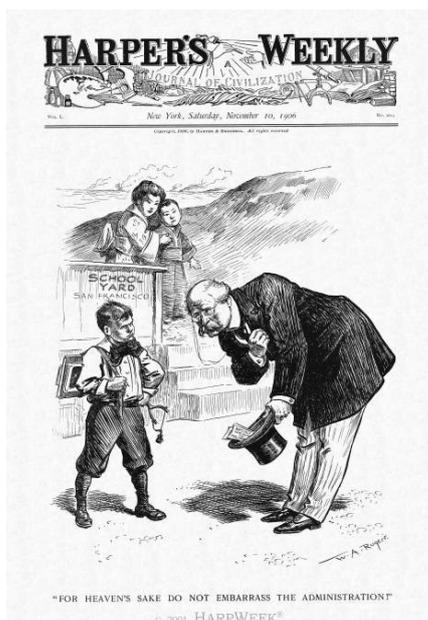


Figura 3 Fumetto in copertina all'edizione del 10 novembre 1906 del settimanale Harper's Weekly (Source: *The New York Times*, R.C. Kennedy, 2001, *On This Day*)



Figura 4 Una classe della scuola elementare di segregazione di San Francisco (Source: *Densho Encyclopedia*, Shiho Imai, 2013, *Gentlemen's Agreement*)



Figura 5 Cartelli razziali appesi fuori dalle scuole di San Francisco (Source: *This Day in Genocide*, n.d., 2015, *Institutional Racism Against Japanese-Americans*)

⁶¹ Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, p. 84.

⁶² Robert C. KENNEDY, *For Heaven's Sake Do Not Embarrass the Administration!*, *The New York Times*, 2001, <https://www.nytimes.com/learning/general/onthisday/harp/1110.html>, 13 luglio 2016.

Questi eventi sfociarono in una crisi diplomatica tra il Giappone e gli Stati Uniti, inducendo il presidente Theodore Roosevelt ad inviare il Segretario del Lavoro Victor Metcalf, di origine californiana, a San Francisco nel tentativo di persuadere il consiglio scolastico a cambiare la sua decisione. La vignetta riportata in questa pagina rappresenta Victor Metcalf che fa un inchino profondo ad uno studente californiano. Il ragazzino con la fionda nel taschino lo guarda in modo minaccioso, mentre sullo sfondo possiamo osservare una mamma giapponese che con timore conduce il figlio in salvo.⁶³

In quel periodo l'immigrazione giapponese in California era approssimativamente del 1% grazie al trattato del 1894 che aveva assicurato la libera immigrazione dal Giappone. Nel *Gentlemen's Agreement* del 1907 tra il Giappone e gli Stati Uniti, il Giappone aveva concordato di non emettere passaporti ai giapponesi che immigravano negli Stati Uniti. In cambio, gli Stati Uniti accettarono la presenza degli immigrati giapponesi già residenti in America ai quali venne permesso di far arrivare le famiglie dal Giappone per cercare di scongiurare le discriminazioni razziali contro i bambini di origine nippo-americana presenti nelle scuole della California. Il Governo americano desiderava inoltre preservare l'immagine dei giapponesi agli occhi del mondo. Il presidente Roosevelt, che aveva una opinione positiva del Giappone, accettò le condizioni poste dal Giappone riguardo all'immigrazione di fatto cambiando le leggi più formali e restrittive che vigevano in passato. Il governo Giapponese però continuò ad emettere passaporti per l'immigrazione verso le isole Hawaii da dove gli immigranti potevano spostarsi verso gli Stati Uniti approfittando dei deboli controlli.⁶⁴

In Messico invece la situazione era diversa. L'immigrazione giapponese era stata promossa per ovviare alla carenza di forza lavoro causata dalle politiche del presidente messicano Díaz, il quale diede la priorità allo sviluppo industriale del paese. Più di 10.000 immigrati giapponesi erano arrivati tra il 1900 e il 1910 in Messico con lo scopo di lavorare nei campi di canna da zucchero, nelle miniere, nei campi di cotone e per lavorare alla costruzione delle linee ferroviarie. Questa

⁶³ Robert C. KENNEDY, *On This Day*, The New York Times, 2001, <https://www.nytimes.com/learning/general/onthisday/harp/1110.html>, 13 luglio 2016.

⁶⁴ Charles E. NEU, *An Uncertain Friendship: Theodore Roosevelt and Japan, 1906-1909*. Cambridge, Harvard University Press, 1967.

situazione cambiò dopo la firma del *Gentlemen's Agreement* del 1907 tra Stati Uniti e Giappone quando l'immigrazione di giapponesi verso il Messico venne proibita.⁶⁵

Per il rappresentante diplomatico giapponese fu di vitale interesse riprendere i flussi migratori che si erano bloccati con il *Gentlemen's Agreement*. Intanto Mineichirō Adachi, il ministro del Giappone in Messico, aveva promosso un'altra volta le visite per analizzare i terreni più appropriati per accettare una nuova ondata di migranti giapponesi.⁶⁶ Così il 20 luglio 1916 il *New York Times* pubblicò la cronaca sulla petizione di un comitato di giapponesi guidato dal presidente messicano Huerta, nella quale si permetteva la colonizzazione giapponese nello stato di Morelo (nel sud del Messico).⁶⁷



Figura 6 Articolo tratto dal *NY Times* del giorno riguardo all'immigrazione dei giapponesi nello stato di Morelo (Source: <http://query.nytimes.com/mem/archive-free/pdf?res=9F0DE0DF113CE633A25753C2A9619C946296D6CF>)

Il Ministro Adachi sosteneva che i territori che venivano menzionati nel *Gentlemen's Agreement* del 1907 fossero gli stati del Messico confinanti con gli Stati Uniti e non gli stati del centro o del sud del Messico⁶⁸. La caduta del governo del presidente Huerta però eliminò questa possibilità e vanificò lo sforzo del ministro Adachi. È importante precisare però che anche se la diplomazia giapponese identificava il

⁶⁵Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010.p. 32.

⁶⁶Jessie Sanders LYON, *Huerta and Adachi: An Interpretation of Japanese-Mexican Relations, 1913-1914*, *The Americas*, n. 34, 1978, p. 487.

⁶⁷*Mexican Foothold Sought for Japan. Mikado's Subjects Ask Leave from Huerta to Colonize the State of Morelos*, *The New York Times*, 20 luglio 1913, p. 1.

⁶⁸Jessie Sanders LYON, op. cit., p. 486.

Messico come una pedina del gioco politico contro gli Stati Uniti non aveva nessuna intenzione di arrivare alla guerra. Questo venne constatato durante l'invasione statunitense a Veracruz del 1914, quando il Giappone dichiarò la sua neutralità quando il 17 luglio 1914 il presidente messicano Huerta uscì dal paese.⁶⁹

Senza dubbio il Messico continuò ad essere un elemento centrale delle strategie del Giappone contro gli Stati Uniti mentre le loro differenze si facevano sempre più evidenti e lo scontro di interessi diventava sempre più chiaro soprattutto dal punto di vista dell'espansione militare del Giappone. Il nuovo scenario veniva rappresentato dalla posizione geostrategica privilegiata grazie al suo avvicinamento con gli Stati Uniti e al Canale di Panama. Questi elementi generarono lo scenario diplomatico durante il periodo fra le due guerre.⁷⁰

Al contrario delle differenze sempre più marcate tra gli Stati Uniti e il Giappone, tra il Messico e il Giappone iniziarono a formarsi una serie di visioni sulle radici storiche, etniche e linguistiche comuni tra i due paesi. Un esempio di queste supposizioni si riflette nel comunicato inviato al Giappone dal rappresentante della delegazione giapponese in Messico Horiguchi, nel quale veniva riportato:

“Los mexicanos creen que los japoneses y mexicanos surgen de los mismos ancestros. Ciertamente en lo que se refiere a los mexicanos de las regiones del país no hay una marcada diferencia entre ellos y la forma de vida de los japoneses. Hay un particular parecido en la complexión y apariencia personal de los dos pueblos. Por ejemplo, los mexicanos, como los japoneses, se sientan con las piernas cruzadas y la vida en sus hogares tiene el mismo tipo que la de los japoneses. Además, no pocos nombres mexicanos son muy similares a nombres japoneses como Suyenaga, Hara, Mori y Miura.”⁷¹

Questa interpretazione della affinità culturale continuò per vari decenni. Si svilupparono una serie di teorie sulla possibilità che i giapponesi fossero stati i primi ad essere arrivati in Messico nell'era preispanica⁷² attraversando la *corriente negra*⁷³, usata successivamente dai galeoni di Manila per la sua attraversata

⁶⁹Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, p. 87.

⁷⁰Ibidem.

⁷¹Citato da A. M. POOLEY, *Japan's Foreign Policies*, Read Books, 2007, p. 130.

⁷²Periodo della storia del Messico anteriore alla conquista e alla colonizzazione spagnola a partire dal 1521.

⁷³La seconda corrente oceanica più grande al mondo, dopo la Corrente Circumpolare Antartica. Inizia nell'Oceano Pacifico occidentale a largo delle coste di Taiwan e si muove in direzione nord-est verso il Giappone, dove si unisce alla corrente del Pacifico settentrionale. È il corrispettivo

transpacifico e non si escludeva la possibilità che loro o addirittura i cinesi avessero fondato l'impero Tolteca e quello Azteca.⁷⁴

In questo periodo di intrighi, i servizi segreti degli Stati Uniti denunciarono l'esistenza di un *Plan San Diego*, piano che si supposeva essere spalleggiato dai governi dei presidenti messicani Huerta e Carranza. Si trattava di un patto segreto del Messico col Giappone per recuperare i territori del Texas, New Mexico, Arizona, Colorado e della California del Nord.⁷⁵ A Washington inoltre preoccupava la concentrazione della popolazione asiatica, compresa quella giapponese, nella costa ovest degli Stati Uniti, da dove si sarebbe potuta sviluppare un'invasione giapponese nel territorio centrale con anche un possibile attacco dal Canale di Panama.⁷⁶

L'alleanza tra il Messico e il Giappone divenne più lampante per gli Stati Uniti quando il Giappone decise di forzare la mano a Washington per invertire la decisione delle autorità Californiane riguardo al divieto di acquistare terreni rivolto ai giapponesi residenti negli Stati Uniti secondo il *California Alien Land Act* del 1913. La compravendita delle armi prodotte dalla compagnia Mitsui, una delle principali *Zaibastu* dell'epoca, da parte del governo del presidente messicano Huerta e il desiderio espresso anche dal suo successore Venustiano Carranza (in carica dal 1917 al 1920) alimentarono uno scenario di intrighi e di strategie.⁷⁷

Riassumendo, l'inasprimento dei conflitti politici ed economici tra gli Stati Uniti e il Giappone produssero uno spazio di azione nel quale il Messico fu il terzo vertice del triangolo delle negoziazioni diplomatiche. Ognuno dei tre protagonisti cercava di accaparrarsi dei benefici specifici:

- il governo messicano cercava di trovare nel Giappone un importante carta di negoziazione con Washington;
- il governo giapponese assunse il ruolo di *agent provocateur* per far approvare i suoi crescenti interessi nel suo piano di espansione;

della Corrente del Golfo per l'Oceano Atlantico, trasporta acqua calda tropicale verso le regioni polari del nord.

⁷⁴W. G. GODDARD, *Did Japan Found the Aztec Empire?*, The Courier Mail, 1934, p. 21.

⁷⁵Thomas CONNELL, *America's Japanese Hostage, The World War II Plan for a Japanese Free Latin America*, Westport, Praeger, 2002, p. 11.

⁷⁶Carlos USCANDA, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009, p. 87.

⁷⁷Carlos USCANDA, op. cit., 2009, p. 86.

- il governo statunitense esercitava la sua pressione ed influenza per evitare un maggior avvicinamento tra il Messico e il Giappone al fine di impedire l'intrusione di stranieri nella sua area di influenza e di sradicare la possibilità di mettere in pericolo i suoi interessi economici e geopolitici.

Capitolo 4

Messico e Giappone negli anni '30

Il *Trattato di Amicizia, Commercio e Navigazione* del 1888 fu la base comune per lo sviluppo delle relazioni economiche, culturali, migratorie e politiche tra il Messico e il Giappone. A questo trattato ne conseguirono altri riguardanti temi differenti. Nel 20esimo secolo infatti si svilupparono una rete di trattati e accordi con temi riguardanti gli scambi culturali ed educativi, la cooperazione tecnica, il commercio, la navigazione ed i servizi aerei, gli investimenti ed il turismo.⁷⁸

Quando scoppiò la guerra del Pacifico, nel dicembre del 1941, le relazioni tra Messico e Giappone si incrinarono e allo stesso tempo le scuole di lingua giapponesi per i bambini giapponesi-messicani vennero chiuse. Nella zona dove c'era una più grande concentrazione di immigranti giapponesi solo una sola scuola di lingua per bambini nippo-messicani rimase aperta. Il motivo di questa decisione si basava sul fatto che il governo messicano teneva in grande considerazione i continui investimenti che il Giappone aveva portato a termine in Messico e non voleva condizionare le attività basilari della vita quotidiana degli immigranti giapponesi.⁷⁹

Durante la Seconda Guerra Mondiale, la tensione tra i due Paesi salì quando l'ambasciata del Messico a Tokyo venne distrutta durante gli attacchi aerei. Il governo messicano ricevette la notizia dal ministro degli esteri svedese che era a capo degli affari messicani a partire dalla dichiarazione di guerra del Messico del maggio 1942.⁸⁰

Tre anni dopo, nel 1945, il governo messicano dichiarò la fine dello stato di guerra con il Giappone e messe fine al concentramento forzato dei giapponesi e al congelamento dei loro possedimenti terreni in Messico.⁸¹ Tre anni dopo la sconfitta del Giappone, il 15 agosto 1945, il Messico, all'Assemblea Generale delle Nazioni Unite, richiese che il *Trattato di Pace* col Giappone fosse formulato il prima possibile.

⁷⁸ Historia de la relación bilaterale, embajata de Mexico en Japon, 13 aprile 2016, <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

⁷⁹Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 35.

⁸⁰Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p.1.

⁸¹Koichiro YAGINUMA, op. cit., p. 35.

Nel 1952 a seguito della Gran Bretagna, il Messico ratificò il trattato e ufficialmente annunciò la ripresa delle relazioni diplomatiche col Paese asiatico.⁸²

Nello stesso periodo il governo messicano creò l'Associazione giapponese-messicana con lo scopo di ristabilire un buon rapporto col Giappone. A questo proposito venne inoltre creato il centro culturale nippo-messicano al fine di costituire un interscambio culturale tra i due Paesi.⁸³

L'8 settembre del 1951 il Giappone e le potenze alleate approvarono il *Trattato di San Francisco*, trattato di pace con il Giappone che sanciva formalmente il riconoscimento della fine della Seconda Guerra Mondiale in Asia e l'inizio del protettorato degli Stati Uniti sul Giappone. Il Messico firmò il suddetto trattato il giorno stesso della sua approvazione il 2 febbraio del 1952. In quel giorno i governi del Messico e del Giappone pubblicarono una dichiarazione nella quale si stabiliva la decisione di rilanciare le relazioni diplomatiche e consolari nel momento stesso in cui il trattato sarebbe entrato in vigore.⁸⁴

Dopo la firma del *Trattato di San Francisco* vennero portate a termine un gran numero di negoziazioni bilaterali tra i due Paesi. Tra queste negoziazioni, di rilevante importanza, ci fu la conclusione dell'*Accordo Culturale* del 1954 e un anno dopo il *Trattato Commerciale e di Navigazione*. Con la firma di questi accordi entrambi i Paesi si sforzarono di ristabilire i rapporti diplomatici.⁸⁵

La maggior parte degli accordi firmati in questo periodo miravano a ristabilire un legame di amicizia basato sul mutuo rispetto e sul desiderio di pace. Quando il Giappone iniziò la sua ripresa economica, l'America Latina divenne sempre più una zona attraente per gli investimenti asiatici. Il Ministro degli Esteri Giapponese e il Ministro dell'Industria e del Commercio Internazionale (MITI) aumentarono di conseguenza il numero delle loro missioni diplomatiche ed

⁸²Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 35.

⁸³Koichiro YAGINUMA, op. cit., p. 36.

⁸⁴Historia de la relación bilaterale, embajata de Mexico en Japon, 13 aprile 2016, <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

⁸⁵ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 1.

economiche al fine di intensificare le relazioni politiche e commerciali in quelle aree.⁸⁶

Un esempio dei nuovi intrecci dei rapporti economici tra i due Paesi dal dopoguerra fu l'installazione in Messico delle principali società imprenditoriali o commerciali giapponesi tra le quali troviamo: Marubeni (1954), Mitsui (1955), Itochu (1956), Mitsubishi (1962), Sumitomo (1967), Nissho Iwai (1970), Nichimen (1975) e Kanematsu (1981). Gli investimenti delle società giapponesi con filiali in Messico si focalizzarono principalmente in cinque settori nei quali il Giappone occupava una posizione di comando a livello mondiale:

1. l'industria automobilistica, nella quale le principali compagnie come la Nissan, la Honda e la Toyota, avevano costruito le succursali dei loro impianti di produzione in Messico;
2. l'industria dei ricambi per auto;
3. l'industria elettrica, costruttrice di impianti generatori di elettricità;
4. l'industria dei prodotti elettronici, come le televisioni e i loro componenti;
5. l'industria cosmetica di esportazione.

Oltre a questi settori principali il Giappone continuava ad appoggiare l'attività delle imprese dei servizi finanziari, turistici e dei trasporti.⁸⁷

La ripresa economica giapponese fu la naturale conseguenza dell'aumento della domanda di produzione, legata soprattutto all'aumento della domanda delle risorse naturali. Nel 1951 si riscontrò uno straordinario aumento delle importazioni, da 16525 migliaia di dollari nel 1950 a 111404 migliaia di dollari (vedi tabella 1).⁸⁸

⁸⁶ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 1.

⁸⁷ Historia de la relación bilaterale, embajata de Mexico en Japon, 13 aprile 2016, <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

⁸⁸ JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, Tokyo, 1967, p. 395.

Table 1. Japan-Mexico Trade Balance 1948-1953 (Thousand USA Dollars)			
YEAR	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
1948	63	4,308	- 4,245
1949	493	201	292
1950	3,461	16,525	-13,064
1951	3,348	111,404	-108056
1952	6,120	71,375	-65,255
1953	12,01	84,167	-72,157

Tabella 1 Bilancia commerciale tra il Giappone e il Messico tra il 1948 e il 1953 (in migliaia di dollari americani) (Source: JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, 1967)

L'aumento delle esportazioni giapponesi in Messico, nel periodo compreso tra il 1950 e il 1958, non fu spettacolare come quello delle esportazioni in Brasile o in Argentina. Del totale delle esportazioni giapponesi in America Latina, il Messico ricoprì soltanto il 7,32% nel 1950; l'11,13% nel 1952 e il 13,79% nel 1954. Il migliore mercato per il commercio giapponese era in Brasile e in Argentina, Paesi che assieme nel 1954 ricoprono quasi il 61% delle esportazioni giapponesi.⁸⁹

Table 2. Japanese Exports to Select Latin America Countries (Thousand dollars)					
Country	1950	1952	1954	1956	1958
MEXICO	3,461	6,120	28,787	7,078	12,679
CUBA	3,912	1,845	3,033	3,793	5,372
ARGENTINE	20,993	9,136	48,866	38,933	26,156
BRAZIL	2,300	10,950	78,244	45,156	41,874
LATIN AMERICA TOTAL	47,270	54,957	208,736	172,458	206,434

Tabella 2 Esportazioni giapponesi in una selezione di Paesi dell'America Latina (in migliaia di dollari americani) (Source: JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, 1967)

Il Messico rimaneva il maggior esportatore di risorse naturali verso il Giappone tra i Paesi dell'America Latina. Le esportazioni messicane aumentarono dal 24% nel 1950 al 41,64% nel 1952. Durante il periodo 1956-1958 il Messico deteneva il 36% del totale delle importazioni giapponesi dall'America Latina. Nel 1950 il 7% del totale delle importazioni giapponesi nel mondo proveniva dall'America Latina, percentuale che aumentò al 10% tra il 1953 e il 1955, per poi ridursi all'8% dal 1961 al 1965.⁹⁰

⁸⁹JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, Tokyo, 1967, p. 395.

⁹⁰Ibidem.

Table 3. Japanese Imports to Select Latin America Countries (Thousand dollars)						
Country	Year	1950	1952	1954	1956	1958
MEXICO		16,525	71,375	92,276	128,106	93,605
CUBA		12,470	50,828	24,275	61,496	48,422
ARGENTINE		30,740	3,657	60,778	36,008	26,786
BRAZIL		1,648	15,458	73,832	50,209	27,101
LATIN AMERICA TOTAL		68,838	171,396	310,191	350,826	260,800

Tabella 2 Importazioni giapponesi da una selezione di Paesi dell'America Latina (in migliaia di dollari americani) (Source: JETRO, Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi, 1967)

Il prodotto più importato dal Giappone era il cotone. Questa tendenza iniziò negli anni '30 e continuò anche durante la Seconda Guerra Mondiale. Nel 1930, il cotone rappresentava il 74% del totale delle importazioni giapponesi dal Messico. Nel 1950 questa percentuale aumentò fino a raggiungere il 91% sul totale delle importazioni e nel 1956 toccò il picco del 97%. Oltre al cotone, il Messico era un importante fornitore di sale, grano, cioccolata e di lino (vedi tabella 4).⁹¹

Table 4. Japanese Imports From Mexico 1956-1959 (Thousands of Dollars)				
	1956	1957	1958	1959
CORN	0	0	0	15
COCOA	0	5	257	190
COTTON	124,710	76,073	91,512	117,048
LINEN	208	196	0	1,000
SALT	0	0	178	374
TOTAL	128,107	82,741	93,605	123,108

Tabella 4 Importazioni giapponesi dal Messico dal 1956 al 1959 (in migliaia di dollari americani) (Source: JETRO, Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi, 1967)

Nel 1956 il Messico occupava la sesta posizione tra i maggiori Paesi esportatori al mondo, dopo la Malesia, l'Arabia Saudita, il Canada, l'Australia e gli Stati Uniti. L'anno successivo però, con la drastica riduzione delle esportazioni del cotone verso il Giappone, il Messico scese al nono posto, posizione che mantenne fino al 1959. Questa riduzione delle esportazioni verso il Giappone fu causata dagli Stati Uniti, il più grande concorrenti del Messico dal punto di vista delle esportazioni di cotone.⁹²

⁹¹JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, Tokyo, 1967, p. 396.

⁹²Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 4.

Per quanto riguarda le importazioni messicane dal Giappone, le merci più rilevanti in quel periodo erano i prodotti tessili, le medicine, la plastica e i macchinari tra i quali trovavamo le macchine da cucire, le radio e le automobili (vedi tabella 5).⁹³

Table 5. Selected Mexican Imports From Japan 1956-1959 (Thousand Dollars)				
	1956	1957	1958	1959
COTTON GOODS	44	18	47	150
MEDICINE	72	182	221	286
PLASTIC	26	58	29	43
RADIOS	67	59	554	392
AUTOMOBILE	116	143	282	605
CAMERA	19	143	282	605
SEWING MACHINE	649	1,161	957	1,330

Tabella 5 Selezione delle importazioni messicane dal Giappone tra il 1956 al 1959 (in migliaia di dollari americani) (Source: JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, 1967)

La natura delle relazioni tra il Messico ed il Giappone durante gli anni '40 e gli anni '50 si trasformò da un gesto simbolico ad un vero e proprio vincolo economico. Grazie a questo nuovo rapporto instaurato come partner commerciali, il Messico ed il Giappone mantennero continui scambi commerciali di basso profilo rispetto al quelli tra l'Asia e gli Stati Uniti. Il Messico e l'America Latina in generale, al fine di sostenere il proprio modello di sviluppo avevano avviato programmi di industrializzazione per ottenere scambi tecnologici, attrarre gli investimenti stranieri e rinvigorire le proprie imprese locali.⁹⁴

Oltre che con il Giappone, il Messico stava provando a rinforzare le proprie relazioni commerciali anche con gli Stati Uniti e l'Europa. Il Giappone infatti non era ancora visto come un'alternativa affidabile su cui basare la maggior parte dei propri rapporti economici, perché era ancora immerso nella propria ripresa economica. Negli anni '60 tutto questo cambiò quando, grazie al miracolo economico giapponese, avvenne una crescita dei rapporti economici, culturali e politici tra il Messico ed il Paese asiatico. Il Giappone stava così diventando una pedina importante nella scacchiera dell'economia internazionale.⁹⁵

⁹³JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, Tokyo, 1967, p. 397.

⁹⁴Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p.5.

⁹⁵Ibidem.

Capitolo 5

Il miracolo economico degli anni '60

La crescita economica raggiunta dal Giappone durante gli anni '60 fu impressionante. Dal 1960 al 1965 la crescita fu del 9,7%. Dopo il rallentamento del 1965 l'economia continuò a crescere, raggiungendo un tasso annuale del 11,8%. Le industrie giapponesi orientate verso l'esportazione conquistarono terreno nel mercato internazionale grazie alla loro capacità di produrre merci con un alto valore aggiunto. In questo modo il Giappone realizzò un'efficace rivoluzione tecnologica, nella quale termini come crescita, modernizzazione e progresso tecnologico divennero i simboli del Nuovo Giappone. Questa strabiliante ripresa è conosciuta come il Miracolo Economico Giapponese.⁹⁶

Questo decennio è nominato "Golden Sixties". Il mondo, con i Paesi industrializzati al centro della scena, sperimentò uno sviluppo economico considerevole. Il tasso di crescita industriale tra il 1950 e il 1977 in Giappone era del 12,7%, in Europa era del 5,2%, negli Stati Uniti e in Canada era del 3,6%. Il Messico tra il 1950 e il 1978 raggiunse una crescita del prodotto nazionale lordo del 6% e della produzione industriale del 7,3%. Gli anni '60, dal punto di vista della storia economica messicana, vennero soprannominati "Stabilized Development Period". I mezzi di comunicazione invece battezzarono questo periodo come il Miracolo Messicano.⁹⁷

Negli anni '50 e '60 le compagnie statunitensi erano alla guida del processo di internazionalizzazione, seguite dalle compagnie europee. In quegli stessi anni anche il Giappone iniziò una profonda internazionalizzazione e le sue imprese si diffusero gradualmente in tutto il mondo. Sebbene i giapponesi arrivarono sulla scena un paio di anni dopo rispetto alle compagnie statunitensi ed europee, diventarono subito un temibile concorrente nel mercato internazionale.⁹⁸

Il progresso delle società giapponesi in Messico negli anni '60 fu notevole. Negli anni '60 furono 27 tra grandi compagnie come Mitsui, Hitachi, Nissan,

⁹⁶Fernando FAJZYLBBER. *La Industrialización Trunca de América Latina*, Nueva Imágen, Messico, 1983, p.35.

⁹⁷Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 5.

⁹⁸ Carlos USCANDA, op. cit., p. 6.

Matsushita, NEC, Ajinomoto, Citizen, Japan Airlines e altre piccole compagnie, che aprirono impianti nel settore produttivo, elettronico e dei servizi in Messico.⁹⁹

Una delle più grandi tra queste società fu la Nissan, la quale nel settembre del 1961 aprì un impianto di produzione nella città di Cuernavaca, nello stato di Morelo. All'inizio non fu facile per la Nissan, dal momento che il mercato era controllato da società come Ford, General Motor e dalla Chrysler (le cosiddette "Big Three") e da società europee e locali. La Nissan dovette affrontare profonde problematiche come l'adattamento alle norme, tradizioni e normative riguardanti le operazioni commerciali in Messico. Per questo motivo la presenza della Nissan nel mercato nazionale fu modesta. Sebbene nel 1966 la compagnia produsse poco più di 1500 macchine, con un numero di lavoratori pari a 800, si ingrandì molto velocemente e l'afflusso di capitale accrebbe dai 50 milioni di pesos di partenza a 435 milioni di pesos nel 1975. L'impresa giapponese fu così capace di produrre 30000 unità con un totale di 2600 dipendenti diventando uno dei più grandi investitori giapponesi in Messico.¹⁰⁰

Le esportazioni giapponesi aumentarono soprattutto nell'area dei prodotti chimici e dei prodotti industriali. Nonostante questo incremento, il tasso di esportazioni giapponesi nel mercato messicano era ancora insignificante. Nel 1956 il tasso di esportazioni era del 2,3% in confronto al 64,1% degli Stati Uniti, col 8,4% della Germania e il 3,6% della Gran Bretagna. Alla fine degli anni '60, il tasso delle importazioni messicane dal Giappone crebbero al 4,3%, dietro alla Germania con 7,5% e agli Stati Uniti al 62,9%.¹⁰¹

Nel 1968 venne creata la *Commissione Economica Giapponese-Messicana* e un anno dopo entrambi i governi firmarono l'accordo commerciale che si sarebbe rivelato fondamentale per accrescere il commercio bilaterale.¹⁰²

Sebbene le relazioni commerciali bilaterali fossero cresciute, il Messico stava perdendo terreno come il maggiore partner commerciale dell'America Latina. Nella prima metà degli anni '60, il Giappone aumentò le importazioni da Cile e Perù. Anche

⁹⁹Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 6.

¹⁰⁰Mikoto USUI, *Transferencia Internacional de Tecnología Industrial: Una evaluación del desempeño japonés en los Países Recientemente Industrializados de América Latina*, Isaac Minian, Transnacionalización y Periferia Semindustrializada, Vol. I, Messico, 1983, p. 318.

¹⁰¹Carlos USCANDA, op. cit., p. 6.

¹⁰²Carlos USCANDA, op. cit., p. 8.

il Brasile stava diventando uno dei principali mercati dell'America Latina. Durante questo periodo, la natura delle relazioni tra il Messico e il Giappone era più concentrata sull'aspetto economico e diplomatico piuttosto che in quello delle relazioni politiche come era già successo nel periodo prebellico. L'approccio giapponese verso il Messico e gli altri Paesi dell'America Latina era focalizzato sull'espansione di reti commerciali di base, piuttosto che sulla creazione di relazioni politiche internazionali.¹⁰³

Nel periodo della Guerra Fredda, soprattutto dopo la rivoluzione Cubana e la crisi missilistica del 1962, Washington diventò suscettibile a qualsiasi tipo di influenza politica, economica o ideologica da oltreoceano che avrebbe potuto deteriorare la sua presenza egemone nell'America Latina. Inizialmente gli Stati Uniti osservarono senza timore l'espansione economica giapponese nell'America Latina perché i loro prodotti mancavano delle qualità per essere competitivi rispetto ai prodotti americani. Tuttavia, negli anni '70 l'espansione giapponese divenne oggetto di preoccupazione per gli Stati Uniti.¹⁰⁴

¹⁰³Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 8.

¹⁰⁴Ibidem.

Capitolo 6

Gli anni '70

Durante gli anni '70 il Messico adottò la linea della diversificazione economica. Ci furono diversi aspetti interni ed esterni che influenzarono direttamente questa nuova strategia diplomatica. Un aspetto fu quello dell'interruzione del rigido sistema bipolare e la ripresa economica sia europea che giapponese. Il secondo aspetto fu la crisi del modello ISI in Messico.¹⁰⁵

L'ISI (Import Substitution Industrialization) è una Strategia di sviluppo industriale basata sulla sostituzione dei beni di consumo importati con beni di consumo prodotti sul mercato interno. Tale sostituzione si realizza principalmente attraverso una politica industriale e commerciale che garantisca protezione all'industria nazionale, in particolare alle industrie nascenti, utilizzando dazi alle importazioni e attraverso l'intervento diretto dello Stato nei settori industriali considerati strategici, con la nazionalizzazione e l'attribuzione di sussidi alla produzione. L'ISI fu nel dopoguerra espressione di un desiderio di indipendenza economica collegato alla neo-conquistata indipendenza politica. Obiettivo di lungo periodo delle politiche ISI era quello di favorire la transizione dell'economia dall'esportazione di materie prime all'esportazione di beni manufatti. Le nuove industrie nascenti erano incaricate di produrre i beni che precedentemente venivano importati e di lavorare le materie prime domestiche, in modo da ridurre la dipendenza da risorse dei Paesi esteri. A partire dagli anni 1970, l'ISI ha iniziato a essere messa in discussione. La critica principale sosteneva che un eccessivo protezionismo avrebbe violato il principio dei vantaggi comparati e creato distorsioni nel mercato nazionale dei beni. La dipendenza dalle importazioni di beni di consumo sarebbe stata così una dipendenza ancora più pericolosa e onerosa delle importazioni di beni capitali.¹⁰⁶

¹⁰⁵ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 8.

¹⁰⁶ Elisa BARBIERI, *Import Substitution Industrialization (ISI)*, Dizionario di economia e finanza, [http://www.treccani.it/enciclopedia/import-substitution-industrialization_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/import-substitution-industrialization_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

Il Giappone divenne così l'obiettivo di una strategia di espansione delle relazioni commerciali messicane. Oltre che con il Giappone, il Messico espanse le sue relazioni diplomatiche con altri 62 Paesi, la maggior parte dei quali in Asia ed in Africa. Il governo messicano così decise di adottare come punto forte della propria politica estera il New International Economic Order (NIEO), che ebbe un ruolo attivo nella trasformazione del Messico come il leader degli affari dei paesi in via di sviluppo. Con questo nuovo modello economico, il governo messicano firmò ben 160 accordi e trattati economici, culturali e di assistenza tecnologica con altri Paesi e organizzazioni internazionali.¹⁰⁷

Nel 1971 il Messico ed il Giappone stabilirono un programma di scambi studenteschi in cui fu deciso che 100 studenti sarebbero stati istruiti in diversi campi, tra cui quello tecnologico, ingegneristico, informatico in Giappone, mentre in Messico avrebbero appreso gli studi sulla Spagna, la sua cultura, la sua storia e la sua politica. Fu nel marzo del 1972, ovvero l'anno successivo alla firma del programma di scambi studenteschi, che il Presidente Luis Echeverría Álvarez decise di andare in Giappone per il suo primo ed ufficiale viaggio all'estero. Questo gesto simbolico ruppe così la tacita regola che sosteneva che ogni Capo dello Stato messicano avrebbe dovuto visitare gli Stati Uniti come prima tappa.¹⁰⁸

Nell'incontro con il Primo Ministro del Giappone Eisaku Sato, il Presidente Echeverría espresse il suo forte interesse alla promozione degli scambi tra gli studenti dei due Paesi per potenziare la formazione delle risorse umane. Il Giappone infatti, grazie al suo grandioso sviluppo industriale, era tenuto in gran considerazione dal Presidente messicano che riteneva che l'esperienza di intercambio in Giappone avrebbe potuto fornire agli studenti messicani alcuni insegnamenti importanti per il Messico. Nel comunicato congiunto questo incontro venne definito come:

“oportuno y muy útil para consolidar los nexos entre las dos naciones y perfeccionar las bases amistosas y políticas que hagan posible la ampliación del intercambio en materia educativa, científica, cultural y económica [...] y expresaron su complacencia por el feliz desarrollo del Programa Especial de Intercambio de Estudiantes y Jóvenes Técnicos. El presidente manifestó el deseo de que sea

¹⁰⁷Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Mexico, p. 8.

¹⁰⁸ Ibidem.

aumentado el intercambio de jóvenes en este Programa especial y por otros medios. El Primer Ministro expresó la buena disposición de considerar ese propósito. Ambos Gobernantes acordaron desplegar mayores esfuerzos para asegurar una aplicación más efectiva del Convenio Cultural y para estimular las actividades culturales que contribuyan al mejor conocimiento, comprensión y afecto entre los pueblos mexicanos y japonés, inclusive el intercambio de material filmico y de difusión ”¹⁰⁹

Nel 1974 il Primo Ministro Tanaka Kakuei contraccambiò il gesto del Presidente messicano con la sua visita in Messico. In questa occasione il Primo Ministro Giapponese donò ben 300 milioni di yen come fondo per la costruzione del Liceo Messicano Giapponese (*Shadan Hōjin Nihon Mekishiko Gakuin*), una scuola per i giapponesi nati in Messico e per i figli dei lavoratori a tempo determinato giapponesi che sono stati trasferiti in Messico da compagnie come la Nissan.¹¹⁰

Tuttavia, dopo la creazione di questi accordi basati sugli scambi culturali, le relazioni bilaterali col Giappone subirono un lieve calo. Una delle ragioni principali fu che gli uomini d'affari giapponesi ritenevano che il Brasile fosse un mercato migliore e con una maggiore fonte di risorse naturali rispetto al Messico.¹¹¹

Nel 1970 il totale delle esportazioni messicane era di 1,290 miliardi di dollari, il 68,2% delle quali era destinata al mercato statunitense. Nel 1975 questa percentuale si abbassò al 57,9% del totale mentre le importazioni messicane dello stesso anno dagli Stati Uniti furono il 62,8% del totale, rispetto al 63,6% del 1970. Anche gli investimenti diretti all'estero, con cui voce vengono indicati i trasferimenti di capitale e di tecnologie da un paese all'altro, si comportarono allo stesso modo: nel 1970 gli Stati Uniti avevano una percentuale del 79,4% nei mercati messicani mentre nel 1976 scese al 71,1%. Il Giappone da una percentuale di investimenti diretti dello 0,8% nel 1970 crebbe fino ad arrivare al 3,2% dell'investimento per la maggior parte nel settore dell'industria automobilistica, commerciale e nel settore minerario. Grazie all'aumento degli investimenti diretti, le relazioni commerciali crebbero e furono soggette a due cambiamenti essenziali:

¹⁰⁹ Comunicato Congiunto del Presidente Costituzionale del Messico, Luis Echeverría, ed il Primo Ministro del Giappone, Eisaku Sato, Tokyo, 14 marzo 1972.

¹¹⁰ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 8.

¹¹¹ Carlos USCANDA, op. Cit., p. 9.

1. le esportazioni messicane di cotone in Giappone persero di dinamicità e nello stesso momento ci fu un aumento della richiesta giapponese di prodotti come il sale, il manganese, il rame, il caffè ma soprattutto i gamberetti congelati;
2. ci fu un surplus della bilancia commerciale bilaterale in favore del Giappone, fatto che non si verificava dagli anni '40. Durante gli anni 1965-1975 le importazioni del Messico dal Giappone arrivarono al 22% del totale delle importazioni Messicane. Tra le merci importate dal Giappone troviamo le apparecchiature dei mezzi di comunicazione, apparecchiature elettriche e utili per il trasporto: merci che riflettevano la richiesta messicana di beni con un più alto valore aggiunto.¹¹²

Il tentativo di espansione delle relazioni commerciali e finanziarie tra il Messico ed il Giappone era così diventato quasi un miraggio. Una delle motivazioni di questo allontanamento era che i leader giapponesi volevano evitare qualsiasi motivo di conflitto con gli Stati Uniti e conseguentemente non avevano molto interesse ad intrecciare stretti rapporti politici ed economici col Paese latino americano.¹¹³

Nel 1976, durante gli ultimi giorni del governo Echeverria, il Messico si trovò in una severa crisi economica. La speculazione finanziaria, la svalutazione del *peso*, la crescente inflazione e il clima di instabilità economica crearono un processo di fuga di capitali stimato a 2,6 miliardi di dollari. Di conseguenza, Washington e il Fondo Monetario Internazionale (IMF) prepararono un programma di salvataggio finanziario per evitare un'ulteriore crescita della cosiddetta *crisi fiscale*.¹¹⁴

All'élite politica messicana apparve ovvio che i legami commerciali e politici con gli Stati Uniti fossero ancora dominanti. La scoperta di numerosi giacimenti di petrolio e la successiva trasformazione del Messico in importante esportatore cambiò le carte in tavola provocando un cambiamento della strategia economica e commerciale internazionale. Il petrolio venne usato come strumento di

¹¹² Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 9.

¹¹³ Carlos USCANDA, *op.cit.*, p. 10.

¹¹⁴ *Ibidem*.

contrattazione nella politica estera e come potente magnete per attrarre partner commerciali. Il Giappone infatti rispose immediatamente al “dolce richiamo della sirena”.¹¹⁵

Negli anni '70 il miracolo economico giapponese affrontò la sua prima sfida. Lo shock petrolifero del 1973 mostrò al mondo la vulnerabilità economica del Giappone e la sua dipendenza dalle importazioni di materie prime e di risorse energetiche. Per contrastare questa dipendenza Tokyo incoraggiò la ricerca di una fonte alternativa di petrolio e cercò di ridurre la grande acquisizione di petrolio del Medio Oriente. La maggiore priorità dell'economia giapponese era quella di aumentare la sicurezza della rete di approvvigionamento delle materie prime e delle risorse energetiche.¹¹⁶

La scoperta di enormi giacimenti di petrolio in Messico durante il 1977 e il 1978 spinse il governo messicano ad adottare un programma ambizioso di investimenti pubblici che avrebbero dotato il Paese delle infrastrutture necessarie per espandere sia la capacità di esportazione che la creazione di industrie addizionali a quelle petrolifere. Questo portò ad un rapido aumento delle importazioni e del debito estero. Il presidente Jose Lopez Portillo (1976-82) abbandonò quasi del tutto il piano di austerità imposto dal Fondo Monetario Internazionale perché era convinto che l'alto prezzo del petrolio sarebbe rimasto inalterato nei mercati internazionali. Il governo inoltre sosteneva che il Messico avrebbe utilizzato la produzione petrolifera come asso nella manica della diplomazia messicana. La politica commerciale messicana utilizzò il petrolio come meccanismo per realizzare il suo piano di diversificazione economica.¹¹⁷

Il Giappone scoprì l'importanza strategica del Messico nel 1976, all'inizio dell'amministrazione del presidente Lopez Portillo, quando il Messico diventò uno dei più grandi Paesi esportatori di petrolio che non apparteneva alla OPEC (Organizzazione dei Paesi esportatori di petrolio). Nel 1978, durante il viaggio del presidente Portillo in Giappone vennero costruite le basi per la collaborazione

¹¹⁵ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 10.

¹¹⁶ Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400 nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 39.

¹¹⁷ Ibidem.

bilaterale a favore del petrolio messicano e della cooperazione economica giapponese.¹¹⁸

Dopo la seconda crisi petrolifera del 1979 il Giappone cercò di ottenere un accordo definitivo riguardante l'acquisto di petrolio dal Messico. Nell'agosto dello stesso anno, il Ministro del Commercio Internazionale e dell'Industria Masumi Ezaki e il Ministro degli Affari Esteri Sunao Sunoda, andarono in Messico per celebrare l'accordo che sarebbe durato dieci anni, il quale si basava sull'acquisto giornaliero di 100 mila barili di petrolio la cui consegna sarebbe iniziata nel 1980. Il Giappone si trasformò così nel secondo acquirente di petrolio più importante dopo gli Stati Uniti, al quale il Messico vendeva 400 mila barili.¹¹⁹

In quel momento l'accordo sembrò soddisfacente per entrambi i Paesi. Con questo accordo il Giappone desiderava assicurare una fonte di approvvigionamento di petrolio e il Messico voleva ampliare i suoi legami di cooperazione tecnica e finanziaria col Giappone. Il fine di questa cooperazione per il Messico era quello di migliorare le sue strutture portuarie e di creare un centro industriale nella costa del Pacifico per lo sviluppo regionale e l'incremento dei suoi vincoli economici con i Paesi del bacino del Pacifico.¹²⁰

La introduzione del petrolio nelle relazioni bilaterali incrementò i legami commerciali e finanziari. Nel 1982 le importazioni del Giappone dal Messico ammontarono a più di 1,552 miliardi di dollari e l'importazione di petrolio rappresentò il 72,52% del totale. Il petrolio sostituì l'importazione del tradizionale cotone. Nel 1983 il cotone rappresentava un modesto 3,4% del totale delle merci importate e l'anno successivo la quota scese al 2,8%. Questa riduzione fu causata dall'introduzione delle fibre sintetiche e dalla perdita della quota di esportazioni del Messico contro i concorrenti dell'Asia. In termini generali, l'economia messicana stava diventando sempre più dipendente dall'esportazioni di petrolio.¹²¹

La visione ottimistica dell'élite messicana cambiò quando il prezzo del petrolio incominciò a scendere. Con la riduzione degli investimenti pubblici e privati

¹¹⁸ Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400 nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 39.

¹¹⁹ Ibidem.

¹²⁰ *Final Report of the Mexico-Japan Study Group about Bilateral Relations in Long Term*, Foreign Ministry, Messico, 1985, p. 10-11.

¹²¹ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 13.

il governo messicano fu obbligato ad utilizzare le risorse finanziarie domestiche. Quando anche queste risorse non furono sufficienti, il Messico incominciò a richiedere ingenti prestiti dal mercato dei capitali esteri. Secondo la JETRO, nel 1977 il tasso del debito estero messicano era del 5,4% (1,237 miliardi di dollari); nel 1978 salì al 12,9% (3,338 miliardi di dollari); nel 1979 la percentuale aumentò ancora fino ad arrivare al 14,8% (4,404 miliardi di dollari); nel 1980 fu del 16,9% (5,410 miliardi di dollari); nel 1985 ci fu una lieve riduzione che ammontò al 16,5%. All'inizio le banche giapponesi versarono capitali per sopperire alle necessità finanziarie messicane. Successivamente però furono "obbligate" a partecipare al salvataggio finanziario e al piano di riduzione del debito organizzato dal Fondo Monetario Internazionale a Washington.¹²²

La crisi economica del 1982 influenzò le relazioni economiche bilaterali tra il Messico ed il Giappone. Gli effetti della crisi si riscontrarono nel commercio estero, negli investimenti e nello sviluppo di grandi progetti. Le esportazioni del Messico vennero ridotte di un terzo in due anni. La amministrazione di Miguel De la Madrid (1982-1988) portò ad una riorganizzazione economica e ad un piano di austerità che influenzò la domanda di beni giapponesi. Secondo le statistiche messicane, dopo la riduzione delle importazioni da parte del Messico, la bilancia commerciale stava diventando a favore del Paese Latino Americano. Situazione differente a quella riscontrata nel 1980, quando a causa delle ingenti importazioni dal Giappone, il Messico riportò un deficit di 228 milioni di dollari (vedi tabella 6).

Table 6. Mexico-Japan Trade Balance 1980-1987 (Millions U.S Dollars)								
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Exports	671	1,157	1,450	1,512	1,868	1,709	1,065	1,348
Imports	899	1,095	777	320	457	723	771	795
Balance	-228	62	673	1,192	1,411	986	294	553

Tabella 6 Bilancia commerciale tra Messico e Giappone tra il 1980-1987 (in milioni di dollari americani) (Source: L. RUBIO, *Japan in Mexico: A Changing Pattern*, Americas Society, 1992)

Il Messico si rese così conto che il potere delle risorse naturali dei Paesi sviluppati nei mercati internazionali non era da sottovalutare. I produttori di

¹²² Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 13.

materie prime potevano avere una temporanea buona posizione ma questo non significava che l'avrebbero potuta mantenere in modo permanente. I politici messicani scommisero con un'unica carta (quella del petrolio) e persero la partita. Invece di incrementare la diversificazione, operando in più settori del mercato, in termini di prodotti esportati, trasformarono il Paese in una pericolosa e fragile economia mono-esportatrice. Il petrolio non era la chiave magica per aprire le porte dello sviluppo.¹²³

Il Messico e gli altri Paesi della America Latina entrarono così nel periodo chiamato "Lost Decade" nel quale la crescita dell'economia fu assente.

¹²³ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 14.

Capitolo 7

Il Giappone: un partner risentito

Le banche giapponesi, forzate a partecipare alla rinegoziazione del debito messicano, soffrirono un'enorme perdita, stimata intorno ai 4 miliardi di dollari. Proprio prima della crisi del 1982, le istituzioni finanziarie giapponesi presero parte ad un pesante processo di prestiti verso l'America Latina. Questi prestiti furono concessi in differenti cicli. Nel 1972-73 ci fu il primo prestito, che cessò bruscamente dopo il primo shock petrolifero. La seconda ondata di prestiti avvenne nel 1978-1979, quando il secondo shock petrolifero portò il Messico ad un'altra crisi. La terza ondata di prestiti si presentò nel 1981-82. Secondo la Banca Mondiale, nel 1982 il debito estero mondiale dell'America Latina era pari a 434 miliardi di dollari, ovvero il 33,7% del totale.¹²⁴

Il 13 agosto 1982, quando il Ministro delle Finanze messicano dichiarò la propria incapacità di pagare i propri debiti, il Giappone era il secondo più importante finanziatore dopo gli Stati Uniti. Le banche giapponesi come Dai-Ichi Kangyo, Fuji, Sumitomo, Mitsubishi, Sanwa, Industrial Bank of Japan e Bank of Tokyo, furono le principali protagoniste nel teatro della crisi del debito messicano. Washington invece desiderava che il Giappone si facesse carico di tutta la rinegoziazione del debito messicano. Tuttavia, l'idea generale delle banche giapponesi era che il Messico sarebbe dovuto essere un "problema americano". Infatti, sebbene anche Washington partecipasse al programma di riduzione del debito messicano, cercava di mantenere un basso profilo.¹²⁵

La brutta esperienza delle istituzioni finanziarie giapponesi in Messico e in America Latina fu il motivo fondamentale dell'allontanamento di questi investitori attivi da quelle aree. Sebbene la crisi del debito fosse il fattore principale che indusse all'assenza degli importanti programmi giapponesi di investimento nell'America Latina, ci furono altri fattori interni che ebbero un ruolo rilevante. Oltre ai problemi tradizionali che da sempre avevano riguardato l'area sottosviluppata, come la mancanza di buone infrastrutture e gli standard produttivi e qualitativi scadenti, in

¹²⁴ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 14.

¹²⁵ Carlos USCANDA, op. cit., p. 15.

Messico c'era un eccesso di burocrazia, una mancanza di organizzazione e di riflessione politica che spingessero verso una partnership economica efficace.¹²⁶

Le relazioni economiche tra il Messico ed il Giappone sono state tormentate dalla più incredibile serie di carenze dal punto delle attività imprenditoriali e dal fallimento dei progetti di investimento causati da fattori politici. Tuttavia, ci sono diversi esempi positivi su come gli investitori giapponesi, i lavoratori messicani e il capitale locale possono lavorare assieme con grande efficienza. Un esempio di questa buona collaborazione possiamo riscontrarla nel progetto dell'industria siderurgica a Lazaro Cardenas. Questa joint venture fu approvata nel 1980 col supporto del governo giapponese e degli imprenditori. Sebbene il Messico avesse voluto un coinvolgimento totale dei capitali giapponesi (il 49% del totale, ovvero il limite permesso per gli investimenti stranieri nella legge del 1973), il Giappone investì soltanto una minima parte, ovvero il 2,6% del capitale totale. Dal punto di vista tecnologico, la joint-venture dell'industria siderurgica rappresentò un'importante avanzamento dalla capacità produttiva del Paese. L'impianto fu concluso nel 1986, durante della recessione messicana. Il nuovo stabilimento estraeva fino a 150 tonnellate di acciaio fuso, con una capacità annuale di 90 mila tonnellate.¹²⁷

Sebbene dal 1978 al 1981 il Messico ebbe una crescita economica del 8%, dopo il 1982 essa fu quasi dello 0%. Gli investimenti governativi e la riduzione della domanda di acciaio suscitarono una perdita immediata. Il complesso delle fonderie di ferro e di acciaio provarono ad adattarsi al cambiamento delle circostanze, soprattutto cercando di penetrare nei mercati stranieri. In solo un anno dal 1987 al 1988, fu capace di aumentare le esportazioni dal 12 al 31% delle vendite totali, soprattutto attraverso le vendite con gli Stati Uniti. Questi guadagni erano insignificanti però in confronto ai 350 milioni di dollari investiti nel progetto e il governo messicano decise di privatizzare l'impresa nel maggio del 1989.¹²⁸

Lo stesso destino avvenne alla joint-venture messicana-giapponese per la produzione di tubi d'acciaio di grande diametro che avevano la capacità di

¹²⁶ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 15.

¹²⁷ Wilson PERES, *Japanese Joint venture with the Mexican State: The Limits of Forced Cooperation*, Monograph Series 36, Center for U.S-Mexican Studies, University of California, San Diego, Stati Uniti, 1911, p. 85.

¹²⁸ Wilson PERES, op. cit., p. 86.

trasportare petrolio e gas naturali. Questo progetto prevedeva una capacità produttiva di 400 mila tonnellate all'anno che avrebbero alimentato la prospera industria petrolifera messicana e avrebbe inoltre eliminato i costi delle 300 mila tonnellate importate dalla PEMEX. La Kobe Steel, una delle più grandi compagnie giapponesi produttrici di acciaio, fornì l'assistenza tecnica e le operazioni iniziarono nel 1986. Tuttavia, la domanda di attrezzatura petrolifera diminuì nel momento in cui vennero fermate le ricerche dei nuovi giacimenti di petrolio. Così, quando la PEMEX, il suo unico acquirente, non poté più assorbire la produzione dei tubi di acciaio, la joint-venture messicana-giapponese decise di penetrare, senza successo, nei mercati internazionali.¹²⁹

Sebbene questa joint-venture fosse principalmente orientata a fornire oleodotti di acciaio economici al Messico, i direttori della PEMEX non la pensavano allo stesso modo. Questo problema di mancanza di coordinazione dovuta a fattori politici e alla corruzione danneggiò l'immagine del Messico come partner affidabile. Nel dicembre del 1988, il governo centrale messicano ordinò di chiudere l'impianto. Questo episodio sfortunato è ancora fresco nella memoria dei dirigenti della Kobe Steel. Essi affermarono infatti che non avrebbero più avviato alcun progetto in collaborazione con il Messico.¹³⁰

In questa joint-venture come in altre, il Giappone dava per scontato che avrebbe avuto un'influenza significativa a livello decisionale. Nel corso degli anni però si accorse che non avrebbe avuto influenza nello sviluppo di quelle compagnie e rimase perplesso verso il modo in cui venivano gestite le operazioni, particolarmente per quanto riguardava la dilagante corruzione. Non sorprende infatti che il Giappone abbia perso interesse e abbia abbandonato queste collaborazioni con delle amare considerazioni riguardo all'intera società. Questa esperienza tuttora continua a perseguire le imprese giapponesi. Il governo messicano aveva il controllo dell'amministrazione ed era capace di controllare la commissione dei dirigenti. Le nomine erano basate sulla considerazione politica piuttosto che sulla reale capacità di svolgere la suddetta funzione. Inoltre la burocratizzazione, la mancanza di produttività e l'assenza della motivazione dei

¹²⁹ Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400 nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 42.

¹³⁰ Koichiro YAGINUMA, op. cit., p. 43.

lavoratori messicani furono alcuni elementi usati frequentemente dalle imprese giapponesi nel descrivere le avverse condizioni imprenditoriali con il Messico.¹³¹

Il presidente Carlos Salinas tentò, senza successo, di attrarre nuovi investitori giapponesi. Di fatto, le comunità imprenditoriali giapponesi ebbero un'ulteriore amara esperienza con il governo messicano nell'incidente con l'azienda giapponese Mitsui, una dei più grandi gruppi societari del mondo. Nel 1988 l'amministrazione della PEMEX si recò in Giappone alla ricerca di nuovi partners di prodotti petrolchimici. La PEMEX riuscì a firmare un accordo preliminare con la Mitsui per un ammontare di 450 milioni di dollari per la costruzione di un impianto di produzione di aromatici vicino alla città di Monterrey (capitale dello stato di Nuevo Leon, nella parte nord del Messico). La Mitsui avrebbe costruito l'impianto per la PEMEX e avrebbe ricevuto il pagamento corrispondente in prodotti. Tuttavia, quando i negoziatori ritornarono in Messico, i direttori degli enti pubblici ritennero che l'accordo era troppo generoso e sfavorevole. Il progetto venne quindi riaperto e la compagnia di costruzioni francese Spie Battignolles vinse l'appalto mentre l'accordo precedente con la Mitsui venne praticamente cancellato.¹³²

¹³¹ Luis RUBIO, *Japan in Mexico: A Changing Pattern*, Americas Society, Stati Uniti, 1992, p. 72.

¹³² Stephen BAKER e Karen Lowry MILLER, *Why Japan Inc. is steering clear of Mexico*, Business Week, 25 novembre, Stati Uniti, 1991, p. 25.

Capitolo 8

Riparare la partnership economica

Nel 1990 il presidente Salinas si recò in Giappone per cercare di concludere alcuni accordi con le corporazioni giapponesi per versare nuovi capitali e risorse finanziarie nell'affamata economia messicana. Tokyo non diede alcun segnale di voler adempiere alle richieste del Presidente messicano. Ciononostante, il problema più serio era quello della tendenza alla diminuzione del commercio e degli investimenti. La Japan Export Trade Organization (JETRO) riportò che nel 1983 possedeva il 6,8% degli investimenti totali stranieri in Messico. Due anni dopo la percentuale diminuì al 6,1% e nel 1987 arrivò al 5%. Nel 1990 la percentuale scese ancora a toccare il 4,8% e nel 1992 la percentuale arrivò al 4,4%.¹³³

Alle relazioni commerciali toccò la stessa sorte. Le importazioni del Messico crebbero rapidamente, arrivando a toccare nel 1992 i 3,803 miliardi di dollari, 35% in più rispetto al 1991. Tuttavia, nel 1992 le esportazioni toccarono solo i 1,242 miliardi di dollari, calando bruscamente del 28,6% rispetto ai 1,741 miliardi di dollari del 1991. Questo calo delle esportazioni contribuì all'aumento del deficit messicano da 1,706 miliardi di dollari a 2,561 miliardi di dollari nel 1992.

Table 7. Japan-Mexico Trade Balance 1988-1992 (Millions of dollars)				
YEAR	TOTAL	EXPORTS	IMPORTS	BALANCE
1988	3,363	1,591	1,772	-181
1989	3,638	1,730	1,908	-178
1990	4,202	1,931	2,271	-340
1991	4,558	1,741	2,817	-1,076
1992	5,045	1,242	3,803	-2,561

Tabella 7 Bilancia commerciale tra Giappone e Messico dal 1988 al 1992 (in miliardi di dollari)
(Source: MITI, White Book, 1993)

Sebbene il settore energetico rappresentasse il 57,16% del totale delle esportazioni verso il Giappone, fu il settore più colpito. Nel 1991 il Messico vendette

¹³³ JETRO. 1993 *JETRO Hakusho. Seikai to Nippon No Kaigai Chokusetsu Toshi*. 1993, p. 148.

1,001 miliardi di dollari in petrolio grezzo, cifra che nel 1992 scese a 710 milioni di dollari.¹³⁴

Il presidente Salinas non voleva arrendersi e tentò seriamente di ristrutturare la partnership economica con il Giappone. Funzionari di alto rango e uomini di affari messicani raggiunsero il Giappone diverse volte per cercare di convincere il settore privato dei vantaggi che avrebbero ricevuto versando i loro capitali in Messico. Quando venne firmato il North American Free Trade Agreement (NAFTA o TLCAN nei paesi di lingua spagnola) nel 1994 tra Stati Uniti, Canada e Messico, le reazioni giapponesi furono contrastanti. Il NAFTA stabiliva l'immediata eliminazione dei dazi doganali su metà dei prodotti statunitensi diretti verso Messico e Canada e la graduale eliminazione di altri diritti doganali durante un periodo di circa 15 anni. Prevedeva inoltre la rimozione delle restrizioni fino ad allora vigenti su molte categorie di prodotti come motoveicoli, componenti di auto, computer, tessuti e prodotti agricoli.¹³⁵

Il governo giapponese e alcuni ambienti economici reagirono favorevolmente dal momento che il NAFTA avrebbe spinto alla conclusione dell'accordo Uruguay Round.¹³⁶ Il fallimento del NAFTA avrebbe danneggiato l'importanza internazionale degli Stati Uniti e avrebbe influenzato negativamente l'economia globale guidando altri Paesi al protezionismo. Grandi società come Toyota, Nissan, Matsushita e Ajinomoto furono le prime a parlare dei benefici che avrebbe portato l'approvazione del NAFTA.¹³⁷

Altri gruppi invece ritennero che il NAFTA possedesse caratteristiche protezionistiche. Gaishi Hiraiwa, presidente della *Keidanren*, Federazione Giapponese delle Imprese, fece alcune osservazioni riguardo alla alta percentuale di regole all'origine che avrebbero potuto condurre a pratiche discriminatorie contro

¹³⁴ JETRO. 1993 *JETRO Hakusho. Seikai to Nippon No Kaigai Chokusetsu Toshi*. 1993, p. 148.

¹³⁵ JETRO, *Mekishiko jidosha sangyō no saishin dōkō chūki tenbō*, giugno 2015, http://www.jica.go.jp/information/seminar/2015/ku57pq00001pa9yh-att/20150708_01_02.pdf

¹³⁶ "Uno dei più importanti negoziati del GATT facente parte di una maratona di trattative che ha coinvolto 123 paesi ed è durata sette anni e mezzo (tra il 1986 ed il 1994), terminando con la firma degli accordi di Marrakech, il 15 aprile 1994. Questo accordo spingeva alla creazione del World Trade Organisation, alla riduzione delle tariffe, ai sussidi e alle sovvenzioni all'esportazione e alle altre distorsioni di ostacolo all'esportazione in un libero mercato, servizi, accordi per il rafforzamento della proprietà intellettuale, regolazione delle dispute internazionali, settori agricolo e tessile." (Source: Dizionario di economia e finanza Treccani, [http://www.treccani.it/enciclopedia/uruguay-round_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/uruguay-round_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/))

¹³⁷ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 19.

paesi terzi. Riportò infatti che le compagnie che non avevano un impianto di produzione in Messico sarebbero state estromesse dai mercati messicani per 10 anni dalla creazione ufficiale del NAFTA. Inoltre la barriera commerciale sarebbe stata più alta per i paesi non membri. Ci furono anche opinioni meno ottimistiche riguardanti i legami commerciali messicani con il Giappone. JETRO affermò infatti che il NAFTA non avrebbe prodotto né cambiamenti radicali nelle relazioni economiche giapponesi nel Paese latino né avrebbe aumentato i commerci e gli investimenti in Messico.¹³⁸

Successivamente all'approvazione del NAFTA, il governo messicano attuò una strategia diplomatica aggressiva per convincere le scettiche società giapponesi del vantaggio che avrebbero tratto dagli investimenti in Messico. La città di Monterrey ospitò una conferenza con 50 tra dirigenti di aziende giapponesi, banchieri e ufficiali di governo per discutere dei modi di aumentare le relazioni economiche bilaterali. L'ambasciatore giapponese in Messico, Mitsuru Donowaki, annunciò durante la conferenza che l'interesse per gli investimenti in Messico era a seguito di un accordo commerciale. Questa affermazione poteva essere interpretata come l'impegno iniziale del Giappone per comprendere le reali possibilità imprenditoriali del Messico.¹³⁹

Il presidente Salinas voleva rinforzare l'interesse dei nuovi investitori giapponesi nella sua visita in Giappone del 19-22 dicembre 1993. Così il Messico costituì un consolato generale nella città di Osaka, con il principale obiettivo di aumentare le relazioni commerciali con l'area del Kansai. Il presidente Salinas partecipò a degli incontri privati con 30 leader di aziende della Camera di Commercio di Osaka e con i dirigenti di azienda della Kansai Association. In questi incontri Salinas spiegò come il NAFTA avrebbe assicurato un trattamento equo per il Giappone e un vantaggio nella nuova legge degli investimenti diretti approvata dal Congresso messicano. Con questa legge sarebbe stato permesso il 100% dei capitali stranieri in alcune aree e le compagnie straniere sarebbero state trattate nello stesso modo delle compagnie messicane. Inoltre venne annunciato che sarebbero state revocate le restrizioni a istituire banche straniere nel territorio messicano: alle banche giapponesi sarebbe stato permesso sia di aprire delle filiali bancarie in

¹³⁸ *Japanese business mixed about NAFTA approval*, The Daily Yomiuri. 20 novembre 1993, p. 20.

¹³⁹ *Japanese Firms eye Investment in Mexico*, The Daily Yomiuri. 3 dicembre, 1993, p. 17.

territorio messicano sia di svolgere affari liberamente se già in possesso di banche in territorio statunitense o canadese.¹⁴⁰

Infine, il presidente Salinas al Japan National Press Club di Tokyo, riaffermò che con gli accordi del NAFTA, a tutte le imprese commerciali estere che investivano in Messico sarebbe stato dato lo stesso trattamento con le stesse leggi. Sostenne inoltre che il Messico non avrebbe dovuto essere considerato solo un Paese di passaggio dove le merci arrivavano da un paese all'altro, perché il Messico era capace di diventare una base produttiva ed un affidabile partner commerciale per il Giappone.¹⁴¹

Le relazioni commerciali e finanziarie bilaterali tra il Messico ed il Giappone mostrarono un inusuale passo avanti. Durante il 1994 venne registrato un aumento degli investimenti diretti giapponesi in Messico di 669,9 milioni di dollari, un aumento del 864% in relazione alle quantità registrate nel 1993 di 73,6 milioni di dollari. Il numero delle imprese giapponesi in Messico così aumentò a 270.¹⁴²

Il NAFTA, entrato in vigore il primo gennaio del 1994, servì a riaccendere l'interesse dei riluttanti imprenditori giapponesi che così investirono significative somme di capitali in Messico. Secondo i dati del Ministero delle Finanze del Giappone, il Messico riuscì a raggiungere l'11,7% del totale degli investimenti diretti giapponesi in America Latina. La strategia dell'avvicinamento al Giappone di Salinas, sembrò aver dato i suoi frutti. Tuttavia, l'instabilità dell'ambiente politico e la fragilità dell'economica messicana durante gli ultimi anni del governo del presidente Salinas, misero in crisi i rapporti di fiducia con gli investitori giapponesi. Nel 1995 ci fu una diminuzione considerevole di accordi con il Giappone, con un conseguente calo degli investimenti, che ammontarono a 215 milioni di dollari (rispetto ai 669,9 milioni di dollari registrati nel 1994).¹⁴³

Dal punto di vista degli scambi commerciali, nel 1994 le esportazioni messicane aumentarono del 42,4% rispetto all'anno precedente. Un fatto di rilievo è il considerevole aumento dell'acquisto di prodotti non petroliferi da parte del

¹⁴⁰ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Mexico, p. 20.

¹⁴¹ Salinas: NAFTA ensures equal treatment for Japan" *The Daily Yomiuri*. 22 dicembre 1993, p. 8.

¹⁴² Carlos USCANDA, *México y al Este de Asia: cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Mexico, 2004, p. 123.

¹⁴³ Ibidem.

Giappone. La vendita di carne di maiale, di gamberi, di gamberetti e del sale segnarono un leggero aumento, così come la vendita del caffè. Anche il petrolio vide un considerevole aumento e la vendita al Giappone registrò un aumento di 465 miliardi di dollari nel 1993 e di 503 miliardi di dollari nel 1994. La vendita di tabacco e di cotone invece subì un calo.¹⁴⁴

Il lieve aumento delle importazioni del Giappone è il risultato dei programmi di promozione dei prodotti messicani da parte del governo, delle misure di Tokyo per l'aumento delle sue importazioni dall'estero e degli effetti favorevoli della rivalutazione dello yen giapponese. Tuttavia, il leggero aumento delle importazioni giapponesi portò ad una diminuzione del deficit nella bilancia commerciale bilaterale del Messico. Le esportazioni giapponesi aumentarono del 41,9% con il conseguente aumento del deficit messicano a 3,783 miliardi di dollari.¹⁴⁵

In sintesi, la strategia della diversificazione del presidente Salinas nei confronti del Giappone dimostrò delle limitazioni. Gli investimenti diretti giapponesi in Messico nel 1988 raggiunsero il 4,7% del totale degli investimenti internazionali. La tendenza al ribasso degli investimenti diretti giapponesi continuò fino al 1994. In quell'anno aumentò riuscendo a raggiungere l'8,7% e salendo così alla terza posizione nel totale degli investimenti diretti stranieri in Messico. Tuttavia, come abbiamo già visto in precedenza, questo aumento significativo rallentò a causa dei problemi politici e della crisi economica iniziata nel 1994. Dal punto di vista degli investimenti diretti esteri accumulati, il Giappone possedeva il 4,7% del totale ed era al quarto posto dopo gli Stati Uniti, la Gran Bretagna e la Germania. Tra le principali società che investirono in Messico durante gli anni del 1989-1994 ci furono la Nissan Motors Co. Ltd con 611,3 milioni di dollari; il Japan Mexico Hotel Investment Co. Ltd. con 17,7 milioni di dollari e Komatsu Ltd. con 3 miliardi di dollari. Come possiamo vedere dagli ingenti investimenti, la Nissan si posizionò sul podio tra le imprese giapponesi con maggiori investimenti in Messico.

Tra il 1994 e il 2004 si intensificarono le relazioni economiche tra il Messico ed il Giappone. In questo periodo aumentarono gli investimenti giapponesi diretti in Messico e l'influenza del Giappone in certi settori chiave del settore industriale per

¹⁴⁴ Carlos USCANDA, *México y al Este de Asia: cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Messico, 2004, p. 123.

¹⁴⁵ Ibidem.

le esportazioni. Tra il gennaio del 1994 e il dicembre del 2003, l'ammontare degli investimenti in questo settore raggiunse i 3,464 miliardi di dollari, con una percentuale del 2,7% del totale degli investimenti stranieri. Una percentuale che sale al 20% se consideriamo i flussi degli investimenti diretti giapponesi che arrivarono in Messico attraverso le compagnie giapponesi con sede negli Stati Uniti. L'interesse degli investimenti diretti giapponesi si concentrava nell'industria automobilistica (col 79% del totale accumulato tra il 1994 e il 2004) e nell'industria elettronica (col 5,7% del totale). In questi due settori le imprese giapponesi adoperarono la strategia della ricerca dell'efficienza, approfittando del territorio messicano come base del processo produttivo e utilizzandolo come una piattaforma per l'esportazione verso gli Stati Uniti. La strategia giapponese inoltre comprendeva l'utilizzo di componenti e di materie prime provenienti dal Giappone, Stati Uniti ed Asia e l'uso della manodopera messicana a basso costo.¹⁴⁶

Durante questo periodo, grazie all'ingresso in Messico delle reti globali di produzione delle compagnie giapponesi, si verificò un aumento del volume del commercio tra i due Paesi, secondo le seguenti caratteristiche:

- complessivamente, il commercio totale (esportazioni più importazioni) crebbe con un tasso medio del 7,6% tra il 1994 e il 2004. Il maggior incremento si registrò a partire del 1999;
- l'aumento del commercio totale fu il risultato della dinamicità delle importazioni che crebbero con un tasso medio del 8,3%, rispetto al 4,9% delle importazioni. Di conseguenza il deficit del Messico continuò ad aumentare durante quegli anni, passando da 3,437 miliardi di dollari del 1994 a 8,414 miliardi di dollari nel 2004;
- i principali prodotti importati dal Messico corrispondevano a beni industriali, composti in gran parte da materie prime per le industrie *maquiladoras*¹⁴⁷ automobilistiche ed elettroniche;

¹⁴⁶ Yasuhiro TOKORO, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, Economía Unam, vol. 3 n. 7, Messico, 2007, p. 51.

¹⁴⁷ "Stabilimenti industriali di assemblaggio di componenti temporaneamente esportati da paesi maggiormente industrializzati in un regime di duty free ed esenzione fiscale. Questi stabilimenti sono posseduti o controllati da soggetti stranieri. I prodotti assemblati o trasformati dovranno successivamente essere esportati all'estero." (Source: Las Maquiladoras en México como Catalizador de la Globalización, <http://www.joseacontreras.net/empmex/maquila1.htm# Toc506557418>)

- per quanto riguarda le esportazioni, il cambiamento radicale di questo decennio fu la perdita di importanza dell'esportazione petrolifera, che passò dal 37% del totale nel 1994 a 3,4% nel 2003. D'altra parte si registrò un aumento dei redditi dei prodotti agricoli messicani, in particolare di verdura, frutta, caffè, carne, sale, cotone e pesce.¹⁴⁸

COMERCIO BILATERAL MÉXICO-JAPÓN, 1994-2008 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Año	Exportaciones mexicanas a Japón		Importaciones mexicanas desde Japón		Balanza	Comercio total	
	Monto	Tasa de crecimiento	Monto	Tasa de crecimiento		Monto	Tasa de crecimiento
1994	1 342	–	4 779	–	– 3 437	6 121	–
1995	1 487	10.8	3 952	– 17.30	– 2 465	5 439	– 11.1
1996	1 891	27.2	4 132	4.56	– 2 241	6 023	10.7
1997	1 618	– 14.5	4 334	4.88	– 2 716	5 951	– 1.2
1998	1 225	– 24.3	4 537	4.69	– 3 312	5 762	– 3.2
1999	1 653	34.9	5 083	12.04	– 3 431	6 736	16.9
2000	2 397	45.0	6 466	27.20	– 4 069	8 863	31.6
2001	2 019	– 15.8	8 086	25.06	– 6 067	10 104	14.0
2002	1 785	– 11.6	9 349	15.62	– 7 563	11 134	10.2
2003	1 770	– 0.9	7 595	– 18.76	– 5 825	9 365	– 15.9
2004	2 170	22.6	10 583	39.35	– 8 414	12 753	36.2
2005	2 552	17.6	13 078	23.57	– 10 526	15 629	22.6
2006	2 823	10.6	15 295	16.96	– 12 472	18 118	15.9
2007	3 153	11.7	16 360	6.96	– 13 207	19 513	7.7
2008	3 783	20.0	16 326	– 0.21	– 12 543	20 109	3.1
1994-2004		4.9		8.3			7.6
2004-2008		14.9		11.4			12.1

Tabella 8 Commercio Bilaterale tra Messico e Giappone (in milioni di dollari e in percentuale)
(Source: JETRO, cifre del Ministero delle Finanze del Giappone e del Segretariato di Economia, con i dati del Banco de México)

¹⁴⁸ Yasuhiro TOKORO, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, Economía Unam, vol. 3 n. 7, Messico, 2007, pp. 47-68.

Capitolo 9

I primi anni dalla firma dell'Accordo di Associazione Economica (AAE) tra Messico e Giappone

Dalla seconda metà degli anni novanta, la crisi asiatica del 1997 prima e, poi, le condizioni che generarono la recessione statunitense del 2001 ritardarono i processi di consolidamento del commercio giapponese nell'Asia e nel Pacifico e i processi di decentramento in Nord America. In questo modo, per risolvere i problemi derivanti dalla crisi asiatica, i governi asiatici decisero di intensificare il commercio interregionale e così affrontare lo shock che proveniva dall'estero.¹⁴⁹

A partire dal 2000, una volta superata la crisi asiatica, il trend commerciale totale giapponese crebbe. La partecipazione a livello globale nel commercio estero della regione dell'Asia e del Pacifico continuò a crescere passando dal 40,5% nel 2000 al 49,7% nel 2010. La partecipazione a livello globale nel commercio estero dell'America del Nord invece continuò a diminuire passando da 27,8% nel 2000 a 14,1% nel 2011.¹⁵⁰

In concomitanza a questi cambiamenti nel 2000, la JETRO (Japan External Trade Organization), ente semi-governativo affiliato al Ministero giapponese dell'Economia e costituito allo scopo di promuovere i rapporti economico commerciali tra il Giappone ed il resto del mondo, realizzò uno studio al fine di esaminare la possibilità di firmare un accordo con il Messico per facilitare l'interscambio commerciale e gli investimenti giapponesi nel Paese Latino Americano. Così nel 2001 entrambi i Paesi crearono una task force per comprovare questa possibilità. Nel 2002, questo gruppo arrivò alla conclusione che un accordo di questo tipo tra i due Paesi avrebbe offerto dei benefici per entrambe le parti.¹⁵¹

D'altro canto, nonostante la lunga tradizione che entrambi i Paesi avevano in comune dal ripristino delle relazioni diplomatiche da più di sessanta anni e dalla

¹⁴⁹ Juan José RAMÍREZ BONILLA, *La relación comercial México-Japón, diez años después de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de Asociación Económica*, Comercio Exterior, vol. 64, n. 6, 2014, p. 15.

¹⁵⁰ Ministry of Finance, *Trade Statistics of Japan, Values by Country*: <http://www.customs.go.jp/toukei/srch/indexe.htm?M=23&P=0>

¹⁵¹ Taku OKABE, *Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón*, México y la Cuenca del Pacífico, vol. 7 n. 23, 2004, p. 104.

creazione degli impianti della Nissan Motor Company Ltd. in Messico (dal 1961), prima impresa giapponese degna di nota nel Paese Latino Americano, è certo che prima del 2004 il commercio tra il Messico ed il Giappone non superava la cifra di 10 miliardi di dollari. Inoltre gli investimenti giapponesi in Messico non raggiungevano il 2,5% del totale dell'IDE (Investimento Diretto all'Estero). In questo modo, il Giappone, Paese che fino al 2005 era riconosciuto come la seconda potenza economica mondiale dopo gli Stati Uniti, partecipava solo marginalmente al commercio e agli investimenti in Messico.

Le negoziazioni iniziarono nel 2002 e coinvolsero i due Paesi in 14 incontri. Gli ultimi incontri si svolsero a Tokyo il 25 febbraio e il 5 marzo del 2004. Il 17 settembre 2004 a Città del Messico venne così firmato l'Accordo di Associazione Economica (AAE) tra Junichiro Koizumi, Primo Ministro del Giappone, e Vincente Fox Quesada, Presidente del Messico. Tra il 10 e il 18 di novembre dello stesso anno, la dieta giapponese ed il senato messicano approvarono l'accordo che entrò in vigore il primo aprile del 2005.¹⁵²

Per il Giappone questo trattato rappresentò il primo accordo di libero commercio di grandi dimensioni, il quale faceva parte di una nuova tappa della politica estera che dava priorità agli accordi bilaterali rispetto ai modelli del commercio estero multilaterali promossi dall'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). In quel momento il Giappone possedeva accordi di libero commercio con Singapore, Messico, Malesia, Chile, Thailandia, Indonesia e Brunei. Nel 2009 entrarono in vigore anche gli accordi firmati con le Filippine e con l'Associazione delle Nazioni del Sud-est Asiatico (ASEAN). Inoltre il Giappone stava negoziando anche con altri Paesi dell'Asia e dell'Europa.¹⁵³

L'obiettivo dell'AAE era di promuovere la liberalizzazione del commercio e degli investimenti tra il Messico ed il Giappone. Questo accordo, oltre ad includere le caratteristiche di un trattato di libero commercio, comprendeva anche un insieme di disposizioni riguardanti la cooperazione bilaterale tra i due Paesi. Il Messico così avrebbe potuto beneficiare della liberalizzazione e dell'apertura del mercato dei beni, dei servizi e dei capitali. Per liberalizzare il commercio, l'accordo avrebbe

¹⁵² Taku OKABE, *Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón*, México y la Cuenca del Pacífico, vol. 7 n. 23, 2004, pp. 103-123.

¹⁵³ *Japan External Trade Organization, 2008*, JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, International Economic Research Division, Tokio, 2008.

dovuto eliminare o ridurre i dazi doganali dei prodotti agricoli ed industriali. Per stimolare un maggior flusso di investimenti diretti del Giappone verso il Messico, la AAE stabilì un insieme di norme riguardanti la protezione degli investimenti che avrebbero offerto maggiore affidabilità e garantito sicurezza giuridica ai flussi di capitale.¹⁵⁴

Le principali disposizioni del Messico a favore del Giappone prevedevano:

- l'accesso immediato ad una riduzione delle tasse doganali pari al 44% per prodotti di alta tecnologia non fabbricati in Messico e non utilizzati come fattori produttivi per l'industria nazionale. Inoltre il Giappone avrebbe ottenuto una riduzione del 9% delle tasse doganali per i cinque anni successivi alla firma del trattato per alcuni tipi di sostanze chimiche, ricambi per auto, attrezzatura medica e per il trasporto ferroviario. Avrebbe inoltre avuto ottenuto un accesso graduale, a 10 anni dall'entrata in vigore dell'accordo, ad una riduzione delle tasse doganali sino al 49,5% nei settori di produzione nazionale di prodotti farmaceutici, sostanze chimiche, cosmetici, saponi, gomme, legname, prodotti di materie plastiche, acciaio e vetro;
- nel settore automobilistico, il Messico concesse l'accesso immediato ad una quantità equivalente al 5% del mercato nazionale. Oltre a questa quota, le importazioni delle automobili sarebbero state sgravate dopo sei anni;
- nel settore dell'acciaio, sarebbe stato sgravato immediatamente l'acciaio usato per la fabbricazione di ricambi per auto e per l'elettronica non prodotta in Messico. Inoltre l'acciaio che compete con la produzione nazionale sarebbe stato sgravato in maniera graduale in cinque anni.¹⁵⁵

Per quanto riguarda i principali prodotti liberalizzati dal Giappone a favore del Messico troviamo:

¹⁵⁴ Taku OKABE, *Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón*, México y la Cuenca del Pacífico, vol. 7 n. 23, 2004, p. 110.

¹⁵⁵ Yasuhiro TOKORO, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, Economía Unam, vol. 3 n. 7, Messico, 2007, pp. 47-68.

- l'accesso a quote doganali preferenziali per i prodotti sensibili per il Giappone e di grande interesse per il Messico, come la carne di maiale, la carne di manzo, la carne di pollo, le arance ed il succo di arancia. Allo stesso modo il Messico poté accedere immediatamente al mercato giapponese di prodotti come: caffè verde, birra, tequila, limoni, avocado e mango. In cinque anni avrebbe potuto accedere anche al mercato di caffè tostato, salsa, fragole congelate, meloni, uva e noci. In 10 anni sarebbe entrata nel mercato delle banane, delle verdure già preparate e delle marmellate;
- l'accesso immediato, senza tasse doganali, a prodotti ittici come il tonno pinne gialle fresco ed in scatola, gamberi, alcuni crostacei e molluschi e polipo. L'accesso al mercato delle sardine e dei calamari rimase a quote basse;
- l'eliminazione immediata del 91% delle tasse doganali per i prodotti del settore industriale. Sarebbe stato inoltre eliminato un ulteriore 4% in poco tempo. Il restante 5% delle tasse doganali sarebbe stato eliminato in dieci anni.
- l'accesso immediato al mercato degli indumenti e delle calzature di pelle per le merci prodotte in Messico. Vennero però imposte delle tasse doganali per le merci prodotte con materie prime non messicane.¹⁵⁶

Per il Giappone questo accordo offriva come vantaggi principali:

- accedere ad un mercato di 100 milioni di abitanti;
- fornire maggiore stabilità e aumentare la competitività delle compagnie giapponesi che producevano in Messico. Questo fu possibile solo grazie all'incremento dei flussi dei fornitori di materie prime proprio dal Giappone;
- approfittare degli accordi commerciali stabiliti tra Messico ed un gran numero di altri Paesi. Per il Giappone fu di fondamentale

¹⁵⁶ Yasuhiro TOKORO, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, Economía Unam, vol. 3 n. 7, Messico, 2007, pp. 47-68.

importanza accedere al mercato di Stati Uniti, Unione Europea e America del Sud. Avrebbe così giovato della rete di accordi messicana che comprendeva 11 trattati di libero commercio con 42 Paesi che permetteva al Messico un accesso preferenziale a dei Paesi che concentravano i due terzi del prodotto interno lordo mondiale.¹⁵⁷

Dal punto di vista del Messico, le aspettative provenienti dalla firma del trattato AAE si incentravano intorno ai seguenti benefici:

- l'espansione degli investimenti diretti giapponesi in Messico conseguenti ad una situazione di maggior affidabilità del Paese;
- l'aumento e la diversificazione delle esportazioni in uno dei mercati più grandi al mondo, grazie all'accordo preferenziale ottenuto con questo trattato;
- il forte desiderio di uno sviluppo delle catene produttive, proporzionato alla produzione di merci di grande qualità vincolati ai rifornimenti delle compagnie giapponesi in Messico.¹⁵⁸

Riassumendo, i punti a favore della firma dell'Accordo di Associazione Economica tra il Messico ed il Giappone sono i seguenti:

- generale aumento del commercio dei beni tra entrambi i Paesi. Infatti, a quattro anni dalla firma dell'accordo, è stato riscontrato un aumento del commercio tra le due nazioni, fino a realizzare 20 miliardi di dollari nel 2008. Questa somma rappresenta più del doppio del totale del commercio riportato nel 2003. Tuttavia nel 2004 si riscontrò un incremento del 36,2% grazie all'entrata in vigore dell'Accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA). Un incremento minore, col tasso di crescita del 7,7%, venne registrato nel 2007, e nel 2008 il tasso raggiunse il 3,1%;

¹⁵⁷ Yasuhiro TOKORO, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, Economía Unam, vol. 3 n. 7, Messico, 2007, p. 47.

¹⁵⁸ Guadalupe GARCIA DE LEON, *México y Japón: comercio en el marco de la Asociación Económica*, Comercio Exterior, Vol. 60. Num.2, Messico, 2010, p. 120.

- tanto per il Giappone come per il Messico, il commercio bilaterale dopo l'AAE rappresenta una porzione poco significativa del suo commercio estero. Questi scambi infatti, anche se crescenti negli anni non sono riusciti a significare per nessuno dei due Paesi una porzione importante del loro commercio estero. La posizione del Giappone nel complesso delle esportazioni messicane raggiunse uno scarso 0,7% del totale nel 2008 a differenza del'80,2% degli Stati Uniti. Inoltre, anche se il Giappone era il terzo Paese importatore per importanza per il Messico dopo gli Stati Uniti e la Cina, la sua posizione nel totale delle importazioni dal Messico era solo del 5,8% nel 2008. Anche la partecipazione del Messico nel commercio estero del Giappone venne ridotta. Le importazioni giapponesi dal Messico rappresentavano soltanto lo 0,5%, occupando il trentesimo posto nella classifica dei Paesi da cui il paese asiatico importava di più. Le esportazioni giapponesi in Messico invece rappresentavano l'1,4%, detenendo il quindicesimo posto tra i Paesi importatori del Messico. È importante sottolineare come la maggior parte di questi scambi fosse rappresentata da prodotti manifatturieri.
- con la firma dell'Accordo di Associazione Economica si aggravò il deficit commerciale tra il Messico ed il Giappone. Le dinamiche commerciali tra questi due Paesi si basavano più sull'importazioni giapponesi da parte del Messico rispetto alle sue esportazioni. I termini dell'AAE hanno accresciuto un modello di crescente deficit messicano dal punto di vista dell'intercambio commerciale. Tra il 2004 e il 2008, il deficit è stato di circa 12 miliardi di dollari, valore superiore rispetto agli 8,3 miliardi di dollari riscontrati dal 1994 al 2004 (figura 7 pag.58).¹⁵⁹

¹⁵⁹ Guadalupe GARCIA DE LEON, *México y Japón: comercio en el marco de la Asociación Económica*, Comercio Exterior, Vol. 60. Num.2, Messico, 2010, p. 121.

MÉXICO: COMERCIO EXTERIOR CON JAPÓN, 2000-2008
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



Tabella 9 Commercio estero del Messico col Giappone tra il 2000 e il 2008 (in milioni di dollari americani) (Source: JETRO Messico, cifre del Ministero delle Finanze del Giappone e del Segretariato di Economia, con i dati del Banco de México)

IMPORTANCIA DE MÉXICO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE JAPÓN, 2007 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	Monto	Participación en el total	Posición de México	Participación de México	Principales socios comerciales (porcentajes)		
					Primer país	Segundo país	Tercer país
<i>Importaciones japonesas desde México</i>	3 153	100	30	0.5	China (20.6)	Estados Unidos (11.4)	Arabia Saudita (5.7)
Alimentos	589	18.7	19	1.2	Estados Unidos (26.6)	China (15.3)	Australia (7.7)
Materias primas	560	17.8	18	1.0	Australia (15.8)	Chile (11.4)	Indonesia (11.1)
Productos manufacturados	1 983	62.9	21	0.6	China (33.9)	Estados Unidos (15)	Corea (6.5)
Otros	20	0.6	27	0.2	Taiwan (17.3)	China (13.4)	Estados Unidos (12.7)
<i>Exportaciones japonesas hacia México</i>	10 221	100	15	1.4	Estados Unidos (20.1)	China (15.3)	Corea (7.6)
Alimentos	4	0.0	35	0.1	Hong Kong (19.4)	Estados Unidos (16.1)	Taiwan (15.2)
Materias primas	6	0.1	43	0.1	China (40.5)	Corea (22.7)	Taiwan (7.7)
Combustibles	142	1.4	13	1.5	China (20.1)	Estados Unidos (18.6)	Singapur (14.7)
Productos manufacturados	9 520	93.1	15	1.5	Estados Unidos (20.7)	China (14.7)	Corea (7.3)
Otros	549	5.0	14	1.4	China (17.9)	Estados Unidos (15.7)	Hong Kong (10.8)

Tabella 10 Importanza rappresentata dal Messico per il commercio estero del Giappone nel 2007 (in milioni di dollari americani) (Source: JETRO, cifre del Ministero delle Finanze del Giappone, 2007, http://www.jetro.go.jp/mexico/economicas/Comercio/index.html/Japon_Comercio_con_Mexico_2007.xls)

MÉXICO: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE JAPÓN, 2008 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

Lugar	Fracción arancelaria	Descripción	Monto	Participación	Participación acumulada
1	8529	Partes de aparatos de reproducción de sonido y de imagen	1 397	8.6	8.6
2	8703	Automóviles de turismo	1 255	7.7	16.3
3	9013	Dispositivos de cristal líquido e instrumentos de óptica	770	4.7	21.0
4	8443	Máquinas y aparatos para imprimir	584	3.6	24.6
5	8708	Partes y accesorios de automóviles	578	3.5	28.1
6	8542	Circuitos electrónicos integrados	543	3.3	31.4
7	2710	Gasóleo o aceite diésel y sus mezclas	520	3.2	34.6
8	8541	Diodos, transistores y dispositivos semiconductores	503	3.1	37.7
9	8536	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos	387	2.4	40.1
10	8532.24.99	Condensadores eléctricos fijos, variables o ajustables	232	1.4	41.5
		<i>Total</i>	<i>16 326</i>	<i>100.0</i>	

Tabella 11 Principali prodotti giapponesi importati dal Messico nel 2008 (in milioni di dollari americani e percentuale) (Source: Banco de México, Statistiche, 2009)

Secondo i dati del Segretariato di Economia del Messico, le importazioni messicane dal Giappone sono cresciute ad un ritmo del 11,4% medio annuale dal 2004 al 2008 arrivando a toccare la soglia dei 16,326 miliardi di dollari nel 2008.

L'effetto della liberalizzazione commerciale è stato più evidente nel mercato dei prodotti della tecnologia di informazione e dei mezzi di trasporto. Come possiamo osservare dalla tabella 11, tra i principali dieci beni giapponesi importati dal Messico nel 2008, troviamo i prodotti manifatturieri i quali rappresentano più del 40% del totale delle merci importate dal Paese asiatico. Tra i prodotti importati dal Giappone spiccano i dispositivi destinati all'informazione, come apparecchi per la registrazione e la riproduzione del suono, televisori, dispositivi a cristalli liquidi, strumenti ottici, circuiti integrati e semiconduttori.¹⁶⁰

L'effetto del trattato è stato inoltre evidente anche nel settore automobilistico. Nel 2008 il mercato delle importazioni automobilistiche raggiunse il secondo posto tra i principali prodotti giapponesi importati in Messico (con il 7,7% del totale). Con la firma dell'AAE il Messico permise così al Giappone l'accesso al proprio mercato in esenzione doganale con una quota equivalente al 5% del numero totale di automobili vendute in Messico nell'anno precedente. Inoltre venne programmato un calendario di riduzione graduale dei dazi doganali per il settore automobilistico. Questa liberalizzazione stimolò l'importazione e la vendita di automobili giapponesi in Messico. Tra il 2004 e il 2007 il valore delle importazioni di questo settore dal Giappone crebbe da 754 milioni di dollari a 1, 535 miliardi di dollari e la vendita di auto giapponesi in Messico raggiunse il 34,4% del totale delle unità vendute.¹⁶¹

¹⁶⁰ Guadalupe GARCIA DE LEON, *México y Japón: comercio en el marco de la Asociación Económica*, Comercio Exterior, Vol. 60. Num.2, Messico, 2010, p. 121.

¹⁶¹ JETRO, *2008 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment*, International Economic Research Division, Tokio, novembre 2008, p. 143.

MÉXICO: VENTA DE AUTOMÓVILES JAPONESES (UNIDADES, PORCENTAJES Y MILLONES DE DÓLARES)

Automóviles vendidos	2004	2005	2006	2007	Cuota AAE para 2007 ^a
Empresas japonesas con base de producción en México	299 043	324 605	354 256	352 797	45 270
Compañías japonesas sin base de producción en México	–	1 634	13 040	25 322	11 574
Mazda	–	771	7 495	16 604	5 505
Suzuki	–	762	4 413	5 700	4 092
Isuzu	–	101	824	2 077	1 221
Fuji Heavy Industries	–	–	308	703	400
Hino Motors	–	–	–	238	356
<i>Total de empresas japonesas</i>	<i>299 043</i>	<i>326 239</i>	<i>367 296</i>	<i>378 119</i>	<i>56 844</i>
Total de automóviles de pasajeros vendidos en México	1 095 733	1 131 768	1 139 718	1 099 866	–
Participación de las compañías japonesas en el mercado	27.3	28.8	32.2	34.4	–
Importaciones de automóviles					
Valor de las importaciones desde Japón	754	1 074	1 249	1 535	–
Valor total de las importaciones	6 942	8 270	9 400	9 596	–
Participación de las empresas japonesas en las importaciones totales de automóviles de pasajeros	10.9	13.0	13.3	16.0	–

a. Cuota de 5% libre de aranceles para Japón.

Tabella 12 Vendita di automobili giapponesi in Messico (in unità, percentuale e in milioni di dollari)
(Source: JETRO, JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, International Economic Research Division, 2008)

È importante segnalare che anche prima della firma dell'Accordo di Associazione Economica, alle imprese giapponesi che fabbricavano automobili negli stabilimenti in Messico, era permessa l'importazione dei propri prodotti dal Giappone senza dazi doganali fino ad una quantità equivalente al 10% del numero di unità automobilistiche totali fabbricate in Messico. Tuttavia, queste misure non furono applicate a quelle imprese automobilistiche giapponesi che non avevano impianti in Messico come ad esempio Mazda, Suzuki, Fuji Heavy Industries e Hino Motors. Queste imprese risultarono avvantaggiate con il nuovo trattamento sotto l'accordo commerciale.¹⁶²

Anche le esportazioni del Messico verso il Giappone aumentarono, anche se ad un ritmo più ridotto in confronto all'ammontare raggiunto dalle importazioni dal Paese asiatico. Tra il 2004 e il 2008, il totale esportato passò da 2,170 miliardi di dollari a 3,783 miliardi di dollari, con un tasso di crescita del 15% annuale (tabella 8). Questo risultato è stato possibile anche grazie alla firma dell'AAE del 2005.¹⁶³

Tra i prodotti maggiormente esportati nel Paese asiatico troviamo i prodotti agricoli e ittici, per i quali vennero ridotti o rimossi completamente i dazi doganali.

¹⁶² JETRO, 2008 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment, International Economic Research Division, Tokio, novembre 2008, p. 144.

¹⁶³ Guadalupe GARCIA DE LEON, *México y Japón: comercio en el marco de la Asociación Económica*, Comercio Exterior, Vol. 60. Num.2, Messico, 2010, p. 122.

Nel 2008 l'ammontare di questo genere di esportazioni raggiunse il totale di 757,2 milioni di dollari (un incremento del 21,6% rispetto all'anno precedente). Le esportazioni dei prodotti a base di carne ed in particolare della carne di maiale, occuparono il primo posto tra i prodotti messicani esportati in Giappone. Rispetto al totale dei prodotti agroalimentari e marittimi esportati nel Paese asiatico nel 2008, i prodotti a base di carne rappresentarono quasi la metà della quale la carne suina raggiunse quasi il 40% (tabella 13). Il Messico così divenne uno dei principali fornitori di carne suina e bovina ed il quarto socio commerciale per il Giappone.¹⁶⁴

Oltre ai prodotti a base di carne dalla firma dell'AAE venne registrato un aumento nelle esportazioni di altri prodotti agroalimentari e ittici tra cui: alcuni frutti come l'avocado, il melone e la banana; prodotti ittici come i ricci di mare, le sardine, l'olio e la farina di pesce. Bisogna però sottolineare che il totale dei suddetti prodotti rappresenta solo una porzione ridotta del totale delle esportazioni messicane in Giappone con una percentuale che ha oscillato intorno al 20% tra il 2004 e il 2008.¹⁶⁵

¹⁶⁴ Ministero delle Finanze del Giappone, *Statistiche del commercio estero*, www.jetro.go.jp/mexico.

¹⁶⁵ Ibidem.

**MEXICO: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS AGRICOLAS, PESQUEROS Y ALIMENTICIOS A JAPON, 2006-2008
(MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJES)**

Producto	2006	2007	Valor	2008		Arancel ^b	
	Valor	Valor		Participación	Crecimiento	General	AAE
Carnes y despojos comestibles	238.5	276.2	361.3	47.7	30.8	-	-
Carne porcina	187.8	223.4	295.5	39.0	32.3	4.3	2.2
Carne bovina	35.0	35.6	44.9	5.9	26.2	38.5	30.8
Lengua de res (congelada)	7.5	8.5	11.0	1.4	28.6	12.8	7.6
Frutas y frutos	111.2	119.1	134.0	17.7	12.5	-	-
Aguacates	58.7	62.3	70.6	9.3	13.3	0.0	0.0
Melones	21.6	20.9	26.1	3.4	24.6	6.0	1.0
Mangos	13.9	17.9	18.2	2.4	1.3	0.0	0.0
Plátanos	4.0	4.5	5.5	0.7	23.5	10.0/20.0	0.0
Pescados y crustáceos	74.4	89.2	77.3	10.2	-13.3	-	-
Atunes de aleta azul (frescos)	43.8	39.4	29.9	4.0	-24.1	3.5	n.a.
Atunes de aleta azul (congelados)	1.2	8.2	16.8	2.2	105.1	3.5	n.a.
Enzós (frescos y refrigerados)	5.3	7.8	11.0	1.4	40.8	7.0	1.1
Pulpos (congelados)	7.5	19.5	7.0	0.9	-64.4	5.0	0.0
Sardinias (congeladas)	3.1	2.4	5.6	0.7	138.7	10.0	8.0
Hortalizas	42.0	35.8	43.0	5.7	20.0	-	-
Calabazas (frescas)	23.4	20.3	23.6	3.1	16.1	3.0	0.0
Espárragos (frescos)	12.8	10.2	12.3	1.6	20.3	3.0	0.0
Brécolas (congelados)	3.5	3.2	4.0	0.5	22.3	6.0	1.5
Grasas y aceites	3.9	6.4	28.8	3.8	348.7	-	-
Grasas y aceites de pescado (excepto de hígado)	1.3	2.7	24.5	3.2	811.5	7.0	0.0
Bebidas alcohólicas	17.8	17.6	19.2	2.5	9.2	-	-
Tequila, mezcal	8.3	9.1	9.5	1.3	5.0	25.2	0.0
Cerveza de malta	9.0	8.1	9.2	1.2	13.3	0.0	0.0
Los demás productos de origen animal	8.5	11.7	16.6	2.2	42.1	-	-
Viscosas de animales (excepto pescados)	7.3	10.8	15.1	2.0	40.1	0.0	0.0
Preparaciones de hortalizas y frutas	10.5	15.5	16.1	2.1	3.8	-	-
Jugo de naranja congelado	3.0	7.7	7.9	1.0	2.8	25.5	12.7
Puré de frutas (no cítricos, sin endulzante)	0.0	1.0	2.7	0.4	176.6	21.3	10.6
Jugo de toronja	1.9	2.0	1.1	0.1	-44.1	25.5	9.5
Preparaciones de plátanos, mangos y otros	0.4	0.4	1.1	0.1	143.4	9.6	0.0
Residuos y desperdicios de las industrias alimenticias, alimentos preparados para animales	2.9	6.3	13.6	1.8	116.0	-	-
Harina, polvo de pescado	2.7	6.1	13.3	1.8	117.5	0.0	0.0
Café, té y especias	9.3	11.0	12.8	1.7	16.6	-	-
Café sin tostar	8.3	10.2	12.1	1.6	18.7	0.0	0.0
Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos	10.4	12.8	10.6	1.4	-17.0	-	-
Preparaciones de calamares	5.6	8.4	5.3	0.7	-36.4	9.0	8.4
Preparaciones de lomo de cerdo	3.2	3.8	4.3	0.6	15.4	10.0	4.3
Semillas y frutos oleaginosos, forraje	7.0	6.9	7.8	1.0	13.2	-	-
Ajonjolí	1.8	2.2	3.7	0.5	67.5	0.0	0.0
Laca, gomas y resinas	6.4	7.0	6.0	0.8	-14.3	-	-
Preparaciones alimenticias diversas	5.3	3.8	4.6	0.6	19.9	-	-
Tabaco	1.0	1.0	1.7	0.2	66.6	-	-
Cacao y sus preparaciones	0.3	0.6	1.1	0.1	81.1	-	-
Productos lácteos, mieles naturales y otros	0.4	0.4	1.0	0.1	166.0	-	-
Miel natural	0.1	0.4	0.9	0.1	152.4	25.5	0.0
Otros	2.4	0.9	0.9	0.1	-0.5	-	-
Total de alimentos agrícolas y marítimos	552.2	622.6	757.2	100.0	21.6	-	-

Tabella 13 Esportazioni di prodotti agricoli, ittici e alimentari messicani in Giappone dal 2006 al 2008 (in milioni di dollari americani e percentuali) (Source: Ministero delle Finanze del Giappone, Statistiche del commercio estero, www.jetro.go.jp/mexico)

La maggior parte delle esportazioni messicane in Giappone corrisponde ai prodotti manifatturieri che rappresentano più del 60% del totale. A questa categoria appartengono sia le automobili e i ricambi per auto, così come alcuni prodotti high-tech. Questi prodotti venivano fabbricati dalle multinazionali giapponesi che avevano esteso la loro rete di imprese grazie alla creazione degli impianti in Messico dai quali beneficiavano non solo dell'accesso agevolato negli Stati Uniti ma anche nel mercato del proprio paese.¹⁶⁶

JAPÓN: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MÉXICO, 2008 (MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)						
Fracción		Monto	Participación	Variación 2007-2008	Participación acumulada	
1	0203	Carne porcina congelada, fresca o refrigerada	287	7.6	38.43	8
2	710691	Plata (incluida la plata dorada y la platinada) en bruto	274	7.3	68.26	15
3	8703	Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles concebidos para el transporte de personas (excepto los de la partida 87.02), incluidos los vehículos de tipo familiar y los de carreras	240	6.4	- 3.62	21
4	261310	Minerales de molibdeno y sus concentrados. Tostados	212	5.6	- 11.47	27
5	940190	Partes de asientos	210	5.6	- 15.49	32
6	250100	Sal (incluidas la de mesa y la desnaturalizada) y cloruro de sodio puro, incluso en disolución acuosa o con adición de antiaglomerantes o de agentes que garanticen una buena fluidez; agua de mar	198	5.3	4.78	38
7	901890	Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, incluidos los de centellografía y demás aparatos electromédicos, así como los requeridos para pruebas visuales	151	4.0	17.29	42
8	851762	Aparatos para la recepción, conversión y transmisión o regeneración de voz, imagen u otros datos, incluidos los de conmutación y enrutamiento	144	3.8	42.09	45
9	847150	Unidades de procesamiento de datos	118	3.1	120.13	49
10	391211	Acetatos de celulosa, sin plastificar	79	2.1	70.58	51
		<i>Total</i>	3 783			

Tabella 14 *Principali prodotti messicani importati dal Giappone nel 2008 (in milioni di dollari americani e in percentuale)* (Source: JETRO, http://www.jetro.go.jp/mexico/economicas/Comercio/index.html/Princ_Prod_Import_desde_Mexico_2008.pdf)

Le linee guida dell'Accordo di Associazione Economica tra il Messico e il Giappone dal 2004 al 2008 hanno così rafforzato i flussi commerciali legati all'espansione della rete di produzione internazionale delle compagnie giapponesi nel settore automobilistico, elettrico ed in quello elettronico le quali avrebbero così potuto avere accesso ai mercati degli Stati Uniti, dell'Europa e dell'America Latina.¹⁶⁷ Per il Messico questo accordo è servito ad attirare gli investimenti giapponesi, i quali hanno incrementato significativamente il commercio bilaterale. Il Messico è oggi uno dei principali partner commerciali del Giappone in America

¹⁶⁶ Koichiro YAGINUMA, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400 nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010, p. 50.

¹⁶⁷ Yasuhiro TOKORO, *México y Japón: Una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, Economía UNAM, vol. 3, n. 7, Messico, 2006, p. 48.

Latina e il Giappone è il principale mercato per le esportazioni messicane in Asia. Questa nuova fase delle relazioni bilaterali fu caratterizzata da un crescente dialogo politico e da una stretta collaborazione in differenti temi dell'agenda internazionale che verrà rafforzata con la firma dell'Associazione Strategica Globale del 2010.

Il commercio di entrambi i Paesi crebbe in maniera considerevole a partire dal 2005 per poi fermarsi tra il 2008 e il 2010 a causa della crisi economica degli Stati Uniti e del suo effetto a livello internazionale. La crescita del commercio riprese tra il 2011 e il 2013 mantenendo il suo dinamismo fino al 2014 (tabella 15).

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza comercial
1994	1 007 042	4 780 541	5 787 583	-3 773 499
1995	979 312	3 952 099	4 931 411	-2 972 787
1996	1 393 404	4 132 093	5 525 497	-2 738 689
1997	1 156 428	4 333 619	5 490 047	-3 177 191
1998	851 235	4 537 043	5 388 278	-3 685 808
1999	776 093	5 083 124	5 859 217	-4 307 031
2000	930 535	6 465 683	7 396 218	-5 535 148
2001	620 550	8 085 693	8 706 243	-7 465 143
2002	1 194 206	9 348 549	10 542 755	-8 154 343
2003	1 172 583	7 595 048	8 767 631	-6 422 465
2004	1 190 497	10 583 397	11 773 894	-9 392 900
2005	1 470 012	13 077 780	14 547 792	-11 607 768
2006	1 594 038	15 295 157	16 889 195	-13 701 119
2007	1 912 637	16 342 979	18 255 616	-14 430 342
2008	2 046 035	16 282 450	18 328 485	-14 236 415
2009	1 600 591	11 397 105	12 997 696	-9 796 514
2010	1 925 554	15 014 685	16 940 239	-13 089 131
2011	2 252 287	16 493 493	18 745 780	-14 241 206
2012	2 610 742	17 655 200	20 265 942	-15 044 458
2013	2 244 050	17 076 109	19 320 159	-14 832 059
2014 ¹	1 646 326	9 999 142	11 645 468	-8 352 816

Tabella 15 Messico: bilancia commerciale con il Giappone tra il 1994 e il 2014 (in migliaia di dollari americani) (Source: Ministero dell'Economia del Messico, <http://www.economia.gob.mx/>)

Il superamento delle difficoltà derivanti dalla recessione permise l'inizio di una nuova fase espansiva per le esportazioni messicane e l'entrata in vigore dell'AAE nel 2004 rinforzò questo trend, interrompendolo solo nel 2009, a causa della crisi del *subprime market*.¹⁶⁸ Come si può però notare dalla Tabella 15, anche se il commercio bilaterale è aumentato del 120% tra il 2003 e il 2013, il trend del deficit

¹⁶⁸ "crisi finanziaria scoppiata alla fine del 2006 negli Stati Uniti che ha avuto gravi conseguenze sull'economia mondiale, in particolar modo nei paesi sviluppati del mondo occidentale, innescando la grande recessione (da molti considerata la peggior crisi economica dai tempi della grande depressione). Prende il nome dai cosiddetti subprime, prestiti ad alto rischio finanziario da parte degli istituti di credito in favore di clienti a forte rischio debitorio, considerati da molti analisti come fenomeni di eccessiva speculazione finanziaria." (Source: Draghi, *Una delle peggiori crisi della storia*. http://www.ilsecoloxix.it/p/italia_e_mondo/2008/09/16/ALIIY74B-draghi_peggiori_storia.shtml, 16 settembre 2008)

commerciale per il Messico crebbe dal 2007 al 2013. Per il Giappone invece dal 2003 al 2013, l'AAE si è dimostrato un gran successo e secondo il Ministero dell'Economia del Messico, il numero delle imprese giapponesi nel Paese Latino Americano è aumentato di quasi 2,5 volte, passando da 281 a 679. Le compagnie automobilistiche come Nissan, Toyota e Mazda sono tra quelle imprese che hanno investito maggiormente e hanno creato stabilimenti ad Aguascalientes, Querétaro e Guanajuato (città situate nella parte centrale del Paese).¹⁶⁹

Nel 2010 il contesto nazionale, regionale e globale era cambiato radicalmente rispetto al 2002. Il Summit del G-8 (a cui parteciparono Gran Bretagna, Canada, Francia, Germania, Italia, Giappone, Russia e Stati Uniti) svolto a giugno del 2008 nel Lago di Toya, a circa 760 km a nord di Tokyo e il Summit della APEC (Cooperazione Economica Asiatico-Pacifica) svolta a giugno del 2010 a Yokohama permisero ben due visite del Presidente Felipe Calderón in Giappone, alle quali si sommò una terza nell'incontro bilaterale celebrato col Primo Ministro del Giappone Yukio Hatoyama a Tokyo nel febbraio del 2010.¹⁷⁰

Anche la situazione politica giapponese era cambiata. Dal 2009 il Partito Democratico del Giappone (DPJ) era alla guida del governo e cercava di ridefinire la sua strategia per gli accordi commerciali. Il Giappone così sentì la necessità di "aprire il Paese" e di negoziare accordi con un gruppo più ampio di Paesi.¹⁷¹

Con il ritorno al potere del Partito Liberal Democratico (LDP) nel dicembre del 2012 la strategia giapponese relativa agli accordi internazionali non subì significativi cambiamenti rispetto al governo del Partito Democratico, invece avvennero integrazioni grazie ad iniziative nuove che avrebbero trasformato il Giappone in una meta importante per nell'ambito dei beni e dei servizi, dei capitali e delle risorse umane.¹⁷²

¹⁶⁹ Juan GONZÁLEZ GARCÍA, *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿es posible un relanzamiento?*, Comercio Exterior, vol. 64, n.6, Messico, 2014, p. 6.

¹⁷⁰ *Historia de la Relación Bilateral*, Embajada de México en Japón, 13 aprile 2016, <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

¹⁷¹ Juan José RAMÍREZ BONILLA, *La relación comercial México-Japón, diez años después de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de Asociación Económica*, Comercio Exterior, vol. 64, n. 6, 2014, p. 4.

¹⁷² *Ibidem*.

In questo modo, il 14 giugno del 2013, Shinzo Abe presentò il suo nuovo programma per la crescita economica, caratterizzato da tre importanti linee d'azione, le "tre frecce": una politica monetaria aggressiva, una politica fiscale flessibile ed una strategia per "rivitalizzare" il Giappone, che includeva un piano per il rilancio dell'industria giapponese, un piano per la creazione di un mercato strategico e una strategia a livello globale.¹⁷³

La terza freccia è di particolare interesse per quanto riguarda i rapporti commerciali internazionali: con questa linea di azione venivano stabilite delle relazioni commerciali strategiche e venivano promosse associazioni economiche, iniziative strategiche per attrarre i mercati globali e lo sviluppo di una base di risorse finanziarie e umane al fine di appoggiare la crescita del Giappone.¹⁷⁴ Nel testo integrale del Primo Ministro del Giappone e del Consiglio dei Ministri riguardante la strategia a livello globale veniva indicato:

*"As the world market is rapidly expanding in particular emerging countries, each country is involved in an intense competition to obtain this growth market. Japan will actively enter the world market by making use of its strength such as our companies' technological capabilities and take in the world economic growth by attracting human talents, goods, and funds from the world to Japan through the expansion of inward direct investment."*¹⁷⁵

Grazie alle nuove linee guida del Primo Ministro giapponese Shinzo Abe, nel 2013, al nono anno dalla firma dell'AAE, entrarono in Messico 130 nuove imprese giapponesi. Secondo il Ministero dell'Economia del Messico, le imprese giapponesi hanno investito poco più di 5 miliardi di dollari tra il 2005 e il 2013, cifra minore del 60% rispetto a quella prevista dalle autorità messicane alla firma dell'AAE.

Attualmente le relazioni bilaterali con il Giappone sono caratterizzate da un nuovo e rinnovato dinamismo che è stato reiterato dalla visita che il Presidente del Messico Enrique Peña Nieto realizzò in Giappone dal 7 al 10 aprile del 2013. Si trattò della sua prima visita di questo genere dall'inizio del suo governo (iniziato il 1° dicembre del 2012). Questo incontro rappresenta un chiaro esempio

¹⁷³ Prime Minister of Japan and His Cabinet, *New Growth Strategy: The Formulation of "Revitalizing Japan Strategy. Japan is Back"*, 2013,

http://japan.kantei.go.jp/96_abe/documents/2013/1200485_7321.html

¹⁷⁴ Ibidem.

¹⁷⁵ Ibidem.

dell'importanza che il Messico conferisce alle sue relazioni strategiche con il Giappone.¹⁷⁶

Al termine dell'incontro tra il Presidente Messicano Peña Nieto e il Primo Ministro del Giappone Shinzo Abe, venne sottoscritto un comunicato congiunto intitolato "Visione condivisa e misure per il consolidamento dell'Associazione Strategica Globale tra il Messico ed il Giappone per il XXI secolo". In questo comunicato veniva delineata la direzione che gli scambi bilaterali tra i due Paesi avrebbero dovuto seguire nel medio e lungo termine. Queste relazioni vennero a loro volta rafforzate dalla visita ufficiale del Primo Ministro del Giappone Shinzo Abe in Messico, dal 25 al 27 luglio del 2014, in risposta alla visita del Presidente Peña Nieto.¹⁷⁷

Vanno inoltre presi in considerazione i crescenti flussi di investimenti diretti giapponesi in Messico che dal 2011 al 2014 aumentarono significativamente, in particolare grazie alle imprese automobilistiche giapponesi come Nissan, Honda e Mazda che nel 2014 annunciarono l'espansione delle proprie capacità produttive in Messico. La Tabella 16 riassume l'IDE dei più importanti Paesi investitori in Messico dall'anno 2000 al 2014. Come si può osservare l'IDE inizia ad essere realmente significativo a partire dal 2011, raggiungendo un valore medio di più di un miliardo di dollari.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Total	18 897	25 091	24 740	20 888	32 339	28 578	17 502	23 491	23 720	17 809	39 171	9 732
Estados Unidos	9 000	90 203	11 869	13 324	13 166	11 770	7 601	6 665	12 063	8 787	13 131	1 407
Canadá	408	804	690	965	834	3 433	1 838	1 848	1 395	1 766	1 387	432
Países Bajos	816	3 380	4 018	2 805	6 626	1 900	2 587	9 223	2 800	1 466	3 605	1 952
España	2 850	7 892	1 703	1 451	5 449	4 967	2 593	2 042	3 658	- 917	- 826	2 544
Belgica	225	46	- 21	69	228	109	347	38	163	1	13 290	1 261
Reino Unido	1 143	323	1 341	973	612	1 420	419	700	-1 040	444	1 251	132
Alemania	445	393	334	750	648	656	65	424	965	965	1 763	377
Francia	548	306	386	156	235	210	266	- 10	247	398	161	127
Suecia	- 25	408	376	38	36	85	11	327	43	180	253	- 59
Suiza	2 558	1 156	323	602	617	242	100	264	1 168	281	276	223
Japón	139	392	173	-1 433	439	509	483	535	916	1 815	1 623	696
Corea	57	67	96	72	90	476	75	- 3	100	129	403	122
Brasil	19	49	46	50	25	93	128	404	223	63	433	178
Singapur	6	29	14	63	139	108	257	33	151	49	99	17
Argentina	4	11	542	24	26	43	2	- 7	10	31	1	- 1
Chile	16	8	173	60	35	31	50	83	56	23	17	61
Colombia	8	34	14	17	5	43	24	18	204	12	39	35
Australia	6	7	36	32	139	11	16	30	17	12	38	- 3
China	25	12	15	24	14	13	33	14	22	82	19	16
Taiwán	12	10	44	22	10	33	48	115	27	88	121	21

Tabella 16 Investimento Diretto all'Estero dei principali Paesi in Messico tra il 2003 e il 2014 (in milioni di dollari americani) (Source: CNIED, Informe sobre la evolución de la IED, 2014)

¹⁷⁶ Historia de la Relación Bilateral, Embajada de México en Japón, 13 aprile 2016, <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

¹⁷⁷ Ibidem.

Lo sviluppo delle relazioni bilaterali tra il Messico ed il Giappone è stato inoltre stimolato dalla celebrazione dei 400 anni dalla Missione di Hasekura. I leader del Messico e del Giappone ribattezzarono il 2013-2014 come “Anno degli scambi tra il Messico ed il Giappone”. Per celebrare questa data importante sono stati realizzati un gran numero di eventi commemorativi e diverse visite importanti. Le attività riguardarono non soltanto il settore politico ed economico, ma anche il settore culturale e quello artistico. Questo anniversario non è solo servito come opportunità per ricordare la lunga storia di amicizia e fiducia reciproca che tradizionalmente ha prevalso tra questi due Paesi, ma anche per approfondire lo sviluppo delle relazioni bilaterali con un approccio lungimirante.

Nell'aprile del 2015 l'Accordo di Associazione Economica ha compiuto 10 anni. Considerando gli effetti riscontrati fino ad allora si può affermare che il Giappone è il Paese che ha avuto i dividendi più elevati dalla riduzione dei dazi doganali e dall'apertura del mercato messicano senza prendere in considerazione il fatto che il suddetto Paese sia riuscito o meno ad incrementare la sua presenza sia in America Latina che in Europa. Al contrario il Messico non è riuscito a trarre profitto da questo accordo.¹⁷⁸

In sintesi, le relazioni bilaterali tra il Messico ed il Giappone attraversano una tappa di rinnovato dinamismo che conferma il carattere strategico di questi due Paesi. L'approfondimento dei rapporti commerciali tra il Messico ed il Giappone permette di portare avanti le principali disposizioni del Presidente Messicano Peña Nieto. Queste disposizioni sono:

- il maggior dialogo e la cooperazione politica con il Giappone che ha permesso di confermare il carattere del Messico come un competente attore a livello globale;
- l'aumento del commercio e degli investimenti con il Giappone hanno contribuito allo sviluppo di nuovi e migliori posti di lavoro a beneficio di un Paese più equo;

¹⁷⁸ Juan GONZÁLEZ GARCÍA, *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿es posible un relanzamiento?*, Comercio Exterior, vol. 64, n.6, Messico, 2014, p. 7.

- l'aumento degli scambi a livello accademico ed educativo con le istituzioni giapponesi hanno permesso il progresso verso una migliore qualità educativa per i messicani.¹⁷⁹

Secondo le parole dell'ambasciatore giapponese in Messico Akira Yamada nell'intervista rilasciata al periodico messicano "El Financiero" il 1 giugno del 2016, è stata la stabilità politica ed economica del Messico a far incrementare gli investimenti giapponesi in Messico. Secondo una recente stima dal 1999 al 2016 gli investimenti giapponesi sarebbero stati di ben 11,222 miliardi di dollari, soprattutto nel settore automobilistico. Stando alle parole dell'ambasciatore Yamada, non esisterebbe al mondo un paese nel quale stia crescendo tanto il numero delle imprese e degli investimenti giapponesi come nel Paese Latino Americano. D'accordo con le informazioni tratte dal sito dell'ambasciata giapponese in Messico dal 2008 in Messico arrivano in media ogni anno 73 imprese, arrivando a totalizzare il numero di 957 aziende giapponesi nel 2015 e l'ambasciatore prevede di sorpassare le 1000 aziende entro la fine del 2016.¹⁸⁰

Secondo l'ambasciatore Yamada, la qualità dei prodotti in Messico è uguale a quella dei prodotti fatti in Giappone. Il sistema democratico in Messico è molto stabile come lo sono anche la politica economica (nonostante il periodo di crisi del XX secolo) l'inflazione ed il debito estero. In secondo luogo il Messico ha delle relativamente buone infrastrutture dei trasporti verso gli Stati Uniti, come numerosi porti sia nella costa del Pacifico che nella costa Atlantica. Nel prossimo futuro la mancanza di infrastrutture adatte al trasporto di prodotti potrebbe diventare un problema per il Giappone.¹⁸¹

A questo proposito dal 2013 la nuova amministrazione sotto la guida del Presidente Messicano Peña Nieto ha incrementato in modo significativo i costi per lo sviluppo di nuove infrastrutture di prima classe per supportare la crescente

¹⁷⁹ *Historia de la Relación Bilateral*, Embajada de México en Japón, 13 aprile 2016, <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

¹⁸⁰ *No hay país donde esté creciendo tanto la inversión japonesa como México*, El Financiero, 1 giugno 2016, <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/no-hay-pais-donde-este-creciendo-tanto-la-inversion-japonesa-como-mexico.html>

¹⁸¹ Ibidem.

economia del Paese. È stato stimato che il valore del progetto per la costruzione di nuove infrastrutture dal 2013 al 2018 sarà di 135 miliardi di dollari, il 5,5% del PIL del Messico nel 2012. Il progetto includerà oltre allo sviluppo di diverse nuove linee ferroviarie, la costruzione di due linee ad alta velocità, ovvero la linea che collegherà Città del Messico con Queretaro (di 200 chilometri di estensione) e la linea Yucatan Trans-Peninsolare (di 278 chilometri di estensione) per un valore stimato ai 12,5 miliardi di dollari. I suddetti treni ad alta velocità raggiungeranno i 160-180 chilometri all'ora.¹⁸²

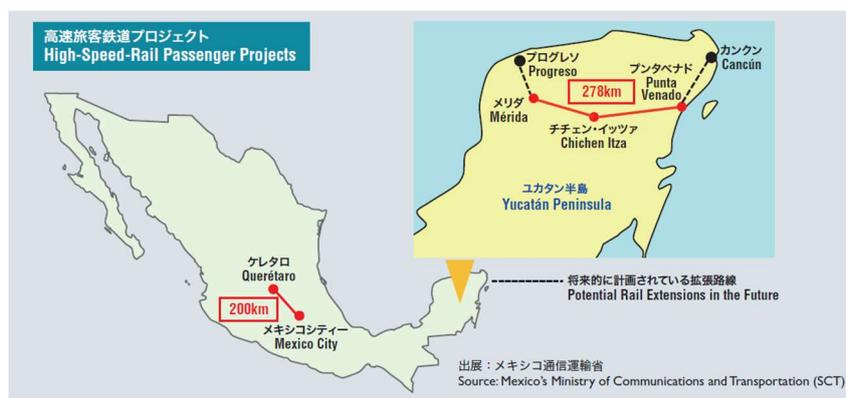


Figura 7 Progetto per le linee ferroviarie ad alta velocità (Source: EPA News, Mekishiko Nihon keizai renkei kyoutei, n. 31, 2013)

Altre priorità a livello infrastrutturale in Messico includono l'espansione dei porti marittimi, dei terminali merci (di particolarmente importanti nella costa del Pacifico), la costruzione di nuovi aeroporti e di porti di navigazione interna. Inoltre sono previste nuove esplorazioni petrolifere e la costruzione di nuovi impianti di produzione elettrica.¹⁸³

L'Accordo di Associazione Economica garantisce agli investitori giapponesi la partecipazione ai vari progetti. La Japan Bank for International Cooperation (JBIC) ed altre delle più grandi banche commerciali giapponesi hanno assistito le imprese giapponesi come Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo nei loro progetti in Messico. L'AAE inoltre garantisce un "trattamento nazionale" alle compagnie giapponesi che partecipano agli appalti pubblici per i progetti in Messico, i quali rappresentano così una opportunità unica nel settore.¹⁸⁴

¹⁸² EPA News, *Mekishiko Nihon keizai renkei kyoutei*, n. 31, marzo 2013, p. 2.

¹⁸³ EPA News, op. cit., p. 3.

¹⁸⁴ Ibidem.

Capitolo 10:

L'industria automobilistica messicana: una storia di successo con un promettente futuro

L'industria automobilistica messicana è la settima al mondo. Dal 2013 al 2015 sono stati annunciati più di 23,2 miliardi di dollari in nuovi investimenti nel settore.¹⁸⁵

Uno dei fattori principali che ha portato a questo impressionante sviluppo è stata la firma dell'*Accordo nordamericano per il libero scambio* (NAFTA e nei paesi di lingua spagnola TLCAN) stipulato nel 1994 tra Stati Uniti, Canada e Messico.¹⁸⁶

L'industria automobilistica è sicuramente l'esempio positivo più significativo. Nel 2014 gli Stati Uniti hanno venduto 16,4 milioni di unità di veicoli leggeri contro i 13 milioni venduti in Europa. Il tasso di crescita tra il 2010 e il 2014 negli Stati Uniti nel mercato automobilistico è stato del 41% mentre in Europa si è registrato un calo del 5%. Questi numeri riflettono la grande opportunità per gli investimenti in Messico, considerando che più del 70% dei veicoli prodotti in Messico sono stati esportati negli Stati Uniti ed in Canada.¹⁸⁷

Oltre al NAFTA, il Messico ha potenziato la sua politica pubblica del libero scambio come fonte di competitività. Sebbene le solide infrastrutture e i prezzi competitivi siano un importante fattore negli affari, l'esistenza dell'Accordo di libero scambio con 45 paesi è diventato una delle ragioni principali per investire in Messico. Harald Krueger, Direttore Generale del Gruppo BMW, e Rupert Stadler, Direttore Generale dell'Audi AG, hanno dichiarato come l'intensiva rete di accordi commerciali sia stato il fattore decisivo per stabilire dove ubicare i nuovi impianti.¹⁸⁸

I fattori del successo del Messico derivano inoltre dalla testimonianza di centinaia di compagnie la cui storia è iniziata con una semplice visita nel Paese

¹⁸⁵ JETRO, *Mekishiko jidosha sangyō no saishin dōkō chūki tenbō*, giugno 2015,

http://www.jica.go.jp/information/seminar/2015/ku57pq00001pa9yh-att/20150708_01_02.pdf

¹⁸⁶ William GREIDER, *One World, Ready or Not: The Manic Logic of Global Capitalism*, Allen Lane/Penguin, 1997

¹⁸⁷ Armando CORTÉS GALICIA, *Negocios: Pro Mexico*, Ministero dell'Economia Messicano, n.5, 2015, <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2015.pdf>, p.10.

¹⁸⁸ Armando CORTÉS GALICIA, op. cit., p. 11.

Latino Americano per poi diventare testimoni delle grandiose opportunità imprenditoriali che il Paese poteva offrire. I maggiori vantaggi competitivi del Messico stanno:

- nella grande disponibilità di capitale umano altamente qualificato;
- nei costi di gestione competitivi;
- nella strategica posizione geografica;
- in un allettante mercato interno;
- nella sicurezza giuridica;
- in una piattaforma per le esportazioni in più di 45 Paesi;
- in un'estesa catena di approvvigionamento;
- in decenni di esperienza nel settore automobilistico.¹⁸⁹

In Messico questo settore è diventato una piattaforma di sviluppo economico e una fonte di prosperità. Il settore automobilistico infatti offre lavoro a più di 66000 persone, rappresentando il 3% del prodotto interno lordo messicano e generando il 32% delle esportazioni totali.¹⁹⁰

#	2009	2010	2011	2012	2013	2nd Quarter 2014
1	China - 13.8	China - 18.2	China - 18.8	China - 19.2	China - 22.1	China - 11.8
2	Japan - 7.9	Japan - 9.6	USA - 8.6	USA - 10.3	USA - 11.0	USA - 5.9
3	USA - 5.7	USA - 5.9	Japan - 8.3	Japan - 9.9	Japan - 9.6	Japan - 5.1
4	Germany - 5.2	Germany - 5.9	Germany - 6.3	Germany - 5.6	Germany - 5.7	Germany - 3.1
5	South Korea - 3.5	South Korea - 4.2	South Korea - 4.6	South Korea - 4.5	South Korea - 4.5	South Korea - 2.3
6	Brazil - 3.2	India - 3.5	India - 3.9	India - 4.1	India - 3.9	India - 1.9
7	India - 2.6	Brazil - 3.3	Brazil - 3.4	Brazil - 3.3	Brazil - 3.7	Mexico - 1.7
8	Spain - 2.1	Spain - 2.3	Mexico - 2.6	Mexico - 3.0	Mexico - 3.0	Brazil - 1.3
9	France - 2.0	Mexico - 2.3	Spain - 2.3	Thailand - 2.4	Thailand - 2.5	Spain - 1.3
10	Mexico - 1.6	France - 2.2	France - 2.2	Canada - 2.4	Canada - 2.4	Canada - 1.2

Source: OICA

Tabella 17 Top Ten dei Paesi produttori di automobili dal 2009 al 2014 (in milioni di unità) secondo la OICA (Organizzazione internazionale di costruttori di veicoli a motore) (Source: OICA, *Negocios: Pro Mexico*, Ministero dell'Economia Messicano, n.5, 2015)

La costruzione degli impianti di assemblaggio ha rafforzato sempre più la catena di approvvigionamento dell'industria automobilistica in Messico che ha incrementato la comparsa di raggruppamenti regionali. Questo fatto è dovuto principalmente dalla notevole domanda che il mercato ha generato.¹⁹¹

¹⁸⁹ Armando CORTÉS GALICIA, *Negocios: Pro Mexico*, Ministero dell'Economia Messicano, n. 5, 2015, <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2015.pdf>, p. 11.

¹⁹⁰ Armando CORTÉS GALICIA, op. cit., p. 10.

¹⁹¹ Armando CORTÉS GALICIA, op. cit., p. 12.

La crescita del settore automobilistico in Messico è stata impressionante. Il grande potenziale di sviluppo di questo settore ha istituito delle sinergie tra i tre livelli governativi (il livello federale, il livello statale e quello comunale), gli istituti di istruzione pubblici e privati e le compagnie automobilistiche. Questo spirito di collaborazione ha portato a degli interventi specifici in aree come quello della sostenibilità, delle risorse umane, dell'innovazione e delle attività industriali al fine di incrementare la competitività delle imprese nel settore automobilistico.¹⁹²



Figura 8 Mappa degli impianti di assemblaggio di automobili in Messico (Source: JETRO, Mekishiko jidoshā sangyō no saishin dōkō chūki tenbō, 2015)

Numerosi gruppi automobilistici si sono stabiliti in tutto il Messico sia per la posizione geografica favorevole del Paese che per lo spirito al continuo miglioramento. Alcuni di questi gruppi automobilistici hanno concentrato le proprie attività negli stati di Aguascalientes, Chihuahua, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Querétaro e nello Stato del Messico.¹⁹³

L'Organizzazione finanziaria bilaterale nipponica (JFIC) conduce dal 1989 dei Survey Report sulle attività commerciali oltreoceano delle imprese manifatturiere giapponesi per identificare sia le tendenze del momento che le prospettive future. I risultati delle analisi rilevano il trend delle compagnie

¹⁹² Armando CORTÉS GALICIA, *Negocios: Pro Mexico*, Ministero dell'Economia Messicano, n. 5, 2015, <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2015.pdf>, p. 12.

¹⁹³ Ibidem.

manifatturiere giapponesi volti ad espandere le proprie attività commerciali oltreoceano. I risultati delle analisi degli ultimi cinque anni dimostrano inoltre l'influenza che ha avuto la scalata del Messico nel ranking dei Paesi più promettenti e di conseguenza il comportamento delle attività commerciali a medio termine.¹⁹⁴

FIGURE 3. PROMISING COUNTRIES/REGIONS FOR BUSINESS OPERATIONS OVER THE MEDIUM TERM (THE NEXT 3 YEARS OR SO)

Ranking		Country/Region	No. of Companies		Percentage Share(%)	
2014	2013		2014	2013	2014	2013
		(Total)	499	488		
1	2	India	229	213	45.9	43.6
2	1	Indonesia	228	219	45.7	44.9
3	4	China	218	183	43.7	37.5
4	3	Thailand	176	188	35.3	38.5
5	5	Vietnam	155	148	31.1	30.3
6	7	Mexico	101	84	20.2	17.2
7	6	Brazil	83	114	16.6	23.4
8	10	USA	66	54	13.2	11.1
9	9	Russia	60	60	12.0	12.3
10	8	Myanmar	55	64	11.0	13.1
11	11	Philippines	50	39	10.0	8.0
12	12	Malaysia	46	37	9.2	7.6
13	14	Turkey	26	23	5.2	4.7
14	16	Singapore	25	19	5.0	3.9
15	17	Cambodia	20	12	4.0	2.5
15	13	Korea	20	28	4.0	5.7
17	14	Taiwan	19	23	3.8	4.7
18	18	Germany	9	10	1.8	2.0
19	28	France	7	2	1.4	0.4
19	23	Saudi Arabia	7	4	1.4	0.8
19	18	South Africa	7	10	1.4	2.0

Tabella 18 Ranking dei Paesi più promettenti per avviare delle attività commerciali a medio termine nel 2013-2014 (Source: Japan for International Cooperation, Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies, 2016, https://www.jbic.go.jp/wp-content/uploads/press_en/2016/12/52058/press_en_20161212_00.pdf)

Il Messico, che si era classificato al settimo posto nelle analisi del 2013, è salito alla sesta posizione nel 2014, superando il Brasile. Il Paese Latino Americano ha fatto un bel passo avanti rispetto alle analisi del 2010 e del 2011 dove aveva raggiunto solo il dodicesimo posto in classifica. Le compagnie giapponesi che hanno risposto all'inchiesta hanno indicato che le ragioni della scalata in classifica del Messico si trovano:

1. nel potenziale di crescita futura del mercato locale (63,6%);

¹⁹⁴ Tomō KUSHIBIKI, *Japanese Manufacturing Companies overseas business operations, outlook for Mexico*, Negocios: Pro Mexico, Ministero dell'Economia Messicano, n. 5, 2015, <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2015.pdf>, p. 58.

2. nella base di rifornimento per le imprese di assemblaggio (50,5%);
3. nella forza lavoro a buon mercato (32,3%);
4. nelle basi di esportazione per i Paesi terzi (25,3%).¹⁹⁵

I risultati delle analisi dell'Organizzazione finanziaria bilaterale nipponica del 2015, sulla base dei dati dell'anno fiscale 2013 e 2014, dimostrano che le compagnie giapponesi ritengono che il Messico sia un Paese promettente, dove basare le proprie attività commerciali.¹⁹⁶

Secondo l'UNESCO nel 2011 la percentuale dei laureati in ingegneria e nelle scuole aziendali è più alta rispetto a Brasile, Germania, Spagna, Regno Unito e Stati Uniti. Inoltre nello stesso anno il numero totale dei laureati in ingegneria in Messico è stato di poco più di 100 mila, più alto del Regno Unito, della Germania, del Brasile, della Spagna e dell'Italia. Mentre a dicembre del 2013 in Messico il numero dei posti di lavoro diretti nel settore automobilistico era di 690 mila.¹⁹⁷

Il capitale umano, per la sua alta qualità e specializzazione è una delle maggiori fonti della competitività dell'industria automobilistica messicana. Ci sono strutture come quello di Dual Job Training Center (CEDUAL) nella città di Puebla, che offrono corsi di formazione industriale basati sul sistema duale tedesco, il quale include sia lezioni teoriche che formazione pratica per una durata di tre anni. Inoltre, il prestigioso Istituto Nazionale per la Formazione Tecnico-Professionale (CONALEP) offre programmi specifici progettati per l'industria automobilistica in diverse località in tutto il Messico. L'impegno costante del Messico dal punto di vista della formazione ha consentito agli impianti automobilistici costruiti nel Paese Latino Americano di raggiungere uno dei più alti livelli di produttività nel mondo.¹⁹⁸

Guardando al futuro, la strada che ha percorso l'industria automobilistica messicana fino ad oggi ci potrebbe portare a pensare che entro il 2020 il Messico

¹⁹⁵ Tomō KUSHIBIKI, *Japanese Manufacturing Companies overseas business operations, outlook for Mexico*, *Negocios: Pro Mexico*, Ministero dell'Economia Messicano, n. 5, 2015, <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2015.pdf>, p. 61.

¹⁹⁶Ibidem.

¹⁹⁷ Armando CORTÉS GALICIA, *Negocios: Pro Mexico*, Ministero dell'Economia Messicano, n. 5, 2015, <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2015.pdf>, p. 13.

¹⁹⁸ Ibidem.

possa diventare il quarto più grande produttore al mondo, con una produzione annua di 5 milioni di veicoli.¹⁹⁹

Case Study: il Gruppo Nissan in Messico

In Giappone nel 1933 nacque una compagnia automobilistica chiamata Jidōsha-Seizo Kabushiki Gaisha. Era una combinazione di diverse imprese con il marchio Datsun che era stato acquisito dalla Tobata Casting Co., Ltd. Poco dopo, il 1 giugno del 1934, il nome della compagnia venne cambiato in Nissan Motor Co., Ltd. Il fondatore della nuova compagnia era Yoshisuke Aikawa, leader brillante che si era posto la meta di arrivare a produrre tra le 10 mila e la 15 mila unità all'anno.²⁰⁰

La prima automobile Datsun di piccole dimensioni venne finita di assemblare nell'impianto di Yokohama nell'aprile del 1935, anno in cui vennero anche aperte le esportazioni di automobili verso l'Australia. L'automobile Datsun simboleggiava il rapido progresso del Giappone nell'industria moderna di quei tempi come peraltro riportava anche lo slogan dell'azienda:

*"The Rising Sun as the flag and Datsun as the car of choice."*²⁰¹

Nel 1936 la Nissan acquisì i disegni dello stabilimento e gli impianti produttivi della Graham-Paige Motors Corp. degli Stati Uniti per la fabbricazione di autovetture e di camion. I crescenti segnali dell'imminente guerra fecero spostare l'enfasi della produzione dalle automobili Datsun di piccole dimensioni ai furgoni militari. Durante la guerra la Nissan inoltre fabbricò anche motori per aerei militari e per navi da guerra.²⁰²

Sebbene l'impianto di Yokohama non avesse sofferto danni durante i bombardamenti aerei, metà dello stabilimento venne requisito dalle forze di

¹⁹⁹ Armando CORTÉS GALICIA, *Negocios: Pro Mexico*, Ministero dell'Economia Messicano, n.5, 2015, <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/abr-2015.pdf>, p. 12.

²⁰⁰ *A Brief History of Nissan Motor Company*, <http://www.nissan-global.com/GCC/Japan/History/history/index-e.html>

²⁰¹ Ibidem.

²⁰² Ibidem.

occupazione statunitensi dal 1945 al 1956.²⁰³ La Nissan venne inoltre penalizzata nel primo periodo dopoguerra dal fatto che molti importanti produttori automobilistici, affiliati in precedenza alla Nissan, spostarono le proprie preferenze verso la Toyota dopo la dissoluzione del Japan Motor Vehicle Distribution Co., Ltd., che aveva monopolizzato le concessionarie e di conseguenza la distribuzione di veicoli durante la guerra.

Nonostante la ripresa della produzione dei furgoni Nissan nel 1945 e delle autovetture Datsun nel 1947, la situazione di tensione che si registrava in Giappone in quegli anni testimoniata da numerosi scioperi generò nel 1953 un prolungato sciopero dei lavoratori che durò ben 100 giorni. Per riprendersi dalle carenze tecnologiche del periodo bellico, la Nissan stipulò un accordo di cooperazione tecnologica con la compagnia Austin Motor Co., Ltd. del Regno Unito nel 1952.²⁰⁴

Nel 1958 due autovetture da corsa Datsun 210 entrarono a far parte dell'Australian Rally, una delle più estenuanti gare del mondo, con 19 giorni di durata e 16600 chilometri di percorrenza, aggiudicandosi il primo ed il quarto posto. È anche grazie a questa gara che la superiorità della Datsun venne resa nota agli occhi di tutto il mondo.²⁰⁵



Figura 9 La Nissan Datsun 210 "Fuji" all'inizio dell'Australian Race del 1958 (Source: Fuji-go and Sakura-go Ride Again, <http://japanesenostalgicar.com/fuji-go-and-sakura-go-ride-again/>)

²⁰³ *Timeline of the Yokohama Red Brick Warehouse*, Archived December 14, 2007, <http://www.city.yokohama.lg.jp/kowan/m-sight/akarenga/history.html>

²⁰⁴ *A Brief History of Nissan Motor Company*, <http://www.nissanglobal.com/GCC/Japan/History/history/index-e.html>

²⁰⁵ *The beginning of Nissan's motorsport activities*, <http://www.nissanmotorsports.com/ENN/LEARN/INTRODUCTION/NO3/index.html>



Figura 10 La Nissan Datsun 210 "Fuji" mentre taglia il traguardo all'Australian Race del 1958
(Source: The beginning of Nissan's motorsport activities, <http://www.nissan-motorsports.com/ENN/LEARN/INTRODUCTION/NO3/index.html>)

La Nissan fu la prima industria automobilistica a ricevere il *Deming Price*²⁰⁶ per l'eccellenza ingegneristica nel 1960. È proprio durante questo periodo che la Nissan attuò una forte riorganizzazione interna al fine di supportare la fase di crescita straordinaria che sarebbe avvenuta negli anni successivi e che portò la Nissan a competere con successo con altre compagnie a livello globale dal punto di vista della qualità, della affidabilità e dell'efficienza dei carburanti.²⁰⁷

Dopo la seconda guerra mondiale la Nissan crebbe in maniera stabile, espandendo le sue operazioni a livello globale. In particolar modo ottenne successo in Nord America grazie alla linea di piccole automobili a benzina, ai suoi piccoli pick-up e alla sua coupé sportiva Datsun 280Z, all'apertura dell'impianto Yulon Motor Co., Ltd. a Taiwan nel 1959 e alla creazione della Nissan Mexicana, S.A. de C.V. nel 1961.²⁰⁸

Nonostante la Nissan facesse già parte del mercato messicano dal 1959 come società di vendita di automobili di marca Datsun, fu solo nel settembre del 1961 che costituì la Nissan Mexicana S.A. de C.V. L'eccellente riscontro da parte dei clienti messicani dei veicoli marcati Datsun fece in modo che la compagnia giapponese mettesse gli occhi sul Messico, valutando il grande potenziale che questo Paese

²⁰⁶ Premio per il riconoscimento alle imprese di tutto il mondo per l'eccellenza che hanno applicato ai principi della gestione totale della qualità

²⁰⁷ *A Brief History of Nissan Motor Company*, <http://www.nissanglobal.com/GCC/Japan/History/history/index-e.html>

²⁰⁸ John P. MILLIKIN e Dean FU, *The Global Leadership of Carlos Ghosn at Nissan*, *Thunderbird International Business Review*, Vol. 47(1) 121-137, Gennaio - Febbraio 2005, p. 123.

avrebbe potuto rappresentare per la Nissan derivato anche dalla sua eccellente ubicazione geografica e dalla sua vicinanza agli Stati Uniti, il più grande mercato automobilistico.²⁰⁹

Nel 1965 l'allora ambasciatore del Giappone in Messico e alcuni membri del governo statale e federale celebrarono la collocazione della "prima pietra" dell'impianto della Nissan al di fuori dal proprio Paese natale, ubicato nel Centro Industriale della Valle di Cuernavaca, ovvero l'impianto CIVAC. L'inaugurazione dell'impianto CIVAC avvenne in un periodo di espansione della Nissan a livello globale che si estese negli anni '50 e '60. Oltre a questo complesso in Messico, la società giapponese iniziò la progettazione di alcuni modelli degli impianti di Oppama e di Zama in Giappone.²¹⁰



Figura 11 La prima unità prodotta dalla Nissan Messicana, S.A. de C.V. nello stabilimento CIVAC (Source: Nissan News, #CIVAC50 años: El origen de una poderosa historia de manufactura en México, 2015, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-civac-50-anos/releases/nissan-planta-civac-el-origen-de-una-poderosa-historia-de-manufactura-en-m-xico>)

²⁰⁹ #CIVAC50 años: El origen de una poderosa historia de manufactura en México, NissanNews.com, Sala de Prensa Oficial, 2 dicembre 2015, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-civac-50-anos/releases/nissan-planta-civac-el-origen-de-una-poderosa-historia-de-manufactura-en-m-xico>

²¹⁰ Ibidem.



Figura 12 I funzionari ei dipendenti dello stabilimento Nissan di CIVAC posano con la prima unità prodotta dallo stabilimento di Morelos (Source: Nissan News, #CIVAC50años: El origen de una poderosa historia de manufactura en México, 2015, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-civac-50-anos/releases/nissan-planta-civac-el-origen-de-una-poderosa-historia-de-manufactura-en-m-xico>)

Il 12 maggio del 1966 la Nissan Mexicana celebrò l’inizio delle operazioni dello stabilimento CIVAC, che divenne l’elemento chiave della strategia della globalizzazione della società giapponese.²¹¹ Questo impianto manifatturiero aveva una dimensione di 400 mila metri quadrati, equivalente a 56 campi da calcio.²¹²

All’epoca l’industria manifatturiera automobilistica messicana era dominata dalle compagnie statunitensi. L’avvento della Nissan, una compagnia giapponese, rivoluzionò l’industria e stabilì dei nuovi parametri di qualità, efficienza, durata ed innovazione, riuscendo a produrre veicoli preferiti dal mercato messicano. L’avvio dell’impianto CIVAC, consolidò le fondamenta della giovane filiale Nissan Mexicana. Inizialmente, lo stabilimento era costituito unicamente da una linea di produzione di autovetture che comprendeva l’area della carrozzeria, la verniciatura e l’assemblaggio ed aveva una capacità produttiva di 70 unità al giorno.²¹³

²¹¹ Nissan, *Mekishiko kōjō de 50 shūnen kinenshikiten, nenkan seisan 100 man dai mezasu*, Auto World News, 9 maggio 2016, <http://jp.autoworldnews.com/articles/8852/20160509/nissan-mexico-50th-anniversary.htm>

²¹² #CIVAC50años: El origen de una poderosa historia de manufactura en México, NissanNews.com, Sala de Prensa Oficial, 2 dicembre 2015, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-civac-50-anos/releases/nissan-planta-civac-el-origen-de-una-poderosa-historia-de-manufactura-en-m-xico>

²¹³Ibidem.

La berlina Datsun Bluebird fu il primo modello prodotto per mano messicana nell'impianto della CIVAC che tra il 1966 e il 1968 produsse ben 10510 unità. La CIVAC guadagnò subito il riconoscimento da parte della compagnia giapponese e nel corso della storia all'impianto vennero assegnate le produzioni di modelli iconici della Nissan come Tsuru, Ichivan, Sakura, Sentra e Tsubame.²¹⁴

Nel 1972 l'impianto della CIVAC iniziò le operazioni di esportazione in America Latina, nei paesi caraibici ma specialmente in Bolivia, Ecuador e Chile, dimostrando l'eccellenza della manodopera messicana. Così nel 1973 la Nissan celebrò il raggiungimento del traguardo delle prime 100 mila unità prodotte.²¹⁵

I lavori di ammodernamento della seconda linea di assemblaggio, destinata alla fabbricazione di veicoli commerciali leggeri della compagnia (i cosiddetti Pick-up), iniziarono nel 1975 a seguito della produzione del modello Datsun 720. Nel 1978 la CIVAC aprì le porte ad una terza linea dedicata alla lavorazione ed all'assemblaggio dei motori J18, destinati al modello Datsun A10.²¹⁶

Nel 1982, a 16 anni dall'inizio della costruzione del primo stabilimento, la Nissan Messicana celebrò la produzione di 500 mila unità dell'impianto CIVAC: questo diede inizio ad una serie di riconoscimenti ai processi di manifattura che avrebbero trasformato la compagnia in un punto di riferimento sia per l'industria automobilistica messicana che per tutte le altre compagnie a livello globale.²¹⁷

Nel 1991 la Nissan Mexicana mise in moto una quarta ed ultima linea di produzione nello stabilimento della CIVAC, la quale venne incaricata, nello specifico, dell'elaborazione delle protezioni per il sistema di iniezione e della verniciatura delle fasce. Fu così che lo stabilimento CIVAC della Nissan, giorno dopo giorno, scrisse nella sua storia capitoli pieni di sfide, successi e grandi sviluppi.

Secondo José Muñoz, vicepresidente esecutivo della Nissan Motor Co., Ltd. e presidente della area Nord-Americana della compagnia, le cifre record che anno dopo anno realizzò la Nissan Mexicana nelle sue operazioni di manifattura non

²¹⁴ #CIVAC50años: El origen de una poderosa historia de manufactura en México, NissanNews.com, Sala de Prensa Oficial, 2 dicembre 2015, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-civac-50-anos/releases/nissan-planta-civac-el-origen-de-una-poderosa-historia-de-manufactura-en-m-xicoda>

²¹⁵ Ibidem.

²¹⁶ Ibidem.

²¹⁷ Ibidem.

sarebbero state possibili senza le capacità produttive dell'impianto CIVAC e agli sforzi degli altri due stabilimenti della Nissan in Messico.²¹⁸

Dal 1966 l'impianto CIVAC ha condotto una storia di leadership, innovazione ed emozione in Messico, dando origine a dei veicoli iconici che attualmente sono tra i più graditi dal pubblico messicano. Alcuni di essi sono tra i 10 più venduti nel Paese.²¹⁹

Nell'anno fiscale del 2015 la Nissan Mexicana ha realizzato un record senza precedenti nell'industria grazie alla produzione di quasi 830 mila unità. Con l'integrazione del nuovo impianto COMPAS ad Aguascalientes i dirigenti ritengono che la Nissan Mexicana sarà in grado di produrre un milione di unità prima della fine del 2020.²²⁰

Con la celebrazione nel 2015 della cifra storica di 5 milioni di unità prodotte nello stabilimento della CIVAC, è molto chiaro il ruolo che il brand ha nel Paese Latino Americano. Da 50 anni la Nissan non solo ha contribuito alla crescita economica del Paese, ma anche alla creazione di posti di lavoro di qualità, sia diretti che indiretti, che le permettono di produrre veicoli con più alti standard qualitativi.

Nei primi anni dalla costruzione della CIVAC il numero di dipendenti era di 740, cifra che negli ultimi 50 anni si è moltiplicata di 6,5 volte per un totale di 4822 persone impiegate attualmente nello stabilimento. Oltre ai dipendenti bisogna aggiungere i numerosi posti di lavoro indiretto generati principalmente attraverso i fornitori. La maggior parte dei fornitori si trova non solo nello stato di Morelos, dove risiede la CIVAC, ma anche nello stato di Aguascalientes, dove risiedono gli impianti A1 e A2, generando una forza lavoro pari a più di 22 mila posti di lavoro indiretti. Al numero dei lavoratori totali della CIVAC va aggiunta l'equipe di lavoro degli impianti A1 e A2 di Aguascalientes per un totale di 13485 dipendenti diretti responsabili delle operazioni manifatturiere in Messico. In totale, quest'anno la Nissan ha dato

²¹⁸ Nissan, *Mekishiko kōjō de 50 shūnen kinenshikiten, nenkan seisan 100 man dai mezasu*, Auto World News, 9 maggio 2016, <http://jp.autoworldnews.com/articles/8852/20160509/nissan-mexico-50th-anniversary.htm>

²¹⁹ Nissan *Planta CIVAC celebra 50 años de operación ininterrumpida en México*, NissanNews.com, 2 aprile 2016, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-nissan/releases/nissan-planta-civac-celebra-50-a-os-de-operaci-n-ininterrumpida-en-m-xico>

²²⁰ Nissan, *mekishiko kōjō de 50 shūnen kinenshikiten, nenkan seisan 100 man dai mezasu*, Auto World News, 9 maggio 2016, <http://jp.autoworldnews.com/articles/8852/20160509/nissan-mexico-50th-anniversary.htm>

lavoro a più di 15 mila persone nei suoi impianti manifatturieri, di distribuzione e di progettazione presenti in Città del Messico, Toluca, Aguascalientes, Manzanillo e Cuernavaca, cifra che è aumentata del 25% negli ultimi 3 anni.²²¹

Inoltre, una volta avviati i processi di produzione nell'impianto COMPAS ad Aguascalientes, si genereranno ulteriori 3500 posti di lavoro diretti e 10 mila indiretti. Secondo Armando Ávila, vicepresidente degli stabilimenti della Nissan Mexicana, il numero dei dipendenti dei tre stabilimenti sarebbe relazionato al numero degli stanziamenti e alle quote di produzione dei veicoli. Questi infatti permetterebbero di mantenere i tre stabilimenti alla capacità massima, come con la più recente produzione di Pick-Up dell'impianto CIVAC che ha ricevuto ben 70 milioni di dollari di investimenti.²²²

Analogamente, dal 2009 al 2013, il brand giapponese ha investito 1050 miliardi di dollari per l'espansione delle produzioni nello stabilimento della CIVAC e di Aguascalientes A1 e 2 miliardi di dollari per lo sviluppo dell'impianto di Aguascalientes A2 inaugurato alla fine del 2013.²²³

Secondo Carlos Ghosn, CEO della Nissan, il Messico è un importante mercato per i futuri sviluppi della compagnia nell'area Nord-Americana. Con la costruzione dell'impianto A2 di Aguascalientes sono state consolidate le capacità produttive e le quote di mercato richieste dalla Nissan per il mercato Nord-Americano, fondamentali per il conseguimento della strategia globale dell'azienda.²²⁴

²²¹ Nissan, *Mekishiko kōjō de 50 shūnen kinenshikiten, nenkan seisan 100 man dai mezasu*, Auto World News, 9 maggio 2016, <http://jp.autoworldnews.com/articles/8852/20160509/nissan-mexico-50th-anniversary.htm>

²²² Nissan *Planta CIVAC celebra 50 años de operación ininterrumpida en México*, NissanNews.com, 2 aprile 2016, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-nissan/releases/nissan-planta-civac-celebra-50-a-os-de-operaci-n-ininterrumpida-en-m-xico>

²²³ Nissan, *Mekishiko ni shinkōjō wo kensetsu yaku 1550 okuen wo toushi shi seisan nōryoku wo kaidai*, Zaikei Shimbun, 26 gennaio 2012, <http://www.zaikei.co.jp/article/20120126/93460.html>

²²⁴ Ibidem.



Figura 13 L'impianto CIVAC celebra i 50 anni di produzione ininterrotte in Messico (Source: Nissan News, Nissan Planta CIVAC celebra 50 años de operación ininterrumpida en México, 2016, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-nissan/releases/nissan-planta-civac-celebra-50-a-os-de-operaci-n-ininterrumpida-en-m-xico>)

Alla fine di aprile del 2016 la Nissan Mexicana ha orgogliosamente celebrato l'anniversario dei 50 anni dalla costruzione dello stabilimento CIVAC, il quale ha dato inizio ad una lunga storia di innovazione, ricerca, impegno e produzione di veicoli con il più alto standard di qualità e di eccellenza, qualità principali per cui la Nissan è oggi riconosciuta in tutto il mondo. Durante i festeggiamenti José Muñoz, vicepresidente esecutivo della Nissan Motor Co., Ltd. e presidente dell'area Nord-Americana dell'azienda, ha ringraziato tutti coloro che 50 anni prima hanno voluto riporre la loro fiducia nel Messico. La Nissan Mexicana a suo volta negli ultimi 50 anni ha risposto a questa fiducia trasformandosi in uno degli impianti di distribuzione di riferimento dell'azienda a livello globale.²²⁵

Gli investimenti effettuati negli stabilimenti CIVAC, A1 e A2 di Aguascalientes e la costruzione del Centro di Distribuzione di Automobili di Aguascalientes e del Centro Industriale Douki Seisan, sommato al più recente investimento di 1 miliardo di dollari per lo sviluppo dello stabilimento COMPAS hanno permesso alla Nissan di

²²⁵ Nissan, *Mekishiko kōjō de 50 shūnen kinenshikiten, nenkan seisan 100 man dai mezasu*, Auto World News, 9 maggio 2016, <http://jp.autoworldnews.com/articles/8852/20160509/nissan-mexico-50th-anniversary.htm>

diventare il leader degli investimenti di questo decennio con più di 4,8 miliardi di dollari investiti.²²⁶

Secondo José Luis Valls, presidente della Nissan America Latina, le chiavi del successo della Nissan nel mercato messicano delle automobili sono cinque: innanzitutto la grande varietà dei modelli di auto prodotte dalla compagnia dove il 50% delle macchine vendute in Messico sono marcate Nissan e sono frutto della produzione degli impianti della Nissan Mexicana, poi il grande potere che ha avuto il brand in Messico fin dagli albori del 1966 con la costruzione del primo impianto CIVAC. Infatti, grazie agli alti standard di qualità dell'azienda e al fatto che questa è stata una delle prime compagnie automobilistiche straniere a costruire i suoi impianti nel Paese Latino Americano, la Nissan Mexicana è apprezzata ampiamente in Messico. In terzo luogo, la rete di vendita dei prodotti Nissan in Messico. In quarto luogo, la disposizione di numerosi finanziamenti finalizzati all'acquisto di un modello Nissan. In Messico il 70% delle persone che comprano una nuova automobile approfitta di un finanziamento. La Nissan mette a disposizione una vasta gamma di opportunità assecondando le esigenze di ogni singolo consumatore. In quinto luogo, l'ottimo servizio clienti della Nissan. La compagnia da sempre mira alla completa soddisfazione del cliente. Uno degli slogan dell'azienda infatti è: "La Nissan è il numero uno" (*Nissan nanbā wan* 「日産ナンバーワン」).²²⁷

²²⁶ *Nissan Planta CIVAC celebra 50 años de operación ininterrumpida en México*, NissanNews.com, 2 aprile 2016, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-nissan/releases/nissan-planta-civac-celebra-50-a-os-de-operaci-n-ininterrumpida-en-m-xico>

²²⁷ "Nissan ga Mekishiko de tsuyoi 5tsu no riyū"... *Mekishiko Nissan Ruisu shachō*, Response, 26 maggio 2012, <http://response.jp/article/2012/05/26/175049.html>

Capitolo 11:

Scontro culturale tra Messico e Giappone: quello che le compagnie giapponesi dovrebbero sapere quando intraprendono un'attività in Messico

Le compagnie giapponesi stanno rapidamente costruendo nuovi stabilimenti in Messico riscontrando diversi problemi che potrebbero essere evitati adattando la loro gestione alla cultura messicana.

Le compagnie giapponesi stanno scoprendo l'eccellente ambiente imprenditoriale che il Messico ha da offrirgli come l'alta qualità della forza lavoro, i bassi costi di produzione e i vantaggi del NAFTA. Allo stesso tempo i businessmen giapponesi vengono a conoscenza dei problemi riscontrati dalle imprese giapponesi nel Paese Latino Americano che hanno portato ad un elevato turnover e ad una bassa qualità di produzione. In verità, se diretti in maniera culturalmente appropriata, i lavoratori messicani saranno fedeli all'impresa e svolgeranno un lavoro di alta qualità.²²⁸

Il Messico è un Paese poco noto in Giappone. Nonostante molti imprenditori giapponesi possano identificare alcuni aspetti della cultura americana, quelli che conoscono veramente la cultura messicana sono veramente pochi. Oltre a questo bisogna fare i conti con i numerosi stereotipi negativi che una gran parte della popolazione statunitense nutre nei confronti del popolo messicano.²²⁹ Stereotipi che, nelle elezioni presidenziali dell'8 novembre 2016, hanno portato alla vittoria del candidato del Partito Repubblicano Donald Trump e della sua risaputa animosità nei confronti del popolo messicano.

Costruendo gli stabilimenti in Messico, molte volte le compagnie giapponesi commettono l'errore di pensare che i messicani siano simili agli americani. Il popolo statunitense ha la tendenza a comunicare in modo diretto, franco e aperto. Il conflitto è considerato accettabile ed è grazie ad esso che molte volte si arriva alla

²²⁸ Rochelle KOPP, *Working effectively with Mexicans – What Japanese companies need to know*, Japan Intercultural Consulting, 2012,

<http://www.japanintercultural.com/en/news/default.aspx?newsID=230>

²²⁹ Ibidem.

risoluzione dei problemi. Gli americani esprimono le loro opinioni liberamente anche se sono contrarie a quello che un'altra persona pensa.²³⁰

In generale i giapponesi tendono ad essere più indiretti degli americani cercando di evitare il confronto e di comunicare le informazioni negative in modo vago, in modo da smorzarne l'effetto. Tuttavia, nell'ambiente di lavoro i giapponesi possono essere alquanto diretti quando devono segnalare i problemi, soprattutto nel caso di una persona di grado più elevato rispetto alla persona che ha causato il problema. In questi casi, l'ammonimento potrebbe persino essere fatto di fronte a terzi.²³¹

Anche l'attitudine messicana tende ad essere indiretta, ma differisce da quella giapponese nel momento in cui si devono comunicare informazioni negative. I messicani infatti sono riluttanti ad entrare in disaccordo apertamente con i colleghi e tendono ad evitare a tutti i costi gli scontri e i conflitti. Allo stesso modo, sono riluttanti ad essere portatori di cattive notizie. In Messico è a volte ritenuto preferibile dire a qualcuno quello che vuole sentirsi dire piuttosto che dire la spiacevole verità.²³²

A causa di queste differenze culturali tra i due Paesi, i giapponesi che lavorano in Messico molte volte si lamentano del fatto che i propri colleghi messicani non siano sufficientemente precisi nelle loro comunicazioni e che a volte è difficile sapere che cosa loro stiano pensando. Lo stile comunicativo indiretto del popolo messicano lascia intendere che ci sia meno espressione di opinioni o di domande. I lavoratori messicani infatti sono riluttanti sia nel porre domande che nel commentare le decisioni prese dai superiori perfino nel momento in cui dissentono completamente. Inoltre possono essere riluttanti a chiedere informazioni o indicazioni anche quando non gli sono completamente chiare per non apparire inesperti. I messicani inoltre possono essere restii ad esprimere il proprio disaccordo verso le istruzioni a loro assegnate svolgendo così il lavoro in modo parziale, in modo diverso da quello concordato o non svolgerlo affatto.²³³

²³⁰ Rochelle KOPP, *Working effectively with Mexicans – What Japanese companies need to know*, Japan Intercultural Consulting, 2012, <http://www.japanintercultural.com/en/news/default.aspx?newsID=230>

²³¹ Ibidem.

²³² Ibidem.

²³³ Ibidem.

Un modo per appianare queste difficoltà comunicative è quello di rendere noto ai lavoratori messicani che non perderebbero la faccia nei confronti dei colleghi giapponesi nel caso ammettessero uno sbaglio, portassero alla luce un problema o ponessero una domanda. Bisognerebbe riferire ai lavoratori messicani che possono dire quello che pensano senza aver paura di un essere contraddetti. Sviluppare una relazione di fiducia reciproca incoraggerà i lavoratori messicani ad essere più aperti con i colleghi giapponesi.²³⁴

Allo stesso tempo è importante che i problemi vengano discussi in uno spazio separato dal resto dei lavoratori. È importante stare attenti alla scelta dei termini utilizzati usando tatto, sensibilità e diplomazia, e concentrandosi nella risoluzione del problema piuttosto che nell'attribuzione delle colpe. Secondo le testimonianze di un lavoratore messicano in una compagnia giapponese, i messicani vorrebbero che quando falliscono in un aspetto lavorativo i colleghi giapponesi li supportino al fine di risolvere il problema invece di puntargli il dito contro. È inoltre essenziale dare commenti positivi nel momento essi siano meritati bilanciando così le volte in cui sono necessari dei commenti negativi.²³⁵

Secondo alcuni studi sembrerebbe che i giapponesi tendano generalmente ad avere un forte legame verso il proprio lavoro. In particolare, i giapponesi mandati a lavorare negli impianti fuori dal paese natale tendono ad essere molto ligi nell'eseguire gli incarichi. I lavoratori giapponesi diventano così presi dal proprio incarico che tenderebbero anche a dimenticarsi di salutare i colleghi messicani ed avvierebbero delle conversazioni con loro soltanto se strettamente necessario e se direttamente connesso con il lavoro. Questa attitudine dei giapponesi può sembrare alquanto distaccata ai messicani, i quali ritengono sia molto importante costruire dei rapporti di fiducia all'interno dell'ambiente lavorativo, che dovrebbe essere accogliente ed amichevole. In Messico l'etichetta è estremamente importante ed in particolar modo è fondamentale trovare il tempo per essere educati e cordiali.²³⁶

Al fine di colmare queste problematiche è importante che i giapponesi spendano del tempo per conoscere i colleghi messicani, li salutino, si prendano del

²³⁴ Rochelle KOPP, *Working effectively with Mexicans – What Japanese companies need to know*, Japan Intercultural Consulting, 2012, <http://www.japanintercultural.com/en/news/default.aspx?newsID=230>

²³⁵ Ibidem.

²³⁶ Ibidem.

tempo ogni giorno per chiacchierare con loro e spendano del tempo in attività che accrescano la creazione di rapporti di fiducia tra colleghi come il consumare pasti assieme. Anche le attività sociali programmate dall'azienda, come i festeggiamenti per il raggiungimento di importanti obiettivi, potrebbero essere un mezzo efficace per migliorare i rapporti e lo spirito di squadra.²³⁷

Infine è importante che i giapponesi apprendano la lingua spagnola. Anche se i manager, gli ingegneri e molti altri membri dello staff messicano probabilmente parleranno un eccellente inglese, il fatto che i giapponesi sappiano parlare lo spagnolo è un chiaro segno di rispetto verso la cultura messicana ed è molto apprezzato dai messicani. Essere capaci di parlare in spagnolo con i colleghi durante il tempo libero come la pausa pranzo può essere molto utile nella costruzione dei rapporti di fiducia. Lo spagnolo è anche un mezzo utile che consente ai giapponesi di interagire con il personale di produzione, che spesso non può parlare in inglese.²³⁸

I punti illustrati evidenziano solo la superficie delle importanti problematiche culturali che bisogna tenere in considerazione se si ha intenzione di fare affari in Messico. Pensando di svolgere il lavoro come lo si svolge nel proprio paese natale i giapponesi non saranno in grado di raccogliere i benefici offerti dal contesto imprenditoriale messicano. La chiave per il successo delle compagnie giapponesi in Messico è sforzarsi di comprendere la cultura messicana tenendone conto nello stile di gestione.

²³⁷ Rochelle KOPP, *Working effectively with Mexicans – What Japanese companies need to know*, Japan Intercultural Consulting, 2012,

<http://www.japanintercultural.com/en/news/default.aspx?newsID=230>

²³⁸ Ibidem.

Capitolo 12:

L'era Trump: Dubbi sul futuro delle compagnie giapponesi in Messico

Il 5 gennaio 2017 il Presidente eletto degli Stati Uniti Donald Trump attraverso Twitter ha reso note le sue posizioni nei confronti dei veicoli prodotti dalle case automobilistiche giapponesi in Messico ed importati negli Stati Uniti e avrebbe minacciato di introdurre degli alti dazi doganali se il gruppo Toyota Motor Corp. avesse continuato nei suoi piani di costruzione del nuovo stabilimento in Messico invece che negli Stati Uniti.²³⁹

A causa dei piani protezionisti del nuovo presidente degli Stati Uniti d'America, già un'altra casa automobilistica il 3 gennaio di quest'anno ha fatto dietrofront riguardo ai suoi piani di costruzione di nuovi stabilimenti in Messico. Il gruppo Ford aveva già stanziato ben 1,6 miliardi di dollari di investimenti in Messico per la costruzione della nuova fabbrica di San Luis Potosí, ma il progetto è stato cancellato dopo la minaccia del neo presidente Trump di imporre dazi altissimi sulla produzione messicana della Ford destinata ai consumatori americani.²⁴⁰

La stessa sorte è toccata anche alla Toyota, che il 5 gennaio 2017 è stata minacciata da Trump per il progetto fatto 20 mesi prima che riguardava la costruzione di un nuovo impianto in Messico per la produzione del modello compatto della Corolla a partire dal 2019.²⁴¹

²³⁹ John LIPPERT, Mike DORNING, *Trump Hits Toyota on Mexico as Car Criticism Spreads to Japanese*, 5 gennaio 2017, <https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-01-05/trump-assails-toyota-over-company-plan-to-open-plant-in-mexico>

²⁴⁰ Marco SCAFATI, *Donald Trump, il presidente protezionista che bacchetta Ford, Gm e Toyota*, 6 gennaio 2017, <http://www.ilfattoquotidiano.it/2017/01/06/donald-trump-il-presidente-protezionista-che-bacchetta-ford-gm-e-toyota/3299088/>

²⁴¹ John LIPPERT, op. cit.



Figura 14 Twitt del Presidente Trump del 5 gennaio 2017 contro il gruppo Toyota (Source: Bloomberg, Trump Hits Toyota on Mexico as Car Criticism Spreads to Japanese, 2017, <https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-01-05/trump-assails-toyota-over-company-plan-to-open-plant-in-mexico>)

Secondo le parole di Trump, l'attacco verso il settore automobilistico sarebbe stato fatto per risollevare l'industria manifatturiera statunitense che da decenni sta migrando in maniera costante verso paesi dove il costo del lavoro è più basso rispetto a quello degli Stati Uniti.²⁴²

La Toyota costruisce il modello Corolla in uno stabilimento in Mississippi e ha prodotto più di 500 mila unità nel 2015. Nel dicembre 2016 la casa automobilistica ha gettato le fondamenta per la costruzione dell'impianto a Apaseo el Grande nello stato di Guanajuato che avrebbe accresciuto la capacità produttiva per il modello Corolla senza portare alla diminuzione di produzione e di forza lavoro per gli impianti negli Stati Uniti. La Toyota ha contribuito con più di 21,9 miliardi di dollari in investimenti diretti negli Stati Uniti, 10 stabilimenti di produzione, 1500 rivenditori e 136 mila dipendenti e auspica di collaborare con il Governo Trump per servire al meglio gli interessi dei consumatori e dell'industria automobilistica.²⁴³

Diverse ore prima del *twitt* di Trump, il direttore generale della Toyota Akio Toyoda, riguardo alla questione della Ford e dello smantellamento del suo impianto, disse che avrebbe tenuto conto della decisione del presidente eletto per la pianificazione delle attività di produzione di automobili in Messico. Toyoda inoltre

²⁴² John LIPPERT, Mike DORNING, *Trump Hits Toyota on Mexico as Car Criticism Spreads to Japanese*, 5 gennaio 2017, <https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-01-05/trump-assails-toyota-over-company-plan-to-open-plant-in-mexico>

²⁴³ Ibidem.

ha riportato che la compagnia ha sempre avuto intenzione di promuovere la produzione negli Stati Uniti indipendentemente dalla situazione politica del Paese.²⁴⁴

Il 10 gennaio il Direttore generale della Toyota si è incontrato a Washington con il vicepresidente eletto Mike Pence. Toyoda avrebbe utilizzato questo incontro per illustrare il livello dei contributi della Toyota all'economia statunitense. Inoltre Toyoda ha cercato la comprensione di Pence per la costruzione del nuovo stabilimento in Messico, reiterando che la Toyota non ha intenzione di tagliare posti di lavoro negli Stati Uniti.²⁴⁵

La Toyota e la Nissan sono tra le nove produttrici d'automobili che hanno dichiarato di aver investito più di 24 miliardi di dollari in Messico dal 2010 ad oggi, attirati dal costo basso della manodopera e dall'Accordo di Libero Commercio con gli Stati Uniti e altri 40 Paesi.

In un'intervista fatta durante il CES²⁴⁶ di Las Vegas del 6-8 gennaio 2017, il Capo Esecutivo della Nissan Motor Co. Carlos Ghosn ha riferito di essere d'accordo con la posizione del presidente eletto che mette in primo piano gli Stati Uniti. Carlos Ghosn ha riferito: "I'm hearing 'We in the U.S. have a very large market, and we want our fair share of the benefits both in terms of trade and jobs. I'm not hearing 'close the border.'" ²⁴⁷ Dal punto di vista della Nissan Carlos Ghosn non si sente preoccupato sottolineando come alla fine dei conti i fatti e l'evidenza prevarranno.²⁴⁸

Il Giappone invece, armato delle schede tecniche riguardo ai posti di lavoro creati in America, sembra voler dare a Donald Trump un corso accelerato riguardo ai propri contributi all'economia americana sperando così di convincerlo che Tokyo è differente dalla Cina, bersaglio preferito del nuovo presidente degli Stati Uniti. Tokyo vuole che Trump veda i vantaggi del commercio globale, riconsiderando le

²⁴⁴ John LIPPERT, Mike DORNING, *Trump Hits Toyota on Mexico as Car Criticism Spreads to Japanese*, 5 gennaio 2017, <https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-01-05/trump-assails-toyota-over-company-plan-to-open-plant-in-mexico>

²⁴⁵ Jiji KYODO, *Toyota chief meets with Pence in Washington*, 12 gennaio 2017, <http://www.japantimes.co.jp/news/2017/01/12/business/toyota-chief-meets-pence-urges-understanding-mexico-plant-plans/#.WHpQT krLIX>

²⁴⁶ la più importante fiera di elettronica di consumo che si tiene una volta all'anno al Las Vegas Convention Center a Las Vegas, in Nevada.

²⁴⁷ Jiji KYODO, op. cit.

²⁴⁸ Ibidem.

sue minacce a imporre un “border tax” sulle importazioni negli Stati Uniti e di mantenere gli accordi di commercio internazionale vigenti sui quali il Giappone ha basato i suoi investimenti strategici. Inoltre i funzionari giapponesi vogliono cambiare l'immagine che Trump si è fatto del Giappone basandosi sul ricordo delle guerre commerciali combattute con gli Stati Uniti decenni orsono. Secondo le parole di Masahiko Shibayama, consigliere del Primo Ministro Shinzo Abe, il Giappone si stava preparando al cambio di amministrazione americana al fine di spiegare i propri punti di vista in un formato convincente per la controparte americana.²⁴⁹

Il Giappone è un Paese che vive di diplomazia e di commercio. Al fine di aiutare il proprio caso con la realtà dei numeri il governo del Giappone ha preparato un documento informativo che i suoi funzionari stanno usando durante gli incontri con la controparte americana. Alcuni punti chiave di questo documento includono:

- 839 mila posti di lavoro creati dalle compagnie giapponesi negli Stati Uniti, al secondo posto dopo la Gran Bretagna ma sopra i 38 mila delle compagnie cinesi;
- investimenti giapponesi complessivi per 411 miliardi di dollari, eclissando i 15 miliardi di dollari della Cina;
- il ruolo del Giappone nella diminuzione della quota del bilancio commerciale Statunitense in deficit al 9% da più della metà dagli inizi del 1990, al contrario della tendenza inversa della Cina.²⁵⁰

Nella sua prima conferenza dalla vittoria delle elezioni del 8 novembre 2016, il Presidente Trump, oltre alle minacce dell'imposizione di considerevoli tasse doganali alle compagnie che decidessero espandersi al di fuori degli Stati Uniti, ha associato il Giappone alla Cina ed al Messico come contribuenti al deficit del bilancio commerciale americano. Questa è una accusa che il governo giapponese sta disperatamente cercando di correggere. I funzionari del governo di Tokyo sperano che alcuni membri del governo Trump esperti in economia, come Wilbur Ross,

²⁴⁹ Linda SIEG, *Just the facts; Japan seeks way out of Trump's bad books on trade*, 12 gennaio 2017, <http://www.reuters.com/article/us-usa-trump-japan-trade-idUSKBN14W0UJ>

²⁵⁰ Ibidem.

Ministro del commercio ed investitore miliardario che ha svolto in passato affari in Giappone, possa mitigare la severa opinione di Trump sul commercio tra questi due Paesi. Tokyo vorrebbe cancellare la pesante eredità lasciata dalle guerre commerciali tra gli Stati Uniti ed il Giappone combattute tra gli anni '80 e '90 per le automobili, l'acciaio ed i semiconduttori.²⁵¹

I funzionari del governo giapponese sperano che, svolgendo un'intensa attività di lobbying tra i membri del Congresso statunitense e altri politici nelle regioni dove le ditte giapponesi hanno dato lavoro a un elevato numero di americani, possano aiutare ad attenuare le politiche di Trump.²⁵²

Rimane tuttavia la paura che l'amministrazione Trump debba imparare la lezione a proprie spese vedendo i danni causati all'economia americana dall'interruzione della catena di approvvigionamento globale.



Figura 15 *Pop! goes the Donald*, DAHL (Source: *The Japan Times*, 21 gennaio 2017, http://www.japantimes.co.jp/opinion/2017/01/21/cartoons/donald-in-box/#.WI9XJ_krLIU)

²⁵¹ Linda SIEG, *Just the facts; Japan seeks way out of Trump's bad books on trade*, 12 gennaio 2017, <http://www.reuters.com/article/us-usa-trump-japan-trade-idUSKBN14W0UL>

²⁵² *Ibidem*.



Figura 16 Protectionism's Trump Card, DAHL (Source: The Japan Times, 28 gennaio 2017, <http://www.japantimes.co.jp/opinion/2017/01/28/cartoons/trump-card/#.WI9bNPkrLIV>)

Conclusioni

L'elaborato, che con questa parte si conclude, ha analizzato i quattro secoli di evoluzione delle relazioni economiche e commerciali tra il Messico e il Giappone nel periodo temporale delimitato dalla spedizione Hasekura del 1609 fino ai giorni nostri. Nella prima parte dell'analisi è stato descritto in maniera dettagliata come il Messico ed il Giappone abbiano condiviso una lunga storia che iniziò nel XVI secolo con i primi contatti tra i giapponesi, i marinai e i missionari della Nuova Spagna. Tuttavia fu solo dal 1888 con la firma del *Trattato di Amicizia, Commercio e Navigazione* che i due Paesi iniziarono ufficialmente le relazioni bilaterali. Il Messico in quel periodo era il primo Paese al di fuori dell'Asia a riconoscere al Giappone le condizioni di uguaglianza, a differenza dei trattati ineguali che vennero imposti al Giappone dalle potenze occidentali dell'epoca.

A partire da quel momento le relazioni diplomatiche tra i due Paesi si intensificarono, interrotti solo nel 1941 a causa della Guerra del Pacifico. Dieci anni dopo, grazie al presidente messicano Octazio Paz, le relazioni tra i due Paesi furono riprese con il reinserimento della Missione Diplomatica messicana in Giappone. Un esempio della ripresa dei rapporti economici tra i due Paesi fu l'installazione in Messico delle principali società imprenditoriali o commerciali giapponesi tra le quali troviamo Marubeni (1954), Mitsui (1955), Itochu (1956), Mitsubishi (1962), Sumitomo (1967), Nissho Iwai (1970), Nichimen (1975) e Kanematsu (1981). Negli anni '60, grazie al miracolo economico giapponese, avvenne una crescita dei rapporti economici, culturali e politici tra il Messico ed il Paese asiatico.²⁵³

Successivamente si è studiato come la coincidenza degli interessi economici condusse alla firma dell'*Accordo di Associazione Economica (AAE)* nel settembre del 2004, il primo accordo che il Messico firmava con un paese asiatico. Questo accordo servì ad attrarre gli investimenti giapponesi che a loro volta produssero un incremento significativo del commercio bilaterale. Con la firma dell'AAE tra il presidente Vicente Fox e il primo ministro giapponese Junichiro Koizumi, si aprì un nuovo capitolo per i legami bilaterali. La prospettiva dell'aumento dei flussi

²⁵³ Carlos USCANDA, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, p. 1.

commerciali e finanziari unito al rafforzamento dei legami di cooperazione economica e tecnica sono stati gli aspetti più importanti per i due governi.²⁵⁴

A partire dal 2004 fino al 2006 i capi di stato di entrambi i Paesi si scambiarono ben 18 visite al fine di intrecciare al meglio il loro legame, incoraggiandolo con la firma di sei convegni relazionati agli aspetti della cultura, degli scambi studenteschi, della collaborazione tecnica, dell'agevolazione del commercio e degli investimenti reciproci. Il summit del G8 e del G5 del luglio del 2008 al lago Toya, così come il summit dell'APEC nel novembre del 2010 a Yokohama permisero due visite del Presidente Felipe Calderón in Giappone, alle quali si aggiunge l'incontro bilaterale celebrato con il Primo Ministro giapponese Yukio Hatoyama a Tokyo nel febbraio del 2010.²⁵⁵

Attualmente le relazioni bilaterali col Giappone si caratterizzano per un rinnovato dinamismo, confermato peraltro dalla visita dell'odierno Presidente messicano Enrique Peña Nieto in Giappone nell'aprile del 2013. Al termine dell'incontro tra il Presidente Messicano Peña Nieto e il Primo Ministro del Giappone Shinzo Abe, venne sottoscritto un comunicato congiunto intitolato "Visione condivisa e misure per il consolidamento dell'Associazione Strategica Globale tra il Messico ed il Giappone per il XXI secolo". In questo comunicato venne delineata la direzione che gli scambi bilaterali tra i due Paesi avrebbero dovuto seguire nel medio-lungo termine.

A seguito delle politiche di avvicinamento tra i due Paesi dal 2011 al 2014 i flussi di investimenti diretti giapponesi in Messico aumentarono significativamente, in particolare grazie alle imprese automobilistiche giapponesi come Nissan, Honda e Mazda che nel 2014 annunciarono l'espansione della propria capacità produttiva in Messico. Lo sviluppo delle relazioni bilaterali tra il Messico ed il Giappone è stato inoltre enfatizzato dalla celebrazione dei 400 anni dalla Missione di Hasekura. Questo anniversario non solo servì come opportunità per ricordare la lunga storia di amicizia e fiducia reciproca che tradizionalmente ha caratterizzato i rapporti tra

²⁵⁴ Taku OKABE, *Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón*, México y la Cuenca del Pacífico, vol. 7 n. 23, 2004, pp. 103-123.

²⁵⁵ *Historia de la Relación Bilateral*, Embajada de México en Japón, 13 aprile 2016, <https://embamex2.sre.gob.mx/japon/index.php/es/embajada/relacion-politica/historia-de-la-relacion-bilateral>

questi due Paesi, ma anche per approfondire lo sviluppo delle relazioni bilaterali con un approccio lungimirante.

Stando alle parole dell'ambasciatore giapponese in Messico Akira Yamada, non esisterebbe al mondo un paese dove stia crescendo così tanto il numero delle imprese e degli investimenti giapponesi come il Paese latino americano. D'accordo con le informazioni tratte dal sito dell'ambasciata giapponese in Messico dal 2008 qui arrivano ogni anno in media 73 imprese giapponesi, raggiungendo il numero di 957 aziende nel 2015, prevedendo di sorpassare le 1000 entro la fine del 2016.²⁵⁶

Questa prima parte di introduzione storica, ha consentito di introdurre lo studio successivo svolto sull'industria automobilistica messicana e, in particolare, il *case study* sulla casa automobilistica giapponese Nissan in Messico. Nell'analisi proposta si è evinto come il capitale umano messicano per la sua alta qualità e specializzazione, sia una delle maggiori fonti della competitività dell'industria automobilistica messicana. L'impegno costante del Messico dal punto di vista della formazione ha consentito agli impianti automobilistici costruiti nel Paese latino americano di raggiungere uno dei più alti livelli di produttività nel mondo. Sono proprio queste le caratteristiche che hanno spinto la Nissan ad aprire le proprie filiali in Messico. Nel *case study* si può osservare come dal 1966 siano trascorsi 50 anni ricchi di successi per il brand giapponese in Messico. L'avvio delle operazioni nel primo stabilimento CIVAC di Cuernavaca diede inizio ad una lunga storia di innovazione, ricerca, impegno e produzione di veicoli con il più alto standard di qualità e di eccellenza, qualità per cui la Nissan è oggi riconosciuta in tutto il mondo.

È stata poi presentata la parte riguardante le incomprensioni tra la cultura messicana e quella giapponese. Sono stati analizzati alcuni problemi che le aziende giapponesi generalmente riscontrano nella direzione del personale messicano e sono state presentate alcune soluzioni.

A pochi giorni dalla fine della stesura dell'elaborato si è presentata l'opportunità di inserire un nuovo capitolo, ovvero la posizione politica del governo Trump per quanto concerne la limitazione degli impianti delle imprese giapponesi sul suolo messicano per l'importazione negli Stati Uniti. La politica protezionista del

²⁵⁶ *No hay país donde esté creciendo tanto la inversión japonesa como México*, El Financiero, 1 giugno 2016, <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/no-hay-pais-donde-este-creciendo-tanto-la-inversion-japonesa-como-mexico.html>

nuovo Presidente eletto degli Stati Uniti vorrebbe che le imprese che producono autovetture per i consumatori americani aprissero nuovi impianti negli Stati Uniti e non in Messico. Il giorno 5 gennaio 2016 Trump ha “minacciato” la casa automobilistica Toyota di introdurre degli alti dazi doganali in caso portasse a compimento i suoi piani per la costruzione del nuovo impianto in Messico.²⁵⁷

Al momento la Toyota ed il governo giapponese, che è accorso in suo appoggio, si stanno sforzando di convincere il Presidente Trump a cambiare opinione su questa questione fornendogli delle dettagliate schede tecniche riguardo agli attuali posti di lavoro creati in America e ai grandi capitali che fino ad oggi sono stati investiti dalle imprese giapponesi negli Stati Uniti. Con questi dati la Toyota vuole dimostrare come la creazione di nuovi stabilimenti in Messico non riduca i posti di lavoro negli Stati Uniti.

I limiti di questa ricerca sono imposti dall’attualità delle notizie. Il futuro delle imprese giapponesi sul suolo messicano è quindi, al momento, nelle mani del Presidente Trump.

²⁵⁷ John LIPPERT, Mike DORNING, *Trump Hits Toyota on Mexico as Car Criticism Spreads to Japanese*, 5 gennaio 2017, <https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-01-05/trump-assails-toyota-over-company-plan-to-open-plant-in-mexico>

Bibliografia

Fonti bibliografiche in lingue occidentali

BAKER, Stephen e MILLER, Karen Lowry, *Why Japan Inc. is steering clear of Mexico*, Business Week, Stati Uniti, 25 novembre 1991.

BOXER, Charles R., *The Christian century in Japan, 1549-1650*, Manchester: Carcanet in association with the Calouste Gulbenkian foundation the discoveries commission, the Fundação Oriente, 1993

BRUNE, Lester H.; BURNS, Richard Dean, *Chronological History of U. S. Foreign Relations: 1607-1932*, II ed., Nueva York, Routledge, 2003.

CAROLI, Rosa; GATTI, Francesco, *Storia del Giappone*, Roma [etc.], GLF editori Laterza, 2006.

CASSEL, Pär, *Executing Extraterritoriality: Sino-Japanese Relations under the Treaty of Tianjin, 1871-95*, Chinese Cities in Transition: The Next Generation of Urban Research: Part 4, Shanghai, 2005.

CNIED (2014), *Informe sobre la evolución de la IED, 2003 a enero-junio de 2014*.

CONNEL, Thomas, *America's Japanese Hostage, The World War II Plan for a Japanese Free Latin America*, Westport, Praeger, 2002.

CORTÉS GALICIA, Armando, *Negocios: Pro Mexico*, Ministerio dell'Economia Messicano, n.5, 2015.

FAJZYLBER, Fernando, *La Industrialización Trunca de América Latina*, Nueva Imágen, Messico, 1983.

GARCÍA DE LEON, Guadalupe, *México y Japón: comercio en el marco de la Asociación Económica*, Comercio Exterior, Vol. 60. Num.2, Messico, 2010.

GONZÁLEZ GARCÍA, Juan, *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón: ¿es posible un relanzamiento?*, Comercio Exterior, vol. 64, n. 6, Messico, 2004.

GARDINER, Clinton Harvey, *Early Diplomatic Relations between Mexico and the Far East, The Americas*, vol. 6, n. 4, 1950.

GODDARD, Véase W. G., *Did Japan Found the Aztec Empire?*, The Courier Mail, 1934.

JETRO, *2008 JETRO White Paper on International Trade and Foreign Direct Investment*, International Economic Research Division, Tokio, novembre 2008.

KUSHIBIKI, Tomō, *Japanese Manufacturing Companies overseas business operations, outlook for Mexico*, Negocios: Pro Mexico, Ministerio dell'Economia Messicano, n.5, 2015.

LYON, Jessie Sanders, *Huerta and Adachi: An Interpretation of Japanese-Mexican Relations, 1913-1914*, The Americas, n. 34, 1978.

MATHES, W. Michael, *Sebastián Vizcaino y la expansión española en el Océano Pacífico, 1580-1630*, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Messico, 1973.

Ministry of International Trade and Industry (MITI), White Book 1993.

MILLIKIN, John P. e FU, Dean, *The Global Leadership of Carlos Ghosn at Nissan*, Thunderbird International Business Review, Vol. 47(1) 121–137, Gennaio - Febbraio 2005.

OICA, *Negocios: Pro Mexico*, Ministerio dell'Economia Messicano, n.5, 2015.

OKABE, Taku, *Sinopsis del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón*, México y la Cuenca del Pacífico, vol. 7 n. 23, 2004.

ORTEGA, Ángel Núñez, *Noticia histórica de las relaciones políticas y comerciales entre México y Japón durante el siglo XVII*, Porrúa, Messico, 1971.

OTA MISHIMA, María Elena, *Las relaciones de México y Japón: historia de un esfuerzo binacional*, Comercio Exterior, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n. 1, 1998.

PERES, Wilson, *Japanese Joint venture with the Mexican State: The Limits of Forced Cooperation*, Monograph Series 36, Center for U.S-Mexican Studies, University of California, San Diego, Stati Uniti, 1911.

POOLEY, Andrew Melville, *Japan's Foreign Policies*, London, G. Allen [and] Unwin, 2007.

RAMÍREZ BONILLA, Juan José, *La relación comercial México-Japón, diez años después de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de Asociación Económica*, Comercio Exterior, vol. 64, n. 6, 2014.

RUBIO, Luis, *Japan in Mexico: A Changing Pattern*, Americas Society, Stati Uniti, 1992.

TOKORO, Yasuhiro, *México y Japón: una perspectiva del Acuerdo de Asociación Económica*, Economía Unam, vol. 3 n. 7, Messico, 2007.

SALINAS, *NAFTA ensures equal treatment for Japan*, The Daily Yomiuri, 22 dicembre 1993.

USCANDA, Carlos, *Hacia una contextualización histórica de las relaciones diplomáticas de México y Japón*, Revista Mexicana de Política Exterior No. 86, Messico, 2009.

USCANDA, Carlos, *Mexico-Japan Relations: The bilateral economic agenda (1950-1990)*, National Autonomous University of Mexico, Messico, 2008.

USCANDA, Carlos, *México y al Este de Asia: cooperación y competencia ante las transformaciones de la economía global*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, Messico, 2004.

USUI, Mikoto, *Transferencia Internacional de Tecnología Industrial: Una evaluación del desempeño japonés en los Países Recientemente Industrializados de América Latina*, Isaac Minian (editore), Transnacionalización y Periferia Semindustrializada. Vol. I, Messico, 1983.

YAMADA, Matsuo, *Retrospectiva Historica de las Relaciones entre México and Japón desde 1952*, Relaciones México y Japón: Nuevas Dimensiones y Perspectiva, Messico, Colmex, Messico, 1985.

VILLEGAS Daniel Cosío, *"El porfiriato. La vida económica"*, en *Historia moderna de México*, vol. 7, Messico, 1965.

Fonti bibliografiche in lingua giapponese

BUNZO, Hashiguchi, *Hashiguchi Bunzo Ijiroku*, Teikoku Insatsu Kabushiki Kaisha, Tokio, 1906.

IRIE, Toraji, *Hojin Ka igai Hattenshi*, Imin Mondai Kenkyu-kai, 1938.

JETRO, *Mekishiko jidosha sangyo no saishin dokō chūki tenbō*, giugno 2015.

JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, Tokyo, 1967.

JETRO, 1993 *JETRO Hakusho. Seikai to Nippon No Kaigai Chokusetsu Toshu*, 1993.

YAGINUMA, Koichiro, *Nihon to Mekishiko: nichiboku kankei 400nen no keifu*, Kanda University of International Studies, Japan, 2010.

Documenti e materiali tratti dalla rete in lingua occidentale

BARBIERI, Elisa, *Import Substitution Industrialization (ISI)*, Dizionario di economia e finanza, [http://www.treccani.it/enciclopedia/import-substitution-industrialization_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](http://www.treccani.it/enciclopedia/import-substitution-industrialization_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

IMAI, Shiho, *Gentlemen's Agreement*, Densho Encyclopedia, 2013,

http://encyclopedia.densho.org/Gentlemen's_Agreement/

KENNEDY, R.C., *On This Day*, The New York Times, 2001,

<https://www.nytimes.com/learning/general/onthisday/harp/1110.html>

KOPP, Rochelle, *Working effectively with Mexicans – What Japanese companies need to know*, Japan Intercultural Consulting, 6 dicembre 2012,

<http://www.japanintercultural.com/en/news/default.aspx?newsID=230>

KYODO, Jiji, *Toyota chief meets with Pence in Washington*, 12 gennaio 2017,

http://www.japantimes.co.jp/news/2017/01/12/business/toyota-chief-meets-pence-urges-understanding-mexico-plant-plans/#.WHpQT_krLIX

LIPPERT, John e DORNING, Mike, *Trump Hits Toyota on Mexico as Car Criticism Spreads to Japanese*, 5 gennaio 2017,

<https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-01-05/trump-assails-toyota-over-company-plan-to-open-plant-in-mexico>

SCAFATI, Marco, *Donald Trump, il presidente protezionista che bacchetta Ford, Gm e Toyota*, 6 gennaio 2017, <http://www.ilfattoquotidiano.it/2017/01/06/donald-trump-il-presidente-protezionista-che-bacchetta-ford-gm-e-toyota/3299088/>

SIEG, Linda, *Just the facts; Japan seeks way out of Trump's bad books on trade*, 12 gennaio 2017, <http://www.reuters.com/article/us-usa-trump-japan-trade-idUSKBN14W0UL>

SURIANI, Cristiano, *L'epico viaggio di Hasekura Tsunenaga*, TuttoGiappone, il mondo di ieri, di oggi e di domani, 2014, <http://www.tuttogiappone.eu/lepico-viaggio-di-hasekura-tsunenaga/>

#CIVAC50 años: El origen de una poderosa historia de manufactura en México,

NissanNews.com, Sala de Prensa Oficial, 2 dicembre 2015, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-civac-50-anos/releases/nissan-planta-civac-el-origen-de-una-poderosa-historia-de-manufactura-en-mexico>

A Brief History of Nissan Motor Company, Nissan-global.com,

<http://www.nissan-global.com/GCC/Japan/History/history/index-e.html>

El recuerdo de la Marcha de la Lealtad de Madero, El Universal,

http://fotos.eluniversal.com.mx/coleccion/muestra_fotogaleria.html?idgal=12436

Fuji-go and Sakura-go Ride Again, 29 dicembre 2011,

<http://japanesenostalgiccar.com/fuji-go-and-sakura-go-ride-again/>

Japanese business mixed about NAFTA approval, The Daily Yomiuri. 20 novembre 1993.

Japanese Firms eye Investment in Mexico, The Daily Yomiuri. 3 dicembre 1993.

Messico: bilancia commerciale con il Giappone tra il 1994 e il 2014, Ministero dell'Economia del Messico, <http://www.economia.gob.mx/>

Mexican Footbold Sought for Japan. Mikado's Subjects Ask Leave from Huerta to Colonize the State of Morelos, The New York Times, 1913, <http://query.nytimes.com/mem/archive-free/pdf?res=9F0DE0DF113CE633A25753C2A9619C946296D6CF>

México y Japón celebran 400 años de relaciones comerciales, Forbes Mexico, 19 febbraio 2014, http://www.forbes.com.mx/mexico-y-japon-celebran-400-anos-de-relaciones-comerciales/#gs.c SjT_g

Nissan Planta CIVAC celebra 50 años de operación ininterrumpida en México, 29 aprile 2016, <http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-nissan/releases/nissan-planta-civac-celebra-50-a-os-de-operaci-n-ininterrumpida-en-m-xico>

Nissan: 53 años de manufactura sustentable y cuidado medioambiental en México,

NissanNews.com, Sala de Prensa Oficial, 29 settembre 2014,

<http://nissannews.com/es-MX/nissan/mexico/channels/mx-mexico-nissan-corporativo-aguascalientes-2/releases/nissan-53-a-os-de-manufactura-sustentable-y-cuidado-medioambiental-en-m-xico?page=2&query>

The beginning of Nissan's motorsport activities, <http://www.nissan-motorsports.com/ENN/LEARN/INTRODUCTION/NO3/index.html>

The Japan Times, 21 gennaio 2017,
http://www.japantimes.co.jp/opinion/2017/01/21/cartoons/donald-in-box/#.WI9XJ_krLIU)

The Japan Times, 28 gennaio 2017,
<http://www.japantimes.co.jp/opinion/2017/01/28/cartoons/trump-card/#.WI9bNPkrLIV>)

This Day in Genocide, 2015, Institutional Racism Against Japanese-Americans,
<http://www.thisdaygenocide.org/this-day-in-genocide/category/japan#/>

Documenti e materiali tratti dalla rete in lingua giapponese

EPA News, *Mekishiko Nihon keizai renkei kyoutei*, n. 31, marzo 2013.

Japan for International Cooperation, *Survey Report on Overseas Business Operations by Japanese Manufacturing Companies*, 12 dicembre 2016, https://www.jbic.go.jp/wp-content/uploads/press_en/2016/12/52058/press_en_20161212_00.pdf

JETRO,
http://www.jetro.go.jp/mexico/economicas/Comercio/index.html/Princ_Prod_Import_desde_Mexico_2008.pdf

JETRO, cifre del Ministero delle Finanze del Giappone, 2007,
http://www.jetro.go.jp/mexico/economicas/Comercio/index.html/Japon_Comercio_con_Mexico_2007.xls

JETRO, *Mekishiko jidosha sangyō no saishin dokō chūki tenbō*, giugno 2015.

JETRO, *Sengo Nihon no bōeki 20 nenshi*, 1967

Japanese business mixed about NAFTA approval, The Daily Yomiuri. 20 novembre 1993.

Japanese Firms eye Investment in Mexico, The Daily Yomiuri. 3 dicembre 1993.

KYODO, Jiji, *Toyota chief meets with Pence in Washington*, 12 gennaio 2017,
<http://www.japantimes.co.jp/news/2017/01/12/business/toyota-chief-meets-pence-urges-understanding-mexico-plant-plans/#.WHpQT krLIX>

Ministero delle Finanze del Giappone, Statistiche del commercio estero,
www.jetro.go.jp/mexico

“Nissan ga Mekishiko de tsuyoi 5tsu no riyū”... Mekishiko Nissan Ruisu shachō, Response, 26 maggio 2012, <http://response.jp/article/2012/05/26/175049.html>

Nissan, mekishiko kojō de 50 shūnen kinenshikiten, nenkan seisan 100 man dai mezasu, Auto World News, 9 maggio 2016,
<http://jp.autoworldnews.com/articles/8852/20160509/nissan-mexico-50th-anniversary.htm>

Nissan, Mekishiko ni shinkōjō wo kensetsu yaku 1550 okuen wo toushi shi seisan nōryoku wo kaidai, Zaikai Shimbun, 26 gennaio 2012,
<http://www.zaikai.co.jp/article/20120126/93460.html>

Prime Minister of Japan and His Cabinet, *New Growth Strategy: The Formulation of “Revitalizing Japan Strategy. Japan is Back”*, 21 giugno 2013,
http://japan.kantei.go.jp/96_abe/documents/2013/1200485_7321.html

Timeline of the Yokohama Red Brick Warehouse, Archived December 14, 2007,
<http://www.city.yokohama.lg.jp/kowan/m-sight/akarenga/history.html>