

〈Article〉

## **Una “historia olvidada”: la negociación del acuerdo comercial cubano-japonés de 1954**

**Isami ROMERO**

### Introducción

El 6 de febrero de 1962, Eisaku Sato, ministro de Comercio Internacional e Industria, anunció que Estados Unidos no le había pedido a Japón emprender un bloqueo comercial hacia Cuba y señaló que ninguna razón podría afectar las actividades mercantiles con la Isla. Lo anterior provocó un desconcierto dentro del gobierno estadounidense, ya que, desde la ruptura de las relaciones con La Habana (3 de enero de 1961), les había pedido a los japoneses cooperar en su política anticastrista. Por consiguiente, dos días después, el embajador Edwin O. Reischauer le exigiría al Ministerio de Asuntos Exteriores (*Gaimusho*) una explicación<sup>1)</sup>.

La cancillería le respondió al eminente japonólogo que se trataba de una opinión personal, pero admitió que era imposible limitar el comercio por la vía legal. Además, le remarcó que su país carecía de una fuente alterna de azúcar para sustituir las casi 400 mil toneladas que importaba cada año de Cuba. No obstante, le expresó el deseo japonés de limitar el comercio en el futuro para evitar que Fidel Castro usara el dinero obtenido por el comercio con Japón en sus “actividades subversivas” en Latinoamérica.

Reischauer le informó, entonces, a Dean Rusk que, el problema cubano podría provocar un enfrentamiento innecesario. Por lo tanto, la única solución convincente era encontrarle una fuente alterna de azúcar a Japón. Ante esta respuesta, el 21 de febrero, el secretario de Estado le respondería al embajador que los países azucareros del "Mundo Libre" podrían hacerlo<sup>2)</sup>, aunque esta apreciación resultaría un error.

Mientras que Filipinas y Tailandia carecían todavía de una infraestructura eficaz, Australia y Sudáfrica no gozaban de un stock suficiente para surtir al gigantesco mercado japonés. Tampoco, los países latinoamericanos podían ayudarles, ya que habían focalizado todas sus exportaciones azucareras hacia Estados Unidos. Al final, nada pudo evitar que Japón se posicionara como el principal socio del "Mundo Libre" de la Cuba revolucionaria.

El pasaje anterior demuestra algo que la literatura académica japonesa ha señalado por muchos años: la dependencia azucarera fue el factor que determinó el mantenimiento de las relaciones de Japón con el régimen de Castro (Yamaoka 1993; Matsushita 2013).

Empero, esta explicación ha sido una interpretación simplista. Si bien, en la década de 1960 Japón necesitaba conseguir el azúcar de algún lugar; quedan muchas lagunas en torno a cómo los líderes japoneses sacrificaron su relación con Estados Unidos para obtener el edulcorante cubano. Asimismo, ha quedado difusa la explicación de las razones que llevaron a las autoridades de Washington a permitir el "trato especial" de Japón con Cuba.

Entonces, ¿cómo se puede responder a estas inquietudes? La clave es examinar las fuentes primarias y aclarar los dilemas enfrentados por los tomadores de decisiones de los tres países involucrados. Cabe señalar que, hay varios estudios monográficos sobre las relaciones cubano-japonesas, pero hasta la fecha existen sólo tres estudios que han utilizado los archivos diplomáticos para analizarlas. El primero ha sido el de Yiliana Mompeller, cuyo artículo se

ha enfocado en las relaciones de la primera mitad del siglo XX (Mompeller 2014). Las otras dos investigaciones existentes han sido obra de Takashi Tanaka. Una se ha enfocado en presentar el proceso histórico de la firma del Convenio Comercial Cubano-Japonés de 1960 (Tanaka 2012a) mientras que la otra ha analizado el comercio cubano-japonés de la década de 1960 y su conexión con la política estadounidense hacia Japón (Tanaka 2012b).

¿Por qué existen tan pocas investigaciones? No es una situación específica de las pesquisas sobre las relaciones cubano-japonesas, sino que es un fenómeno general dentro de los estudios de la historia diplomática de Japón con América Latina.

La situación no se debe a la falta de fuentes, ya que tanto los archivos japoneses como los latinoamericanos se pueden revisar. Entonces, ¿qué ha evitado el aumento de nuevos estudios? En el caso específico del lado nipón, una posible explicación puede ser el idioma, ya que son pocos los estudiosos japoneses (excluyendo a los latinoamericanistas) que tienen la facilidad de leer el español y el portugués.

Empero, se debe más a un desinterés hacia Latinoamérica por parte de los académicos japoneses de los estudios de la historia diplomática, en particular de la posguerra. Esta situación se puede constatar en los paneles de la Asociación Japonesa de Estudios Internacionales, cuyos temas se han concentrado casi en su totalidad en las relaciones con Estados Unidos y las naciones asiáticas, el primero por ser el principal aliado de Japón mientras que los segundos por ser los vecinos más cercanos.

Es necesario, entonces, mejorar las investigaciones sobre la materia. El presente trabajo busca cumplir con este objetivo y se ha elegido como caso de estudio a la negociación cubano-japonesa de 1954 en torno a un acuerdo comercial.

Tanto Liliana Mompeller como Takashi Tanaka ya han emprendido un

análisis de este suceso y han mostrado cómo el azúcar y los textiles fueron los dos temas más importantes en la negociación, pero en el caso de Mompeller, el análisis que provee es reducido y sólo utilizó las fuentes del Centro de Gestión Documental del Ministerio de Relaciones Exteriores de Cuba (MINREX) por lo que no se puede saber lo qué pensaba la parte japonesa (Mompeller 2014: 20–21).

En el caso de Tanaka, es, sin duda, la primera investigación que ha analizado este suceso con más detalle, pero su pesquisa mantiene algunos problemas (Tanaka 2012a: 43–45). El investigador japonés utilizó sólo las fuentes del Archivo Diplomático del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón (Gai-ko Shiryokan) y el Archivo Nacional de Cuba. Las primera son las que abundan en su artículo mientras que las segundas no están citadas en la parte de la negociación de 1954. De igual manera, en su pesquisa no se observa ninguna fuente del MINREX, el cual contiene la información más rica existente en Cuba. Asimismo, tampoco emprendió una revisión de los Archivos Nacionales y Administración de Documentos de Estados Unidos (NARA).

En este sentido, Tanaka narra sólo las negociaciones desde los ojos de Japón y deja a la deriva a los tomadores de decisiones de Cuba y Estados Unidos en las negociaciones de 1954. Por esta razón, en la presente investigación se han analizado los archivos de los tres países involucrados, por lo que se puede tener una explicación más amplia.

No es mi intención rebatir por completo el análisis de Mompeller y Tanaka. La importancia que señalan sobre el azúcar es clara y también el papel que tuvieron los textiles, como el principal obstáculo durante la negociación. Lo que se busca es enriquecer sus pesquisas, en particular analizando el contexto de la Guerra Fría de esos años. Con eso se busca que la presente investigación sirva como una base más sólida para comprender las relaciones cubano-japonesas antes del triunfo de la Revolución y el futuro "trato

especial”.

Pero, ¿cuál es la relevancia de la negociación de 1954? Es necesario explicarlo. En la primera mitad de la década de 1950, ante la falta de un mecanismo que regulara el comercio con la Isla, el primer ministro Shigeru Yoshida (1948–1954) buscó establecer un acuerdo que permitiera disponer no sólo de una fuente barata de azúcar, sino que también eliminara las medidas discriminatorias en contra de los textiles nipones. El presidente Fulgencio Batista (1952–1959) se mostró cooperativo, bajo la premisa de que los japoneses le compraran a Cuba grandes cantidades de azúcar.

No obstante, pese a haber llegado a un preacuerdo en 1953, las autoridades cubanas no estaban dispuestas a darle a Japón un estatus similar, como el que gozaban Gran Bretaña, Francia y Alemania Occidental. Finalmente, en el momento de finiquitar el arreglo, debido a un cambio de estrategia comercial japonés y ante la inflexibilidad de los cubanos en el tema textil, el gobierno de Yoshida se vio obligado a romper las negociaciones.

Este descalabro convenció al *Gaimusho* de que era complicado negociar con Batista y por esa misma razón, cuando triunfó la Revolución cubana, vieron una posibilidad real para poder establecer el anhelado tratado. No estaban errados, ya que Castro buscaba romper la dependencia comercial existente con Estados Unidos utilizando a Japón.

De este modo, el 22 de abril de 1960, ambos gobiernos signaron con éxito un convenio. El documento le otorgó a Japón el estatus de Nación Más Favorecida (NMF) y eliminó las restricciones del artículo XXXV del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, en sus siglas en inglés), siendo el primer país latinoamericano del régimen en hacerlo.

Ahora bien, vale la pena explicar la importancia del artículo XXXV para Japón. Este establecía que las reglas del libre comercio de este régimen comercial no se aplicarían entre dos partes contratantes: a) si ambas no habían

entablado negociaciones arancelarias y b) si una no consentía la aplicación.

En el caso de Japón, debido a su situación de país ocupado después de la guerra, se incorporó relativamente tarde al régimen arancelario (1955). Por esa razón, no sólo Cuba sino también los países europeos y latinoamericanos del GATT utilizaron las bases del artículo XXXV para emprender medidas discriminatorias hacia Japón, situación que se mantuvo hasta la primera mitad de la década de 1960. De este modo, la decisión de la Cuba revolucionaria de romper con esta regla fue un avance para Japón y sirvió como un modelo para aplicarlo en el momento de negociar con las otras naciones latinoamericanas.

Empero, como se ha mencionado con anterioridad, en enero de 1961, el gobierno estadounidense rompió sus relaciones con Cuba y le demandó a Japón hacerlo mismo, algo que los japoneses se negaron desde un inicio. La Isla no era su enemigo; representaba uno de los principales abastecedores de azúcar; y, más que nada, era imposible tirar a la basura un convenio, cuya negociación provenía desde 1952. Por lo tanto, el "trato especial" de Japón a la Cuba revolucionaria va más allá de una simple dependencia azucarera y su origen se remonta antes del triunfo de la Revolución cubana, en un momento en que Japón necesitaba romper las discriminaciones impuesta por la derrota en la guerra<sup>3)</sup>.

En este sentido, sin una explicación de las negociaciones de 1954, no se pueden comprender las relaciones posteriores de Japón y Cuba. De este modo, esta investigación busca emprender una narrativa explicativa de esta "historia olvidada". Para lograrlo, se divide en tres apartados. En el primero se describe la historia previa a 1952, año en que Japón y Cuba normalizaron sus relaciones después de la guerra. En el segundo se esboza el establecimiento del preacuerdo de 1953 mientras que en el tercero se explica con detalle la negociación del siguiente año. Finalmente, se culmina con una breve

conclusión, señalando los alcances y límites de este estudio.

## I Las relaciones cubano-japonesas antes de 1952

### 1 El comienzo de los vínculos diplomáticos

Dentro de la historiografía de las relaciones cubano-japonesas se suele señalar al siglo XVII como el inicio de los nexos entre ambos países, ya que, en 1614 la Misión Keicho desembarcó en La Habana durante su travesía hacia el Vaticano. Empero, en esa época, Cuba no era una nación independiente mientras que, Japón ya había sorteado el cierre de sus “fronteras”.

Los vínculos formales comenzaron en 1902, cuando Japón reconoció la independencia de Cuba. A partir de esta fecha (algunos estiman que antes) entraron los primeros japoneses a la Isla. Esta ola de inmigración alcanzó su mayor cifra en la década de 1920. Cabe señalar que, las relaciones de ambos países estuvieron a cargo de sus representantes diplomáticos acreditados en Washington, algo que dificultó el establecimiento de unos nexos más sólidos (Mompeller 2014: 5).

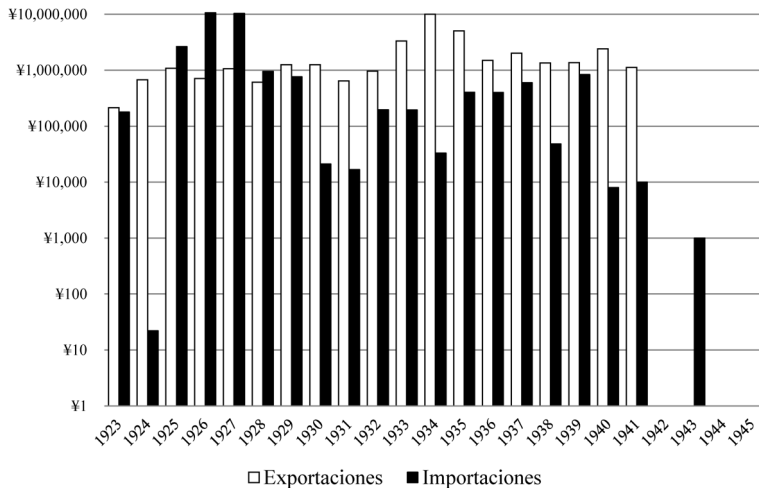
Finalmente, el 21 de diciembre de 1929, los gobiernos de ambos países hicieron un canje de notas diplomáticas para negociar un tratado de comercio y navegación, acordando la posibilidad de otorgarse un trato de NMF. Dos años después, se inauguró la primera legación cubana en Tokio y ambos gobiernos signaron el Convenio de Comercio entre la República de Cuba y el Imperio del Japón, el cual le garantizó a los japoneses una tarifa mínima arancelaria para sus textiles (Mompeller 2014: 17).

¿Qué efectos trajo el Convenio? Como se puede observar en la gráfica 1, antes de 1931 las exportaciones de Japón hacia Cuba eran muy pocas, pero a partir de la firma del Convenio aumentaron, principalmente los textiles. En la década de 1930, Japón ocupaba ya el primer lugar mundial en producción de telas de algodón (Abe y Hirano 2013: 71). Por esta razón, las empresas nipo-

nas pudieron inundar el mercado de la Isla, desbancando a las compañías nacionales, la gran mayoría de origen estadounidense (Mompeller 2014: 18).

Empero, a diferencia de las exportaciones, las importaciones japonesas provenientes de Cuba descendieron, en gran medida por el desinterés nipón hacia el azúcar cubano, el principal producto de exportación de la Isla, ya que para esos años Japón pudo establecer un sistema colonial, que le surtía grandes cantidades de Taiwán y el Asia-Pacífico (Hirai 2017).

La combinación de ambos factores derivó en un aumento del déficit comercial de Cuba hacia Japón. Ante la inminente desventaja comercial, muchos sectores textiles presionaron al gobierno cubano e incluso a Estados Unidos. El claro ejemplo fue el estadounidense James Hedges, quien era el presidente de Ariguanabo, la principal fábrica textil cubana (Tanaka 2012a: 43). Finalmente, el 16 de abril de 1935 el presidente provisional Carlos Menéndez (1934–1935) estableció el Decreto 1098, cuyo objetivo principal era limitar la entrada de textiles nipones.



**Gráfica 1** Comercio Japonés hacia Cuba 1923–1945 (yenes)

Fuente: Creado por el autor basándose en *Nihon Boeki Seiran* (1975)



Esta medida antidumping, anuló las bondades del Convenio de 1931 y derivó en una caída drástica de las exportaciones japonesas hacia Cuba. Obviamente, las relaciones bilaterales se enfriaron y se rompieron por completo en 1941 con el Ataque a Pearl Harbor. El entonces presidente Fulgencio Batista (1940–1944) le declaró la guerra a Japón y arrestó a los japoneses y a sus descendientes para luego encarcelarlos en un reclusorio (Mompeller 2014: 19–20). Se estima que para 1941 había alrededor de seiscientos nipones residiendo en la Isla (Urabe 2009).

## 2 La reactivación de las relaciones 1945–1949

Después de la terminación de la Guerra del Pacífico (1941–1945), el Comando Supremo de las Fuerzas Aliadas (SCAP en sus siglas en inglés) controló los destinos de Japón, estableciendo una ocupación indirecta, y prohibió cualquier contacto con el exterior, pero Cuba reactivó casi de inmediato sus vínculos. ¿Por qué sucedió lo anterior? Yiliana Mompeller no lo explica. Por su parte, Takashi Tanaka sí lo hace, aunque sólo explica brevemente cómo se vinculó Cuba con Japón por medio del régimen azucarero de esos años (Tanaka 2012: 41–42). Por lo tanto, para fines de la presente investigación vale la pena explicar qué sucedió.

La destrucción provocada por la guerra derivó en una terrible hambruna y era necesario introducir alimentos de altas calorías, siendo el azúcar uno de los principales candidatos. De este modo, a mediados de 1946, el SCAP comenzó a sortear la compra del azúcar externo.

Cabe señalar que, en esos años, el mercado azucarero internacional enfrentaba una inestabilidad. Tanto Gran Bretaña como Francia necesitaban del azúcar ultramarino e impidieron a sus colonias comercializar con el exterior. Aunado a lo anterior, el proceso de descolonización en el Asia-Pacífico dificultó la reactivación del esquema prevalecido en la preguerra. Finalmente, la

inestabilidad política en China afectó negativamente a la producción azucarera, principalmente en Taiwán.

De este modo, Cuba resultó el candidato natural, debido a que no había recibido ataques durante la guerra y por su "relación especial" con Estados Unidos. Así, para diciembre de 1947, el SCAP utilizó la Asignación Gubernamental para la Asistencia a las Regiones Ocupadas (GARIOA en sus siglas en inglés) para adquirir el edulcorante cubano, repartiéndolo hasta noviembre del siguiente año.

Ahora bien, para 1947, la administración de Truman (1945–1953) consideró que, si no se reactivaba la economía japonesa, el archipiélago podría quedar en manos soviéticas. De esa manera, el SCAP cambió, por completo, el aislamiento internacional del Japón ocupado y buscó establecer diversos acuerdos provisionales con los "países amigos", incluidos, obviamente, las naciones latinoamericanas.

No obstante, el conocimiento de las autoridades de ocupación sobre América Latina estaba lleno de prejuicios. Por lo que las garantías para una negociación exitosa eran inciertas. A pesar de estos inconvenientes, el 15 de febrero de 1949, el SCAP despachó una misión hacia Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México, Uruguay y Venezuela para firmar acuerdos comerciales con estos países (Romero 2012: 71–76). Se descartó por completo a Cuba por cuestiones logísticas, pero también porque el comercio estaba regulado ya con la GARIOA.

### 3 La normalización de las relaciones 1950–1952

El Japón ocupado y los ocho países latinoamericanos visitados en 1949 establecieron una cantidad mínima de comercio bajo un esquema oficial (trato provisional), pero la falta de tiempo impidió el establecimiento de las reglas para la reactivación total después de que se firmara la paz (Romero

2012: 76–82). Otro problema de la misión fue que los países excluidos de la gira mantuvieron las medidas discriminatorias hacia Japón. Cuba fue un claro ejemplo, y gracias a su azúcar y a la protección de su industria textil por medio del Decreto 1098, se volvió en el tercer socio latinoamericano de Japón, después de Argentina y México.

Bajo estas condiciones, en septiembre de 1950, la administración de Truman comenzó a negociar con el premier Yoshida la firma de un tratado de paz. Finalmente, en julio del siguiente año, convocaron a una junta en San Francisco para consumar la conciliación. Los países latinoamericanos signaron el documento, pero, por distintas razones, ninguno aceptó formalizar un mecanismo diplomático antes del 28 de abril de 1952, fecha en que entraba en vigor el acuerdo (Romero 2012: 82–87).

En el caso de Cuba, gracias a las bondades de la GARIOA, La Habana decidió mantener el sistema vigente, pero para Japón el comercio con la Isla no resultaba nada satisfactorio, ya que las medidas proteccionistas del gobierno de Carlos Prío Socarrás (1948–1952) le dejaban una posición comercial desfavorable. Era necesario, entonces, cambiar esta situación y éste sería el principal objetivo de la política exterior de Yoshida hacia Cuba.

## II El preacuerdo de 1953

### 1 El acercamiento con Cuba

Después de la firma de los Tratados de San Francisco, Japón buscó una forma rápida de reiniciar el comercio formal con las naciones de América Latina antes de abril de 1952. A diferencia del Asia-Pacífico, los países latinoamericanos habían renunciado a exigir un reparo de guerra y, por esa razón, resultaba más fácil reactivar los vínculos económicos. Para lograrlo, el premier Yoshida les pidió que aplicaran el artículo VII del acuerdo de paz, el cual estipulaba que cada país firmante tenía como plazo un año (después de

la fecha que entrara en vigor el documento) para fijar cuáles acuerdos signados antes de la guerra deseaban reactivar. Sin embargo, la mayoría de los líderes latinoamericanos se negaron. Cuba hizo lo mismo.

¿Por qué el gobierno de Prío tomó esta decisión? Tanto Mompeller como Tanaka no explican por qué las autoridades de La Habana lo hicieron. La respuesta está en los archivos del MINREX, pero en la presente investigación no se pudo consultar los documentos que expliquen esta situación, pero después de analizar las fuentes de los siguientes años, en la presente pesquisa se ha planteado la siguiente hipótesis.

En ese momento el mandatario cubano tenía probablemente la certeza de que Japón seguiría comprándoles el azúcar sin un acuerdo formal. Como se muestra en la tabla 1, las compras japonesas del edulcorante mantenían una tendencia en aumento y ocupaban el primer lugar dentro de Japón. Además, en febrero de 1951, el *Gaimusho* le había comunicado a Cuba, que una vez terminada la GARIOA, Japón estaba dispuesto a seguir comprando las mis-

**Tabla 1** Los diez países azucareros más importantes para Japón 1946–1952 (mil toneladas métricas, %)

Total imp.	0.4	50	60	318	342	554	793	
País	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	Prom.
Cuba	0	10	515	117	94	293	406	<b>54%</b>
Taiwán	0.2	0.6	26	196	243	183	256	<b>34%</b>
EEUU	0	38	4.6	5	0.4	5	18	<b>2.7%</b>
P. Rico	0	0	26	0	0	17	7	<b>1.9%</b>
Perú	0	0	0	0	0	5	44	<b>1.8%</b>
India	0	0	0	0	0	0	33	<b>1.2%</b>
Ryukyu	0	0.1	0.02	0.01	0.5	7	11	<b>0.7%</b>
Bélgica	0	0	0	0	0	17	0	<b>0.6%</b>
México	0	0	17	0	0	0	0	<b>0.6%</b>
Indonesia	0	0.4	15	0.8	0	0	1	<b>0.6%</b>

Fuente: Creada por el autor basándose en *Sato Tokei Nenkan* (1952–1965)

mas cantidades adquiridas por este fondo<sup>4)</sup>. Por lo tanto, lo mejor era mantener las reglas informales y dejar la negociación de un tratado para el futuro.

Sin embargo, algo que Prío sobreestimaba era que la falta de un acuerdo en realidad afectaba de manera negativa a Cuba. Si bien, Japón había sido hasta ese momento, el segundo comprador del azúcar cubano, después de Estados Unidos, en abril de 1952, la GARIOA finalizaría, por lo que Japón tendría que establecer un sistema para asignar las divisas existentes hacia las importaciones azucareras (Tanaka 2012a: 42). Dado que había otras prioridades, los japoneses ya no podrían comprarle a Cuba las mismas cantidades de azúcar.

Además, por cuestiones de distancia a Japón le convenía más establecer negocios con los países asiáticos. Muchas de estas naciones no habían normalizado sus relaciones debido a la falta de acuerdos para indemnizar los daños de la guerra, pero una vez que se resolviera, algunos como Taiwán, Filipinas e Indonesia podrían surtir a Japón, por lo que Cuba podría perder el lugar privilegiado mantenido durante la ocupación estadounidense.

En medio de esta situación, el 10 de marzo de 1952, unos cuatro meses antes de la elección presidencial, Fulgencio Batista emprendió un golpe de Estado. Ante la falta de popularidad, el nuevo gobernante buscó fortalecer su régimen, enfocándose en la ampliación de las exportaciones azucareras mientras que buscó reforzar la concertación de tratados comerciales con el exterior, cambiando la postura cautelosa de su antecesor (Mompeller 2014: 20–21).

Por esta razón, el 8 de agosto de 1952, el Ministerio de Estado (ME) le comunicó a Eikichi Araki, embajador nipón en Washington, que querían negociar un tratado, pero bajo la premisa de que Japón se comprometiera a seguir comprando el azúcar cubano<sup>5)</sup>. Ante esta situación, pese a la amarga experiencia con Batista durante la guerra, el *Gaimusho* se comprometió a comprar

300 mil toneladas para el siguiente año.

Cabe señalar que, el gobierno de Yoshida, en realidad quería evitar un aumento de las importaciones cubanas, ya que, pese al boom económico, producto de la Guerra de Corea (1950–1953), las garantías de que se pudiera mantener la bonanza eran inciertas. Empero, decidieron seguir manteniendo una postura amigable hacia La Habana.

## 2 La Misión de Itoh

En noviembre de 1952, después de establecer una legación provisional en Tokio, Batista le planteó al *Gaimusho* que una delegación nipona visitara la Isla el siguiente año<sup>6</sup>. Yoshida constató que los cubanos estaban hablando en serio. Además, la cancillería tenía en sus manos una información confidencial de que Cuba apoyaría el ingreso de Japón al GATT<sup>7</sup>. Por estas razones, valía la pena arriesgarse.

De este modo, el *Gaimusho* eligió a Chubei Itoh, como el jefe de la misión. Itoh se había desempeñado como presidente de Itochu, el cual era uno de los corporativos más importantes del país. Al empresario lo acompañarían los funcionarios de la cancillería y del Ministerio de Comercio e Industria (MITI en sus siglas en inglés), así como los representantes del sector azucarero, químico y naviero.

Mompeller no explica en su investigación nada sobre la Misión de Itoh mientras que Tanaka sí lo hace, pero sólo con fuentes japonesas (Tanaka 2012a: 43). Por lo tanto, en la presente investigación se analizará este suceso con detalle, basándose en los archivos cubanos, japoneses y estadounidenses.

Ahora bien ¿cuál era el objetivo de la Misión? El canciller Katsuo Okazaki le señaló a Itoh los siguientes puntos<sup>8</sup>:

1. Fortalecer las relaciones y en el caso de establecerse algún tipo de

acuerdo, éste debería ser negociado posteriormente.

2. Buscar ajustes al comercio unilateral existente y que Cuba eliminara las medidas discriminatorias hacia los textiles japoneses.
3. Señalar que Japón tendría planeado comprar de 350 a 450 mil toneladas del edulcorante cubano anualmente.
4. Exigir un trato de NMF a los barcos y a los inmigrantes japoneses.
5. Investigar la situación de la economía cubana, así como los distintos tratados que Cuba haya firmado con los otros países.

Una vez definidos los objetivos, algo que aquejaba al *Gaimusho* era la posible reacción de Estados Unidos. No era un secreto que Cuba era una especie de colonia estadounidense en el Caribe y cualquier intento japonés de penetrar en la Isla podría generar un conflicto innecesario con la nueva administración de Eisenhower (1953–1961).

Para solucionar este problema, la cancillería le ordenó a Itoh que pasara unos días en Washington antes de ir hacia La Habana. El 7 de marzo de 1953, el empresario se entrevistó con el subsecretario de Asuntos del Oriente Lejano Alexis Johnson<sup>9)</sup>. Ahí, le externó que emprendía esta misión, ya que las autoridades cubanas habían insistido. Además, le apuntó, que Japón buscaba que Batista les diera un trato de NMF para poder vender más productos japoneses. Finalmente, le prometió que se respetaría la “relación especial” cubano-estadounidense.

Ante estas palabras, Johnson le señaló que apoyaba la idea de que Cuba le comprara productos a Japón, ya que lo anterior iba a fortalecer la economía nipona ante el peligro comunista, pero le recomendó evitar presionar a Batista para que cambiara sus políticas proteccionistas. Estas palabras indicaban que el Departamento de Estado quería mantener los intereses de las empresas textiles de Estados Unidos y garantizar la estabilidad del nuevo régimen au-

toritario proestadounidense.

Después de tener el "visto bueno", Itoh viajó a Cuba, llegando el 11 de marzo a La Habana. Al día siguiente, se entrevistó con los funcionarios de la cancillería cubana, así como con el presidente del Banco Nacional de Cuba (BNC) y el director del Instituto Cubano de Estabilización del Azúcar (ICEA). El 13 de marzo, el empresario japonés le entregó el anteproyecto a Andrés Vargas Gómez, jefe de la División de Asuntos Económicos del ME.

Posteriormente, el 17 de marzo reanudaron las conversaciones. Ahí, los funcionarios cubanos le presentaron a los japoneses una contrapropuesta<sup>10)</sup>, señalándoles que la negociación de los aranceles se dejaría por separado y el gobierno de Yoshida debería comprometerse a consumir durante un periodo de tres años, unas 700 mil toneladas anuales.

Ante esta situación Akira Miyazaki, consejero de la embajada de Washington, les señaló a los cubanos que era inusual que en un tratado se especificara un producto determinado<sup>11)</sup>. Además, lo más natural era que se mencionara algunos artículos japoneses que se podrían intercambiar por el azúcar, pero esta situación estaba sin especificarse.

Vargas Gómez consideró que no era una medida unilateral, ya que se le daban más opciones de exportaciones a Japón. Asimismo, le señaló que sin tratado o no, las empresas refinadoras seguirían comprando el edulcorante de la Isla, por lo que era mejor definir una cantidad fija. Finalmente, sostuvo que, para evitar cualquier problema, se les otorgaría más ventajas en la navegación y la inmigración.

Miyazaki le contestó que Japón tenía diferentes opciones para abastecerse de azúcar y en caso de que las divisas extranjeras se redujeran, estarían imposibilitados en comprar más azúcar cubano. Por lo que se tendría que reducir la cantidad del edulcorante. Al final, se dejó la decisión para la siguiente reunión y el 18 de marzo las negociaciones se dividieron en distintas mesas



temáticas: azúcar, finanzas, aranceles y cuestiones legales.

El 20 de marzo, Itoh se entrevistó con Jorge Barroso, el director del ICEA, y los “barones” del azúcar: Julio Lobo y Arturo M. Mañas<sup>12)</sup>. Ahí, discutieron sobre las posibilidades de establecer una cuota fija. Los líderes azucareros le dijeron al empresario japonés que en caso de que Japón se comprometiera a adquirir la cantidad establecida, ellos buscarían la forma para que ese dinero obtenido fuera canalizado en la compra de exportaciones japonesas hacia Cuba. Itoh les señaló que, para lograrlo, el prerrequisito era eliminar el Decreto 1098.

El día 22 de marzo, se realizó la última reunión<sup>13)</sup>. Vargas Gómez se comprometió a seguir lo siguiente:

1. Otorgar a Japón el trato de NMF en materia arancelaria, excluyendo a los productos que Cuba considerara proteger (no se especificó cuáles).
2. Otorgar reducciones de derechos arancelarios a favor de un grupo de productos japoneses que se relacionarían en una lista especial.
3. Otorgarle a Japón un trato de NMF en materia de navegación.

A cambio de lo anterior, le pidió al gobierno japonés que se comprometiera en los posteriores puntos:

1. Facilitar y promover la importación de una cantidad fija de azúcar, durante un periodo de tiempo.
2. Garantizar, a favor de los importadores japoneses de azúcar, las divisas que sean necesarias para realizar las transacciones.
3. Expandir los permisos de importación correspondientes.

Miyazaki le contestó que veían con buenos ojos la propuesta cubana, pero era complicado negociar, si no se cumplían las subsiguientes condiciones:

1. Reducir el desbalance comercial lo antes posible.
2. Eliminar las medidas discriminatorias hacia las exportaciones (textiles).
3. Dar a Japón un trato de NMF sin condicionamiento.

Ante estos señalamientos, Vargas Gómez mantuvo su postura, pero redujo la cantidad de azúcar de su propuesta inicial y le señaló que Japón tendría que importar anualmente a contado 400 mil toneladas y garantizar las divisas. Asimismo, como una medida para aumentar las exportaciones a la Isla, Japón tendría que importar, anualmente, una cantidad adicional de 200 mil, cuyo dinero sería destinado para importar productos japoneses. Por lo que tocaba al periodo de duración del tratado, el funcionario cubano señaló que tendrían que ser tres años. Una vez que se cumplieran todos los puntos, el gobierno cubano cambiaría las restricciones impuestas a los textiles japoneses por el decreto presidencial de 1935.

De este modo, ambas partes aceptaron firmando un preacuerdo que establecía las bases mínimas para una negociación futura, aunque la cantidad de azúcar (600 mil en total) era muy grande y los cubanos mantenían de manera ambigua la eliminación de las medidas discriminatorias hacia los textiles japoneses. Este punto, como se verá en el siguiente apartado, resultaría todo un dolor de cabeza en las negociaciones.

### III Las negociaciones de 1954

Como se ha señalado con anterioridad, el estudio de Tanaka ha sido el primero en desglosar con archivos diplomáticos cómo fueron las negociaciones

de 1954 (Tanaka 2012a: 44–45). Sin embargo, las fuentes utilizadas fueron sólo las japonesas, por lo tanto, como una forma de enriquecer más su análisis, en esta sección se retomará la información de los archivos japoneses, así como de los cubanos y estadounidenses.

## 1 El primer round

El 1 de junio de 1953, el canciller Okazaki le ordenó al embajador Araki en Washington que les informara a los cubanos que, cuando llegara el momento, Japón les informaría la fecha de negociación, ya que había suficientes reservas de azúcar<sup>14)</sup>. Sin embargo, Batista siguió presionando, incluso utilizó a la prensa estadounidense para hacerlo<sup>15)</sup>. Ante la insistencia, el 10 de septiembre de 1953, Okazaki le informó a Araki que, todo dependería de la postura cubana en la reunión próxima del GATT. Si los cubanos apoyaban el ingreso de Japón, aceptarían negociar<sup>16)</sup>.

Finalmente, en octubre de 1953, Cuba consintió la incorporación de Japón y planteó el envío de una misión a Tokio, aunque al final lo pospondrían<sup>17)</sup>. Todo indicaba una cancelación de la negociación, pero el 16 de febrero de 1954, el ME le comunicó a Minoru Izawa, encargado de negocios de Japón en Cuba, que estaban dispuestos a pactar bajo las notas intercambiadas durante la Misión de Itoh<sup>18)</sup>.

Ante esta situación, el 19 de febrero de 1954, el funcionario japonés le informó a la cancillería japonesa que los cubanos habían comprendido finalmente la imposibilidad de proteger más su mercado<sup>19)</sup>. De este modo, el *Gaimusho* diseñó un anteproyecto, pero añadió nuevos cambios, debido a la situación tanto interna como internacional que experimentaba Japón en esos años.

El poder del primer ministro Yoshida se encontraba debilitado debido a las elecciones anticipadas de 1953<sup>20)</sup> y a los constantes ataques de Ichiro Hatoya-

ma, su adversario político dentro del partido oficial. Además, en la parte económica, el "fin" de la Guerra de Corea había conllevado a la culminación del boom y a una disminución de las divisas. Por lo tanto, era necesario cambiar la estrategia comercial.

Por lo que toca a la parte internacional, pese a que el gobierno japonés había logrado signar varios acuerdos de tipo comercial con un importante número de países europeos y asiáticos, ninguno había eliminado las discriminaciones. A esto había que añadir que, las disputas por un acuerdo de reparos de guerra con Birmania, Filipinas e Indonesia eran un dolor de cabeza para Yoshida (Hatano y Sato 2007). Finalmente, las negociaciones con Brasil estaban en un impasse y México se negaba a firmar un tratado comercial (Uscanga 2014). De hecho, sólo Argentina y Uruguay habían aceptado reactivar los acuerdos firmados antes de la guerra.

Ahora bien, ante la falta de divisas, el gobierno de Yoshida carecía de un instrumento de negociación convincente, por ende, lo mejor era cancelar las negociaciones, pero dado que la mayoría de los países se negaba a cooperar, era una oportunidad única para poder establecer un acuerdo con un país miembro del GATT.

De esta suerte, el 10 de marzo de 1954, Okazaki le comunicó a Izawa que la reducción de la cantidad de azúcar pactada en 1953 era inevitable<sup>21</sup>). Ante este cambio, el 15 de marzo, el representante en La Habana le advirtió al Canciller que, bajo esos términos se tendría que aceptar un trato de NMF limitado<sup>22</sup>). La cancillería japonesa lo sabía, pero siguió con el plan.

Mientras el *Gaimusho* había decidido jugársela, en La Habana el régimen de Batista había definido la estrategia<sup>23</sup>). Los funcionarios del ME consideraban que los japoneses le comprarían grandes cantidades de azúcar a Cuba. Por lo tanto, vislumbraron que tendrían que dar un trato de NMF a todos los productos nipones. No obstante, al final, Batista se negó a ceder en los teji-

dos y ordenó que se les excluyera; a cambio se les darían mejores condiciones en otros rubros.

Era una decisión errónea porque implicaba desconocer en gran parte lo acordado en 1953. No queda clara la razón en los archivos cubanos. Existen dos posibles respuestas. La primera era la cercanía de Batista con Hedges y los textileros. Esta hipótesis ya la ha planteado Tanaka (Tanaka 2012a: 43). La otra era la idea equivocada de que los japoneses estaban urgidos del azúcar cubano y harían cualquier cosa por obtenerlo.

De este modo, el 27 de abril de 1954 ambas partes acordaron negociar en Washington. La delegación japonesa estaría dirigida por Sadao Iguchi, embajador japonés en Estados Unidos, pero el encargado de llevar a cabo toda la negociación sería el consejero de la embajada Ken'ichi Otabe<sup>24</sup>). En esta ocasión, no había ningún representante empresarial y lo acompañarían Izawa, así como los funcionarios del MITI y del Ministerio de Hacienda. Del lado cubano, el jefe de la delegación sería Joaquín Meyer, embajador a cargo la Dirección de Asuntos Económicos del ME y lo acompañarían los funcionarios del Ministerio de Hacienda, el BNC y el ICEA, así como un representante de la Asociación Nacional de Textileros de Cuba (ANTC).

Ambas delegaciones acordaron que Japón sería el primero en presentar su propuesta y el 14 de mayo el *Gaimusho* le señaló a Iguchi los puntos que tendría que seguir<sup>25</sup>).

1. Ante la posibilidad de que el gobierno cubano mantenga un trato de NMF limitado hacia los productos textiles, se tiene que negar, ya que podrá ser un mal ejemplo para las negociaciones futuras con otros países.
2. El objetivo principal es lograr tarifas arancelarias similares a las que tienen Estados Unidos y otros países.

3. La cantidad de azúcar ofrecida son 300 mil toneladas, la mitad en efectivo y la otra en una Cuenta Especial, cuya función es para que Cuba adquiera productos japoneses.
4. La duración del acuerdo planteado será de dos años y no tres.

Como se observa, Japón tampoco mantenía una propuesta flexible y al igual que los cubanos, había desconocido lo acordado en 1953, esta situación complicaría con mayor fuerza las negociaciones en Washington.

## 2 El segundo round

En los inicios de mayo de 1954, la prensa cubana expandió el rumor de que se podría eliminar la protección al sector textil en las negociaciones con Japón. Era un error, ya que Batista mismo había excluido a los tejidos, pero lo anterior no evitó que se generaran muchas críticas<sup>26)</sup>. El *Mundo* señaló que Japón inundaría el mercado con sus textiles mientras que algunos economistas, como Raúl Cepero Bonilla, acusaron a los grupos azucareros de querer imponer sus intereses. Por otro lado, el 19 de mayo James Hedges, presidente de la ANTC, mandó una carta al ME solicitando que se estableciera la tarifa máxima en el momento de negociar<sup>27)</sup>. Empero, había también voces críticas hacia el sector textil. *La Mañana* temía que Japón dejara de comprar el azúcar cubano si no se le solucionaba su déficit comercial.

En medio de estas tensiones, el 21 de mayo se realizó la primera reunión oficial en la embajada de Japón, cuyo contenido fue un evento protocolario. Las negociaciones reales comenzaron en la segunda reunión emprendida en la misión cubana el día 24<sup>28)</sup>.

Otabe inició la cesión informando el anteproyecto japonés. Después de escucharlo, Meyer dijo que haría todo lo posible para solucionar el problema de la balanza comercial y concederle a Japón el tratamiento de la NMF para

la navegación y la inmigración. Por otro lado, rechazó la idea japonesa sobre la duración del acuerdo, planteó un periodo mayor a tres años y mostró su insatisfacción sobre la reducción del azúcar, algo que era totalmente inesperado para él.

El representante japonés le explicó que, por falta de divisas, estaban incapacitados a comprometerse. Ante este señalamiento, José Antonio Guerra, asesor técnico del ICEA, resaltó que hasta ese momento habían importado 400 mil toneladas anuales. Por esta razón, exigió el cumplimiento del preacuerdo de 1953. Meyer, por su parte, reiteró que si Japón mantenía una cantidad razonable se le aplicaría un tratamiento de NMF, estando en el mismo nivel competitivo de otros países, lo cual implicaba un volumen de comercio de unos 200 millones de dólares; pero señaló que los textiles estaban excluidos y Japón tendría la tarifa más alta.

La reunión terminó ahí. Era claro que ninguna parte estaba dispuesta a ceder y preocupados por esta situación, el mismo día los funcionarios del Departamento de Estado citaron a Meyer<sup>29)</sup>. Ahí, le pidieron que tuviera consideración hacia las exportaciones japonesas por el peligro comunista en Asia. El diplomático cubano les respondió que comprendía esta situación, pero estaba incapacitado para cambiar la postura de su gobierno. Por otro lado, en la prensa de Cuba aumentaron los ataques en contra de Japón y el 26 de mayo Hedges mandó una carta que manifestaba que era una imprudencia darle privilegios a un país que estaba fuera del GATT<sup>30)</sup>.

### 3 El tercer round

El 26 de mayo se realizó la tercera reunión formal en la embajada de Japón<sup>31)</sup>. Ahí, Meyer presentó su contrapropuesta, en la cual se comprometía a aliviar el déficit comercial por medio de un otorgamiento de facilidades a las importaciones japonesas, pero nunca sobre la base de disminuir las exporta-

ciones cubanas. En lo que se refería a los tejidos mantuvo la misma postura y sobre el otorgamiento de un trato preferencial similar a otros países, les dijo que era imposible comprometerse. Finalmente, exigió que Japón comprara más azúcar.

Otabe reiteró que carecían de las divisas por lo que era complicado. En lo que se refería a las medidas compensatorias, señaló que era insuficiente para Japón. Después de escucharlo, Meyer le señaló que, dentro de los países azucareros, Cuba era el que poseía el nivel más alto de vida, por lo que era el más apto para importar los productos japoneses. Otra ventaja era que vendía azúcar crudo, el cual podía refinarse en Japón, contribuyendo a generar más empleos en este país.

Ante este señalamiento, el representante japonés manifestó que para su país el azúcar no era tan importante como lo era para los europeos. Incluso, se estaba discutiendo su posible reducción. Por otro lado, le señaló que, en los convenios suscritos con Alemania Occidental, Francia y el Reino Unido, a cambio de un compromiso de compra de azúcar, Cuba les había otorgado el tratamiento de la NMF ilimitadamente, pero en el caso de Japón, ellos tenían que comprar una cantidad mayor bajo un trato restringido. Por lo tanto, exigió un trato similar.

Meyer le aclaró que les estaba ofreciendo hasta el límite de las posibilidades. Por otro lado, Guerra le dijo que Cuba estaba imposibilitada a darles privilegios dado que Japón estaba fuera del GATT mientras que René Monserat, el funcionario del BNC, le señaló que, según su análisis, la balanza de pagos nipona mejoraría el próximo año debido al acuerdo de pagos suscrito con el Reino Unido y el programa de rehabilitación de Corea.

El representante japonés reconoció que el primer punto había sido positivo, pero el segundo no, ya que el presidente sudcoreano Syngman Rhee (1948–1960) miraba con malos ojos a Japón y desde marzo se negaba com-



prar productos japoneses. Por eso, estaban obligados a exportar más y para lograrlo la industria textil era vital. En este sentido, era contraproducente excluirla del acuerdo.

Meyer manifestó que, los tejidos representaban una dificultad política para ellos, pero si compraban más azúcar se buscaría otras formas de compensar a Japón. Además, finalizó diciendo que, un aumento del comercio con Cuba ayudaría a mejorar las relaciones con los otros países latinoamericanos.

Las negociaciones estaban en un callejón sin salida y dos días después, se realizó una nueva reunión en la embajada de Cuba<sup>32</sup>). Ahí, Otabe presentó una nueva propuesta. Los cambios fueron pocos y para presionar a los cubanos señaló una posible diversificación de las compras azucareras, resaltando las opciones en el Sudeste de Asia y América Latina. Esta nueva estrategia fue infructífera. Meyer se mostró molesto, ya que se había obviado los puntos expresados por ellos.

Otabe enfatizó que el objetivo del gobierno de Yoshida era eliminar las discriminaciones hacia los tejidos. Ante esta insistencia, Meyer puso en claro que, estaban fuera de la negociación. El representante japonés siguió presionando y señaló que la industria textil cubana estaba produciendo poco, por lo que, Japón quería participar para subsanar esta situación. Además, dada la duración del convenio que ellos proponían, la industria cubana tendría tiempo suficiente para afrontar cualquier problema.

Meyer le indicó que, si querían negociar, Japón tendría que comprar a contado 300 mil toneladas de azúcar y aceptar un trato de NMF limitado. Además, tenían que comprender que existía una "relación especial" con Estados Unidos. Otabe le respondió que era imposible firmar un acuerdo que podría ser un mal precedente en las futuras negociaciones con otros países azucareros. Meyer le respondió que el régimen de Batista no quería destruir las relaciones de Japón con esos países. Simplemente, buscaba sacar su azúcar al

mercado japonés y abastecerlo por un periodo razonable.

Las dos delegaciones decidieron terminar las pláticas ahí y ninguna planteó una fecha para la siguiente junta. De nuevo estaban en un impasse. Ante esta situación, el mismo día, Otabe concertó una reunión con el Departamento de Estado<sup>33</sup>). El representante japonés les señaló a los estadounidenses que tenían que comprar una cantidad importante a Taiwán y no podían negarse. Los funcionarios estadounidenses estaban de acuerdo en que Japón apoyara a la China nacionalista, pero le señalaron que tenía que ser más flexible con los cubanos y tener en cuenta los intereses de Estados Unidos también.

Era claro que la administración de Eisenhower estaba en una posición poco cooperativa y se tendría que cambiar de estrategia.

#### 4 El cuarto round

El 28 de mayo, el ME le señaló a Meyer que enfatizara que los textiles japoneses tendrían las tarifas máximas, pero al día siguiente el representante cubano manifestó que, toda la delegación salvo el representante de la ANTC, consideraba que esta decisión rompería las negociaciones<sup>34</sup>). Después de analizarlo, el 1 de junio el régimen de Batista mandó nuevas órdenes<sup>35</sup>). El objetivo primario era mantener el actual volumen de compra del azúcar cubano de Japón. A cambio, se le otorgaría a este país un trato de NMF con excepción de los productos textiles, pero se eliminarían los "recargos" del Decreto 1098.

Por su parte, el embajador Iguchi le informó a Okazaki que buscarían negociar de manera extraoficial con los cubanos<sup>36</sup>). Aunado a lo anterior, mandó a Izawa a La Habana para que contactara a Vargas Gómez y fuera éste el que convenciera directamente a Batista. Empero, la situación era mala. El 8 de junio, al llegar a La Habana, el representante japonés en Cuba le informó a Okazaki que el sector textil había comenzado una extensa movilización en la

cual no sólo estaba presente la ANTC sino también la Asociación de Industrias de Cuba y el Congreso del Sindicato de Textileros<sup>37)</sup>.

Ante esta situación, el mismo día, el *Gaimusho* consideró que la delegación tendría que seguir la siguiente estrategia<sup>38)</sup>.

1. Negociar bajo la premisa de que era imposible aceptar un trato ilimitado.
2. Evitar usar la cantidad de azúcar como una forma de obtener un trato de la NMF.
3. La máxima cantidad que podían negociar eran 200 mil toneladas.
4. La duración del tratado sería de dos años.

De este modo, comenzaron las charlas informales entre los miembros de ambas delegaciones y el 12 de junio, Iguchi le informó a Okazaki los resultados<sup>39)</sup>. El régimen de Batista mostraba una cierta flexibilidad. Finalmente, después de analizarlo, el 16 de junio los japoneses presentaron una propuesta concreta<sup>40)</sup>.

1. La compra de 200 mil toneladas de azúcar a contado y 150 mil adicional, pero en una Cuenta Especial.
2. Una extensión del trato de NMF a los productos japoneses con excepción de algunos rubros de tejido señalados por los propios japoneses.
3. La extensión de la tarifa preferencial otorgada a Estados Unidos en bienes enumerados en una lista anexa a la propuesta japonesa.
4. La aceptación de una cláusula de escape la cual podría invocarse por cualquiera de las dos partes en caso de emergencia.

Al recibirla, dentro de la delegación cubana hubo un debate sobre cómo responderles a los japoneses<sup>41)</sup>. Era claro que el gobierno de Yoshida rechazaría suscribir un tratado en el que se excluyera por completo las partidas de textiles, pero estaba aceptando comprar una cantidad de azúcar menor, aunque importante. Por lo tanto, dado que había altas posibilidades de que Japón buscara fuentes alternas de edulcorante, los representantes del ME apoyaron la idea de aceptar la cantidad del azúcar y concentrarse en proteger los textiles. El representante de los textileros los apoyó, pero, los grupos azucareros se negaron, argumentando que se podría negociar una mayor cantidad.

Era claro que la delegación estaba imposibilitada en determinar la mejor opción, por esta razón, el 19 de junio Meyer regresó a Cuba para recibir nuevas instrucciones que les permitieran hacer ofertas creíbles para poder salvar esta negociación del rompimiento.

Al ver la situación de confusión dentro de la delegación cubana, la comitiva japonesa comenzó a considerar que todo era un fracaso. El 19 de junio, Iguchi le informó a Okazaki que, los cubanos se negaban a dar una respuesta positiva hacia los textiles y la propuesta japonesa de la cláusula de escape había sido de poca utilidad<sup>42)</sup>. Le señaló también que el representante de los textileros estaba preocupado de que una vez que se firmara el tratado, los azucareros impedirían que el régimen de Batista usara la cláusula de escape.

Iguchi consideró, entonces, que las posibilidades de una ruptura eran altas y en caso de ocurrir lo anterior, las relaciones con Cuba empeorarían, afectando incluso las negociaciones del GATT del próximo julio. Por lo tanto, el embajador le planteó al *Gaimusho* aumentar 50 mil toneladas.

Ante esta petición, el 23 de junio, Okazaki le informó a Iguchi la decisión de la cancillería<sup>43)</sup>. El gobierno de Yoshida tenía planteado comprar una cantidad significativa de azúcar indonesio y se estaba negociando las opciones de Brasil y la República Dominicana. Por lo tanto, era imposible comprome-

terse a comprar las 300 mil toneladas pedidas por Cuba. Si Iguchi consideraba que era mejor romper la negociación, el *Gaimusho* aceptaría esa decisión.

Por su parte dentro de Cuba, los grupos azucareros presionaron, desplegando en los periódicos los costos de la cancelación de las negociaciones y finalmente, Mañas, apoyado por el ministro sin cartera Amadeo López Castro, se entrevistó con Hedges para pedirle que la delegación cubana tuviera libertades para poder ofrecer ciertas concesiones en tejidos, pero el empresario textilero rechazó cooperar<sup>44)</sup>. Entonces, las opciones que tenía el ME era alargar las negociaciones o bien terminar este asunto lo más rápido posible. Al final, eligieron la segunda y ordenaron a Meyer regresar a Washington para tener una reunión con Otabe.

## 5 El último round

El 2 de julio se realizó la quinta reunión en la embajada de Japón<sup>45)</sup>. Meyer les explicó a los japoneses que el retraso se había debido a la visita de Paul Maglorie, presidente de Haití (1950–1956), pero también a las dificultades que tuvo en la consulta con los distintos sectores nacionales. Dijo que en La Habana estaban sorprendidos de que él había regresado a Cuba para gestionar la aceptación de una cantidad de azúcar menor a la pactada en 1953. Aunado a lo anterior, les informó que el sentimiento antijaponés del sector textil se había extendido en otros grupos industriales y ante la cercanía de las elecciones presidenciales (noviembre), era inapropiado tener conflictos políticos con la sociedad cubana.

A pesar de esta situación, el régimen de Batista estaba dispuesto a negociar algunas partidas de textiles. La propuesta era la siguiente:

1. Negociar la supresión de “recargos” de ciertos productos establecidos por el Decreto 1098. En algunos casos sería una reducción del

- 20%, aunque algunos productos tendrían el 50% y hasta el 100%.
2. Negociar seis partidas eliminadas en las negociaciones bilaterales con el Reino Unido y con Alemania Occidental, así como con Haití dentro del GATT.
  3. Negociar la tarifa de NMF para otra serie adicional de partidas, que no eran tan sensibles para la industria nacional.

Estas concesiones en textiles representaban un volumen equivalente a un 66% del total de las importaciones textiles. El otorgamiento de todo lo anterior estaba condicionada a la firma de un convenio con una duración mínima de tres años, el cual tendría una cláusula de escape y el compromiso japonés de comprar 350 mil toneladas de azúcar al contado y un mínimo de 50 mil a crédito.

Después de analizar la propuesta cubana, Otabe le respondió que su gobierno aspiraba a un trato de NMF más amplio y no cómo lo planteaban los cubanos. En relación con la duración del convenio, expresó que, dada la disminución en las reservas de dólares, el periodo de tres años era muy difícil. Finalmente, aceptarían comprar sólo 200 mil toneladas a contado y 150 mil en una Cuenta Especial.

Meyer rechazó el planteamiento de la duración del acuerdo y enfatizó que el gobierno de Batista le daría las concesiones en textiles a Japón si sólo se elevaba la compra del azúcar. Ante este punto, los japoneses le respondieron que Cuba se tenía que comprometer a utilizar la Cuenta Especial. El representante cubano mostró su desacuerdo, ya que ésta implicaba comprar productos japoneses que podrían inundar el mercado cubano. Además, enfatizó que La Habana nunca había aceptado la Cuenta Especial, sino un sistema de crédito similar al compromiso contenido en el convenio con Francia.

Otabe le señaló que este tipo de concesiones se habían establecido en la

Misión de Itoh del año pasado. Guerra dijo que se trataba de un mal entendido y era imposible aceptar una nueva interpretación. Otabe le manifestó que lamentaba esta situación, pero a menos de que no hubiese una garantía de la expansión de las exportaciones japonesas a Cuba, le sería muy difícil llegar a un acuerdo.

Como se observa, el descanso de casi un mes no sirvió para nada. Si bien, ambas partes habían cedido en algunos rubros, la negociación se estaba tornando en una “discusión de cantina”. El 4 de julio Iguchi le informó a Okazaki que no tenía sentido seguir más negociando<sup>46)</sup>. La única esperanza era convencerlos en la siguiente charla informal. La estrategia sería ya no tratar más la parte textil ni la duración del tratado sino enfocarse en la cantidad de azúcar<sup>47)</sup>: Japón demandaría 250 mil a contado y 100 mil, bajo una Cuenta Especial.

En medio de esta situación, el Departamento de Estado citó el 7 de julio, tanto a Meyer como a Otabe para saber qué estaba pasando.

El primero les informó que lo único que podrían ofrecer eran unas concesiones limitadas a Japón en el sector textil, pero sin afectar los intereses estadounidenses<sup>48)</sup>. Ante esta situación, los funcionarios le pidieron que apoyara el comercio japonés, pero el representante cubano externó que necesitaría obtener algo a cambio por parte de Estados Unidos. Por su parte, Otabe les dijo a los estadounidenses que los cubanos temían que darle un trato de NMF a los productos textiles japoneses, afectaría los intereses estadounidenses. Por lo tanto, pidió un apoyo a las autoridades de Washington.

Después de escucharlos, el Departamento de Estado se mantuvo en una posición más cercana a Cuba. Los archivos consultados señalan que el 9 de julio, la embajada de Estados Unidos en Tokio le informó al *Gaimusho* que, dada la cercanía de las elecciones presidenciales en Cuba, era imprudente aumentar los conflictos con el sector textil cubano<sup>49)</sup>. Este mensaje significaba

que la administración de Eisenhower priorizaba la política interna cubana y no la negociación con Cuba.

Ante la falta de apoyo estadounidense, el gobierno de Yoshida decidió suspender las negociaciones. Okazaki, entonces, le ordenó a Iguchi que le comunicara la decisión a la delegación cubana<sup>50)</sup>. De este modo, el 11 de julio se realizó una reunión informal en la embajada cubana<sup>51)</sup>.

La delegación cubana estaba sorprendida y pidieron una última oportunidad ya que, aunque había puntos de conflicto, eran cuestiones que se podrían superar. Otabe consideró que el principal obstáculo había sido la posición cubana en materia textil, pero remarcó que Cuba sufriría poco al suspenderse las pláticas, ya que hubiera o no un convenio, los azucareros japoneses probablemente se verían en la necesidad de importar el azúcar cubano en los siguientes años.

Cuba rechazó la ruptura y buscó por medios extraoficiales una salida<sup>52)</sup>. El 13 de julio, Meyer visitó a la delegación japonesa y le planteó un acuerdo provisional en el cual se redujera la cantidad fija que Japón debería comprar, pero dejando a los textiles fuera. Era una propuesta absurda y obviamente, los japoneses la rechazaron.

Al recibir la noticia de la ruptura de las negociaciones la administración de Eisenhower manifestó su preocupación. Si bien, la penetración japonesa en la Isla era algo preocupante para los intereses económicos estadounidenses y ellos mismos le habían dado la espalda a Japón, era imposible dejar a este país solo ante los comunistas en Asia. Les comunicó a los cubanos este mensaje y pidió que en caso de que rompieran las negociaciones evitaran dañar al gobierno de Yoshida y les remarcó que por ninguna razón se le echara la culpa a Estados Unidos sobre la causa de la ruptura. Tendrían que expresar una versión propia<sup>53)</sup>.

Sin embargo, los cubanos buscaron jugar su última partida y el 15 de julio



les propusieron una nueva propuesta, pero los japoneses la rechazaron de inmediato. Meyer estaba insatisfecho y pidió una respuesta oficial del *Gaimusho*. Finalmente, el 19 de julio el canciller Okazaki vía Iguchi mandó la postura formal de la ruptura de las negociaciones<sup>54)</sup>.

El 21 de julio de 1954 se efectuó la sexta y última reunión en la embajada de Japón<sup>55)</sup>. Fue un evento protocolario donde el embajador japonés y el jefe de la delegación cubana signaron un documento que señalaba la posibilidad de emprender una negociación futura. De este modo, se cerró el primer intento de finalizar un tratado comercial con un resultado negativo.

### A guisa de conclusión

El presente trabajo de investigación ha analizado el proceso histórico de las negociaciones cubano-japonesas de 1954 en torno a un acuerdo comercial. Cada país tenía distintas necesidades y poder de negociación.

Por lo que respecta a Cuba, en la preguerra, los cubanos habían enfrentado una situación desfavorable hacia el poder económico japonés, pero después de 1945, gracias al Decreto 1098 y a la presencia del azúcar cubano dentro del mercado japonés, poseían mejores instrumentos de negociación, lo cual dio mucha confianza al régimen de Batista.

Por su parte, Japón tenía una situación de desventaja debido a su derrota en la guerra y estaba urgido de nuevos tratados que pudieran sacarlo de su situación desfavorable dentro de la sociedad internacional. En esa búsqueda, Cuba mostró su intención de firmar un convenio. Si bien, no había garantías para el éxito, de consumarse, éste podía servir como un modelo para aplicarlo a las otras naciones latinoamericanas. Por esta razón, pese a las desventajas, el gobierno de Yoshida se arriesgó a negociar en 1954.

Sin embargo, la negociación fue insatisfactoria. El régimen de Batista, debido a su ambición por querer vender grandes cantidades de azúcar a Japón,

le demandó una cuantía inmensa sin ceder en los textiles. Yoshida nunca aceptaría lo anterior. Si los cubanos hubieran comprendido que Japón sólo quería un trato similar al que tenían Gran Bretaña, Francia y Alemania Occidental, probablemente la negociación hubiera sido distinta. El gobierno de Yoshida, por su parte, se obsesionó demasiado por mantener un trato de NMF ilimitado. Si realmente, ése era el objetivo, tenía que ofrecer más cantidad de azúcar a Cuba, pero el temor de una disminución dentro de las divisas, terminó por restarle su poder de negociación.

En suma, la combinación de estos factores terminó por mandar las negociaciones de 1954 hacia el fracaso. Como se ha señalado, los estudios preliminares habían explicado una parte de la historia, pero quedaban todavía sin encajar algunas piezas en el rompecabezas. El objetivo de la presente pesquisa fue emprender, justamente, esta tarea.

La narrativa de esta "historia olvidada" hubiera sido imposible sin la consulta de los archivos japoneses, cubanos y estadounidenses. Existe mucha información de otros temas, no sólo sobre la relación de Japón con Cuba sino también con América Latina, el cual puede servir para narrar otro tipo de sucesos. En este sentido, el presente artículo ha cumplido con otro de sus objetivos.

Empero, también existen debilidades explicativas. Vale la pena señalar dos en específico. Primero, no se pudo recabar las voces de los otros actores importantes dentro de la negociación, los cuales quedaron fuera de los archivos diplomáticos. En específico los azucareros y textileros tanto de Japón como de Cuba. ¿Hasta qué punto Hedges pudo afectar la política de Batista? ¿Hasta qué punto los textileros japoneses presionaron a Yoshida en la negociación? Lo anterior invita a una nueva exploración de las fuentes.

Segundo no se explicó cómo la industria azucarera de esos años afectó a la negociación, incluido el peso específico de Cuba, Japón y Estados Unidos

dentro del marco del Tratado Internacional del Azúcar. Es necesario analizarlo con nuevas fuentes.

Como palabras finales, quisiera analiza un mensaje enviado por Sadao Iguchi al canciller Okazaki el 18 de agosto de 1954, después de participar en las negociaciones<sup>56</sup>). Ahí, el embajador explicó que tuvo una última charla informal con Joaquín Meyer, después de la finalización del protocolo del 21 de julio. El jefe de la delegación cubana le señaló que buscaría la forma de convencer a los grupos textiles para consumir el acuerdo y después de las elecciones se volverían a ver las caras.

Después de escuchar esas palabras, en el mismo informe mandado el 18 de agosto a Okazaki, el embajador le recomendó al Canciller que estuviera listo y que en el futuro fuera más flexible en el tema azucarero y los textiles<sup>57</sup>). Meyer cumplió su palabra y Cuba presionó para que Japón regresara a la mesa de negociaciones, pero los primeros ministros que sucedieron a Yoshida (Ichiro Hatoyama y Nobusuke Kishi) mantuvieron una postura dubitativa.

La razón era simple. En ese momento, Japón ya había logrado solucionar los acuerdos de reparos de guerra con varias naciones del Sudeste de Asia y había firmado tratados de comercio con otras naciones. En este sentido, se puede decir que la prioridad de Cuba había disminuido. Empero, las fuentes posteriores muestran que se negaron también porque en el momento de negociar Batista jamás mostró indicios de ceder en los textiles. Esta situación cambiaría, finalmente, tras la caída de la Dictadura, pero ése es un tema de otra historia.

\* Agradezco a los dos miembros anónimos del jurado por sus valiosos comentarios. Igualmente, quisiera reconocer la ayuda de Takamasa Suzuki, Fumiya Nakaya y Beliks Quezada por su importante ayuda en la obtención de los archivos diplomáticos en Japón y Cuba. Esta investigación forma parte de los proyectos “Hacia una reexaminación de la postura pro estadounidense del Gobierno de Ikeda: el caso

del azúcar cubano (池田政権の「対米協調」外交像の再検討—キューバ糖問題を中心に、研究番号 26870022) y "La "diplomacia azucarera" de Japón en la década de 1960: una búsqueda de escape de la dependencia azucarera cubana (1960年代の日本の「砂糖外交」:「キューバ糖依存」回避の模索、研究番号 18K11772)" auspiciados por la Agencia de Ciencia y Tecnología de Japón. Toda la información aquí citada y la redacción ha sido responsabilidad completa del autor.

#### Notas

- 1) De Reischauer a Rusk, 8 de febrero de 1962, Tokio, RG 59 General Records of Department of State 1960–1963, Central Decimal File, Caja 964, (NARA).
- 2) De Rusk a Reischauer, 21 de febrero de 1962, Washington DC, RG 59 General Records of Department of State 1960–1963, Central Decimal File, Caja 964, (NARA).
- 3) Las razones que explica el matenimiento de las relaciones entre Japón y Cuba sobrepasan el periodo histórico de este trabajo, por lo que quisiera analizarlo en un futuro trabajo. Para una comprensión de las explicaciones sobre este suceso véase (Yamanaka 1993, Tanaka 2012b, Matsushita 2014).
- 4) De Teraoka al Canciller, "Sobre la compra del azúcar cubano (kyubato kaitsuke ni kansuru ken)", 14 de febrero de 1951, Nueva York, E'2.3.6.2, (Gaiko Shiriyokan).
- 5) De Araki al Canciller, 8 de agosto de 1952, "Sobre el tratado de paz con Cuba (kyuba no tai-nichi heiwa joyaku ni kansuru ken)", Washington DC, B'0205 (Gaiko Shiriyokan).
- 6) Del Canciller a Araki, 27 de enero de 1953, "Sobre la visita de la misión comercial a Cuba (kyuba no shinzen tsusho shisetsudan ni kansuru ken)", Tokio, E' 2.3.6.3-1 (Gaiko Shiriyokan).
- 7) De Saito al Canciller, sin fecha, "Sobre el envío de una misión comercial a Cuba (kyuba heno shisetsudan daihyodan haken ni kansuru ken)", Ginebra, E' 2.3.6.3-1 (Gaiko Shiriyokan).
- 8) "Direcciones hacia la misión comercial despachada hacia Cuba (kyuba haken no tsusho shisetsudan daihyo ni taisuru kunrei no ken)", 2 de marzo de 1953, Tokio, E'2.3.6.3-1 (Gaiko Shiriyokan).
- 9) "Conference with Official Japanese Trade Mission to Cuba", 7 de marzo de 1953, Washington DC, RG-59 General Records of Department of State, Washington DC, Bureau of Inter-American Affairs, Records Relating to Cuba, Dominican Republic, and Haiti, 1947–1960, Caja 1 (NARA).

- 10) “Memorándum Concerniente al comercio y la navegación entre Cuba y Japón”, fecha desconocida, La Habana, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5, (MINREX).
- 11) “Cuba-Japanese Meeting to Determine the Basis for a Possible Treaty of Commerce and Navigation. Draft of the Second Meeting that took in Banco Nacional”, 17 de marzo de 1953, La Habana, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361), JAP-5 (MINREX).
- 12) “Informe de la misión comercial enviada a Cuba (Kyuba koku seifu ni haken sareta tsusho shinzen shisetsudan no hokoku)”, 17 de abril de 1953, Tokio, E’ 2.3.6.3-1 (Gaiko Shiryokan).
- 13) Conversaciones cubano-japonesas para determinar las posibilidades de un Tratado de Comercio y Navegación, 22 de marzo de 1953, La Habana, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361), JAP-5 (MINREX).
- 14) Del Canciller a Araki, 1 de junio de 1953, Tokio, B-’0205 (Gaiko Shiryokan).
- 15) De Araki al Canciller, 21 de julio de 1953, Washington, B-’0205 (Gaiko Shiryokan).
- 16) Del Canciller a Araki, 10 de septiembre de 1953, Tokio, B-’0205 (Gaiko Shiryokan).
- 17) “Junta previa para el retorno de las negociaciones de un Tratado de Comercio y Navegación con Cuba, así como de Un acuerdo comercial (Tai kyuba tsusho kokai joyaku oyobi boeki torikime hennkan yobi uchiai), 26 de octubre de 1953, B-’0205 (Gaiko Shiryokan).
- 18) De Campa a Izawa, 16 de febrero de 1954, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956, (361), JAP-5 (MINREX).
- 19) De Izawa al Canciller, “Conversación con los funcionarios económicos de Cuba (Kyuba keizai tantokan to no kaidan ni kansuru ken)”, 19 de febrero de 1954, La Habana, B-’0205 (Gaiko Shiryokan).
- 20) El 28 de febrero de 1953, en una discusión dentro de la Dieta Yoshida insultó un diputado opositor. La oposición mandó en una moción de censura en contra del premier japonés la cual sería apoyada por Hatoyama. De este modo, Yoshida disolvería la Cámara Baja y convocaría unas elecciones anticipadas.
- 21) Del Canciller a Izawa, 10 de marzo de 1954, Tokio, B-’0205 (Gaiko Shiryokan).
- 22) De Izawa al Canciller, 15 de marzo de 1954, La Habana, B-’0205 (Gaiko Shiryokan).
- 23) Rafael Miquel y José Antonio Guerra, “Posición actual y perspectiva del mercado azucarero japonés” 10 de marzo de 1953, La Habana, Caja 21 D-1, Asia. Japón

- 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
- 24) Otabe había fungido como jefe de la División de Economía del *Gaimusho*.
  - 25) Del Canciller a Iguchi, 14 de mayo de 1954, Tokio, B-'0205 (Gaiko Shiryokan)
  - 26) De Izawa al Canciller, "Informe sobre las voces a favor y en contra a la negociación comercial con Japón (Nihon to no tsusho kosho no sanpiron ni kansuru ken)", 6 de mayo de 1954, La Habana, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
  - 27) De Hedges al Ministro de Estado, 19 de mayo de 1954, La Habana Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
  - 28) "Segunda reunión de las delegaciones de Cuba y Japón", 24 de mayo de 1954, Washington DC Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
  - 29) "Department of State Memorandum of Conversation, 24 de mayo de 1954, Washington DC. RG 59 General Records of the Department of State Bureau of Inter-American Affairs, Records Relating to Cuba, Dominican Republic, and Haiti, 1947–1960, Caja 1 (NARA).
  - 30) De Hedges a los Miembros de la Comisión Interdepartamental de Tratados, 26 de mayo de 1954, La Habana, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
  - 31) "Tercera Reunión de las delegaciones de Cuba y Japón", 26 de mayo de 1954, Washington DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
  - 32) "Cuarta reunión de las delegaciones de Cuba y Japón", 28 de mayo de 1954, Washington DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
  - 33) "Department of State Memorandum", 28 de mayo de 1954, Washington DC, RG 59 General Records of the Department of State, Bureau of Inter-American Affairs, Records Relating to Cuba, Dominican Republic, and Haiti, 1947–1960, Caja 1 (NARA).
  - 34) De Meyer a Campa, 29 de mayo de 1954, Washington DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
  - 35) De Meyer a Campa, 1 de junio de 1954, Washington DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
  - 36) De Iguchi a Canciller, 28 de mayo de 1954, Washington DC, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
  - 37) De Iguchi al Canciller, "Los movimientos dentro de Cuba en contra de consumir el tratado de comercio con Japón (Nihon tono tsusho joyaku teiketsu ni taisuru kyuba kokunai no hantai undo ni kansuru ken), 8 de junio de 1954, La Habana, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
  - 38) "Sobre las negociación del tratado comercial con Cuba (Tai-kyuba tsusho kyo-

- tei kosho ni tsuite) 8 de junio de 1954, Tokio, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 39) De Iguchi al Canciller, 12 de junio de 1954, Washington DC, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 40) “Documento entregado por la delegación japonesa”, 17 de junio de 1954, Washington DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
- 41) “La cuestión textil en las negociaciones cubano-japonesas para un acuerdo comercial”, 18 de junio de 1954, Washington DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956, (361) JAP-5 (MINREX).
- 42) De Iguchi al Canciller, 19 de junio de 1954, Washington DC, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 43) Del Canciller a Iguchi, 23 de junio de 1954, Tokio, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 44) De Hedges a Campa, “Negociaciones con el Japón”, 29 de junio de 1954, Washington DC Caja 14 D-1, Asia. Japón 1960 JAP-16 (MINREX).
- 45) “Quinta reunión de las delegaciones de Cuba y Japón” 2 de julio de 1954, Washington, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
- 46) De Iguchi al Canciller, 4 de julio de 1954, Washington, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 47) De Iguchi al Canciller, 6 de julio de 1954, Washington DC, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 48) “Department of State Memorandum” 7 de julio de 1954, Washington DC, RG 59 General Records of the Department of State, Bureau of Inter-American Affairs, Records Relating to Cuba, Dominican Republic, and Haiti, 1947–1960, Caja 1 (NARA).
- 49) Del Canciller a Iguchi, “Las negociaciones de Cuba y el problema del GATT (Kyuba tono tsusho kosho ni kanrensuru gatto mondai no ken)” 9 de julio de 1954, Tokio, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 50) Del Canciller a Iguchi, 9 de julio de 1954, Tokio, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 51) “Reunión informal celebrada en la embajada de Cuba”, 11 de julio de 1954, Washington, DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
- 52) De Iguchi al Canciller, 16 de julio de 1954, Washington DC, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 53) “Memo sin nombre”, 16 de julio de 1954, Washington DC RG 59 General Records of the Department of State, Bureau of Inter-American Affairs, Records Relating to Cuba, Dominican Republic, and Haiti, 1947–1960, Caja 1 (NARA).
- 54) Del Canciller a Iguchi, 19 de julio de 1954, Washington DC, B-'0205 (Gaiko Shiryokan).

- 55) "Sexta reunión de las delegaciones de Cuba y Japón", 21 de julio de 1954, Washington DC, Caja 21 D-1, Asia. Japón 1915–1956 (361) JAP-5 (MINREX).
- 56) De Iguchi al Canciller, 18 de agosto de 1954, Washington DC B-'0205 (Gaiko Shiryokan).
- 57) De Iguchi al Canciller, 18 de agosto de 1954, Washington DC B-'0205 (Gaiko Shiryokan).

## Bibliografía

### Archivos

#### Cuba

Centro de Gestión Documental del Ministerio de Relaciones Exteriores de Cuba, La Habana.

#### Estados Unidos

Archivos Nacionales y Administración de Documentos, College Park, Maryland.

#### Japón

Archivo Diplomático del Ministerio de Asuntos Exteriores de Japón, Tokio.

### Libros y artículos en revistas

- Abe, Takeshi y Kyohei Hirano. 2013. *La industria textil* (Sen'i Sangyo) (Tokio: Nihon keiei shi kenkyu sho).
- Hatano, Sumio y Shin Sato. 2007. *La política contemporánea de Japón hacia el Sudeste de Asia 1950–2005* (Gendai Nihon no tonan ajia seisaku 1950–2005) (Tokio: Waseda Daigaku Shuppanbu, 2007).
- Hirai, Kensuke. 2017. *El imperio del azúcar* (Sato no teikoku) (Tokio: University of Tokyo Press).
- Matsushita, Hiroshi. 2013. "De la ayuda a la colaboración: la diplomacia hacia América Latina (Kaihatsu shienkara paatonaashippu he: tai chunanbei gaiko)", en Ryosei Kokubun (ed.) *La diplomacia de Japón Vol. 4* (Nihon no gaiko 4) (Tokio: Iwanami Shoten), pp. 43–62.
- Mompeller, Yiliana. 2014. "Las relaciones de Japón entre Cuba y Japón entre 1902 y 1957: apuntes para una nueva periodización", *Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón* No. 20, <https://www.eumed.net/rev/japon/index.html> (visto el 17 de octubre de 2018).
- Nihon Sato Kogyokai. 1952–1965. *Anuario estadístico del azúcar* (Sato Tokei Nenkan) (Tokio: Nihon Sato Kogyokai).



- Romero, Isami. 2012. “¿Reencuentro fortuito? Japón, América Latina y la ocupación”, *istor* (51), pp. 59–90.
- Tanaka, Takashi. 2012a. “Breve historia del comercio de Japón en Cuba: los pasos de la conclusión del tratado comercial (Nihon no kyuba boeki shoshi: tsushokyotei teiketu no kiseki)”, *Latin America Report* 29 (2), pp. 38–51.
- . 2012b. “El comercio con Cuba y la política estadounidense hacia Japón (Nihon kyuba boeki to beikoku no tainichi seisaku)”, *International Relations*, (170), pp. 61–75.
- Toyo Keizai Shinposha. 1975. *Estadísticas del comercio de Japón* (Nihon bokeki seiran) (Tokio: Toyo keizai shinposha).
- Urabe, Hiroyuki. 2009. “La historia y la actual situación de la diplomacia japonesa hacia América Latina (Nihon no tai raten amerika gaiko no rekishi to genzai) en *La diplomacia japonesa y las relaciones internacionales* (Nihon gaiko to kokusai kankei) (Tokio: Naigai Shuppan), pp. 127–154.
- Uscanga, Carlos. 2014. *El convenio comercial entre México y Japón de 1969. Entre la displicencia y la desconfianza*. Reporte de Investigación No. 5. Proyecto SEP-CONACYT.
- Yamaoka, Kanako. 1993. “Cuban-Japanese Relations in Japanese Perspective: Economic Pragmatism and Political Distance”, en Donna Rich Kaplowitz (ed.) *Cuba's Ties to a Changing World* (Boulder: Lynne Rienner), pp. 33–46.

## 〈要約〉

## 「忘れられた歴史」： 1954年の日玖通商協定交渉

イサミ・ロメロ

1961年1月3日、米政府はフィデル・カストロ率いるキューバ革命政府との国交を断絶することを決め、同盟国に同様の政策を求めた。しかし、これを受けた日本政府は、キューバとの国交を維持することを選択すると同時に、米国主導の経済制裁に反対を表明した。

従来の先行研究は日本のキューバ糖への依存が、この政策につながったと論じてきた。この説明によると、当時の日本砂糖市場におけるキューバ糖の存在は大きく、その代わりは存在しなかった。したがって、キューバの砂糖資源を確保するために、日本政府は「親キューバ路線」を選んだと論じている。

ただし、このような説明は結果論にすぎない。しかも外交史料に基づいた分析で説明されていない。実際、日玖関係史の研究において外交史料分析を用いた研究は極めて少ない。そこで本論文では、日本、キューバ、米国の外交史料の分析を通じて、この「研究不足」に貢献したい。

今回、本論文が選んだ事例はキューバ革命の勝利以前に行われた日玖通商協定交渉である。その内容は以下である。1950年代前半、当時の吉田内閣(1948年～1954年)は、1941年の真珠湾攻撃以降閉ざされていた対キューバ貿易の復活に力を入れた。その理由は、安い砂糖資源の確保であったものの、それよりも吉田内閣は日本繊維の輸入の促進とキューバが日本に対して

行っていた「貿易差別」の撤廃を実現したかったからである。これが最終的に1954年にワシントンDCで行われるキューバとの通商条約締結の交渉に繋がった。当初、バティスタ大統領（1952年～1959年）は協力的な姿勢を示したが、通商協定交渉の時に厳しい態度を見せた。結局、吉田内閣は交渉を断念する。

日本側の外交史料を分析すると、交渉の失敗の理由は日本の貿易政策の変化にあった。当時、朝鮮戦争（1950年～1953年）がもたらした特需が終わり、日本政府はキューバ糖の購入量を大幅に削減した。その結果、重要な交渉のカードを失った。しかし、キューバ側の史料を分析してみると、キューバが日本繊維に対する「貿易差別」の撤廃にまったく応じなかったことも重要な理由であった。

そして1954年の日玖通商協定交渉敗以後、日本政府はバティスタ政権と当面は通商協定を結ぶのは困難であると認識し、キューバとの再交渉に難色を示したが、この状況は、1959年に発足するキューバ革命政府で大きく変わった。フィデル・カストロは親日路線を貫いた。日本政府は前政権との交渉の失敗の教訓を活かし、1960年に通商協定の締結を成功させた。その矢先に米国の対キューバ「封じ込め」政策が明確になり、日本政府は最終的に米国から距離を置くことを選択する。無論、米国を支持すると、砂糖資源を失うことになる、というのも、このような政策を選んだ要因の1つであるが、同時に1950年代前半から交渉していた通商協定を放棄することにもなり、それを失うコストの方が大きく国交を維持したというのが、もう1つの理由だと言える。

以上、1950年代の通商協定の交渉が1960年以降の日本の「親キューバ路線」に重要な影響を与えたことは明確である。1954年の日玖通商協定交渉は今までの日玖関係史にとって「忘れられた歴史」の1つである。本論文では外交史料の分析を通じて、その本質を説明するのが目的である。