

El Colegio de México

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO HERRAMIENTA DE AJUSTE
INDUSTRIAL EN JAPÓN

Tesis presentada por
RICARDO VEGA PÉREZ
en conformidad con los requisitos
establecidos para recibir el grado de
MAESTRIA EN ESTUDIOS DE ASIA Y AFRICA
ESPECIALIDAD

Centro de Estudios de Asia y África

2013

A:

Mis padres por ser el pilar fundamental en todo lo que soy y su incondicional apoyo perfectamente mantenido a través del tiempo.

Mi esposa por estar conmigo durante este camino, por la paciencia y apoyo.

Mi asesor de tesis, cuyo apoyo, orientación y voz crítica contribuyeron a la elaboración de este proyecto desde su inicio hasta su conclusión.

Fundación Japón por contribuir en los fondos para llevar a cabo varias de las investigaciones que componen este trabajo.

Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

Índice

Introducción	3
Capítulo I De la rehabilitación económica al período de rápido crecimiento	7
1. Antecedentes	7
2. Rehabilitación de la economía baja la ocupación	9
3. Establecimiento de las industrias de exportación	16
4. Expansión económica de los años cincuenta y sesenta	23
Capítulo II Cambios estructurales en la economía japonesa: rápido crecimiento, crisis y su orientación al exterior	27
1. Planes de modernización, aumento de planta productiva y demanda interna	27
2. Comportamiento de las inversiones de capital en el exterior: 1960–1970	30
3. Cambios en la economía internacional de los años setenta	33
4. Ajuste de las industrias	36
Capítulo III Superávit comercial y despliegue de la Inversión Extranjera Directa japonesa	43
1. Cambios en el entorno internacional	43
2. Políticas de apoyo a las industrias de tecnología	46
3. Fragmentando el producto: las inversiones de manufactura antes de 1985 y sus vínculos con Asia	50
4. Los Acuerdos de Plaza: política monetaria y consecuencias en los niveles de Inversión Extranjera Directa japonesa	57
5. Inversión Extranjera Directa: ¿Camino a la desindustrialización?	61
6. Baja en las inversiones después de 1990	65
Conclusiones	67

Bibliografía	69
--------------	----

Índice de tablas

Tabla 1 Daños a la riqueza nacional	12
Tabla 2 Evolución del gasto nacional bruto	18
Tabla 3 Exportaciones e Importaciones de Japón, categorías principales 1945-1952	20
Tabla 4 Fuentes de financiamiento para compra de equipo industrial	26
Tabla 5 Adquisición de bienes durables eléctricos por hogares en áreas urbanas y rurales	28
Tabla 6 Inversión extranjera directa japonesa por industria y región 1951-1988	32
Tabla 7 Valor nominal en dólares anual promedio por barril de crudo	35
Tabla 8 Inflación porcentual anual 1971–1987	36
Tabla 9 Proyectos de investigación financiados por el gobierno 1966–1980	38
Tabla 10 Proyectos de investigación financiados por el gobierno en Japón a través del MITI	46
Tabla 11 Distribución regional de la asistencia bilateral de Japón (%)	53
Tabla 12 Flujos de inversión extranjera directa de Japón	55
Tabla 13 Cotización yenes por dólar al cierre de diciembre	58
Tabla 14 Proporción de la industria manufacturera en el PIB real de Japón	64

Índice de gráficas

Gráfica 1 Valor de las exportaciones por rubros generales	29
Gráfica 2 Volumen de ventas/presupuesto como múltiplos del referente de 1975	48
Gráfica 3 Gastos en I+D de industrias japonesas	49

Introducción

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, la economía japonesa experimentó un proceso de industrialización, caracterizado por su rapidez y por el éxito en la fundación de firmas competitivas en diversos sectores industriales como metalurgia, trenes, electrónicos, microchips, súper conductores y ordenadores. La vinculación de las industrias militares con el proceso de industrialización, ante la percibida amenaza de las potencias europeas y de los Estados Unidos, fue importante para la canalización del presupuesto a industrias acereras, mineras, navieras, etc. Vale recordar que este proceso económico iniciado desde la ocupación estadounidense al término de la Guerra, estuvo precedido por otro muy importante: el cierre del período feudal a finales del siglo XIX que había durado casi doscientos años.

La derrota de Japón a manos de los Estados Unidos en la Guerra del Pacífico, tuvo consecuencias en la orientación del programa económico japonés. Siguiendo intereses geopolíticos estadounidenses, las industrias de Japón fueron consideradas como una ventaja. En Asia, Japón era el único poseedor de dicha capacidad tecnológica, por lo que el nuevo interés de los Estados Unidos fue convertir a Japón en una economía autosuficiente, capaz de cooperar con los Estados Unidos para mantener la influencia soviética fuera de la región de Asia Pacífico. El principal mecanismo utilizado para alejar al comunismo de Asia oriental fue el establecimiento de vínculos económicos entre Japón y las naciones en desarrollo de la región.

El patrocinio de los Estados Unidos y el acceso garantizado a mercados para exportaciones e importaciones no sólo hizo posible el modelo de crecimiento japonés sino que constituyó un éxito en términos de crecimiento del PIB, niveles de empleo, productividad e incremento de los niveles de vida de la población.

La rapidez, expansión y sofisticación de la planta industrial lograda en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial ha llamado la atención de los estudiosos quienes han analizado dicho éxito desde diferentes ópticas.

Una de las corrientes que más se han popularizado es la del "*Japan Inc.*", que postuló la existencia de un consenso entre grupos de poder económico, político y administrativo para explicar la movilización de recursos y políticas de manera coordinada (Max 1991). De acuerdo a Sumiya (2004), la tesis del *Japan Inc.* fue acuñada por medios de comunicación, especializados en negocios y economía, los cuales, a finales de los años sesenta, veían en

Japón a un aliado poco cooperativo con sus socios. Hacían referencia a las primeras disputas comerciales entre Estados Unidos y Japón sobre textiles en esos años.

Chalmers Johnson ha subrayado la importancia del Estado desarrollista japonés de los años setenta, en el sentido de haber creado otra forma de capitalismo con base en ciertos comportamientos institucionales. Uno de ellos es la preferencia de las compañías japonesas por la penetración de mercado, por encima de las ganancias inmediatas, así como la creación de un objetivo de largo plazo consensuado en una política económica (Johnson 1995).

Otra hipótesis ha sido la existencia de un consenso cuasi nacional entre la clase política, empresarial y burocrática para decidir políticas públicas y económicas del país, y la creación de una entidad única que piensa igual y afronta la competencia global de la misma manera y conjuntamente (Pempel 1987: 271).

Anchordoguy, Doane, Goto y Odagiri han elaborado alrededor de las políticas de cooperación impulsadas por MITI para promover el desarrollo tecnológico en semiconductores, supercomputadoras y procesadores desde inicios de los años ochenta. Estos estudios han elaborado sobre políticas gubernamentales para la promoción de algunas industrias privilegiadas en base al valor mayor agregado y su contribución a las exportaciones. (Anchordouy, 2005; Doane, 1998; Goto y Odagiri, 2003).

Bajo la óptica de todos estos autores es posible explicar desde alguna trinchera el éxito económico alcanzado por las firmas japonesas. Sin embargo, dichos estudios han centrado su mirada en el nivel doméstico sin prestar mayor atención a los eventos económicos y políticos que transformaron el mundo a partir de la posguerra, y que por lo tanto transformaron las relaciones entre Japón y Estados Unidos.

En los años que siguieron a la ocupación, Estados Unidos fue un agente determinante en la constitución de las instituciones de gestión económica de Japón. Forsberg (2000) y Watanabe (2001) han hecho un análisis interesante de los hechos y eventos que dieron forma a las relaciones entre Estados Unidos y Japón en esos años. Forsberg, por ejemplo, pone especial énfasis en las concesiones que el gobierno de Estados Unidos hizo al gobierno japonés sobre exportaciones, transferencia tecnológica, negociaciones multilaterales, etc., hechos que finalmente contribuyeron al progreso económico de Japón. No obstante ese primer empuje estadounidense a la economía japonesa se transfiguró en fricciones comerciales en una economía internacional de incertidumbre y más volátil, por lo que el rol de patrocinador fue gradualmente abandonado.

De tal manera que la economía japonesa comenzó a perder los pilares que la sostenían durante la ocupación. Ante el quebranto de esas variables, cabe cuestionar cómo fueron

compensadas esas pérdidas para continuar el éxito de las exportaciones japonesas de la mano de una estructura industrial más competitiva. El propósito de las siguientes páginas es desarrollar la hipótesis de que el uso de la Inversión Extranjera Directa (IED) fue un elemento fundamental para promover el cambio tecnológico e industrial dentro de Japón.¹² En este planteamiento sostengo que las decisiones sobre política industrial han estado fuertemente entrelazadas al entorno externo de Japón, debido fundamentalmente al modelo de crecimiento con base en las exportaciones que fue seguido por esta nación desde el fin de la Segunda Guerra Mundial; dicho modelo fue posible gracias a un entorno externo estable, provisto en un inicio por los Estados Unidos.

Conforme la economía japonesa se expandía, también lo hicieron sus vínculos comerciales y económicos con el exterior, en particular el Sureste de Asia³. Autores como Watenabe (2001) y Stubbs (2001), hacen hincapié en el acercamiento que Japón ha tenido hacia esa región. Los primeros acercamientos se lograron en conjunto con la diplomacia norteamericana con el fin de que Japón y Estados Unidos se involucraran en dicha región y contribuyeran a su desarrollo económico. El resultado del involucramiento de Estados Unidos para proyectar la presencia de Japón en el Sureste de Asia fue una mayor profundización de las relaciones económicas entre Japón y la región.

De ello se desprende la necesidad de analizar la inversión como un elemento que hila dos niveles de análisis que no son excluyentes: (1) el sector interno, visto como decisiones en materia económica para promover que el cambio tecnológico resulte en el aumento del volumen de las exportaciones, y (2) el sector externo, como determinante de los límites y oportunidades, para llevar a cabo políticas de apoyo a las industrias de exportación.

Estos dos niveles de análisis los trataré en tres apartados que describirán cómo las decisiones, eventos, volúmenes de comercio e inversiones y políticas de apoyo industrial,

¹ De acuerdo al código de liberalización de movimientos de capitales, adoptado por los países miembros de la OCDE, IED se define como la inversión que tiene el objetivo de establecer relaciones económicas de largo plazo, las cuales den la posibilidad de ejercer una efectiva influencia en la administración de: (i) Creación o extensión de compañías, sobre las que se tenga la mayoría de la propiedad, subsidiarias o sucursales, y adquisición de la propiedad de una empresa ya existente. (ii) Participación en una nueva empresa. (iii) Un préstamo de largo plazo, por lo menos cinco años, usado para actividades productivas.

² Entenderemos como cambio tecnológico al modelo de investigación, desarrollo, transferencia e innovación dirigido a la innovación. El economista y sociólogo Joseph Schumpeter definió el concepto de innovación, como la *destrucción creativa* que puede hacer mutar a los sistemas económicos, de ahí que haya señalado que los procesos de innovación están estrechamente relacionados con los ciclos económicos. Su epicentro puede estar en ciertas industrias y, dentro de esas industrias, en ciertas empresas a partir de las cuales se expanden por todo el sistema económico (Schumpeter en Jasso Villaluz 1999).

³ Cuando hablamos del Sureste Asiático nos estamos referimos a las naciones fundadoras de ASEAN: Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia e Indonesia, más Hong Kong y Taiwán.



contribuyeron a la estabilidad del sector externo, que al mismo tiempo, sirvió de terreno para que el proyecto de cambio industrial japonés fuera sido posible.

El primer capítulo tomará esos elementos para entender la vinculación del proceso industrial japonés y su orientación al exterior, especialmente con el Sureste de Asia. El acceso a estos mercados fue patrocinado por los Estados Unidos con el objetivo de mantener la economía japonesa lejos de la influencia de la República Popular de China y la Unión Soviética. En esta primera parte se explican los vínculos comerciales que, a pesar de ser pequeños en un principio, se fueron acrecentando gracias al pago de reparaciones de guerra por parte de Japón, presiones estadounidenses para que Japón participara en la región y los vínculos comerciales.

El segundo capítulo aborda los cambios estructurales que la industria y economía japonesas sufrieron ante un período de rápido y abultado crecimiento durante la década de los cincuenta y sesenta. Posteriormente, los cambios económicos y políticos internacionales de la década de los setenta, y la percepción de la clase política japonesa de la necesidad de un sector externo estable para garantizar el crecimiento de la economía japonesa, hicieron que el proceso de industrialización en Japón tomara nuevas formas.

En el tercer capítulo se muestra el efecto que las decisiones de política industrial de las décadas anteriores tuvieron para que las empresas de manufactura de alta tecnología japonesas comenzaran mayores oleadas de Inversión Extranjera Directa hacia la región del Sureste de Asia.

En este sentido, la IED japonesa tuvo una expansión, no solamente en dicha región, sino que también tuvo grandes volúmenes de penetración en los Estados Unidos y Europa. Sin embargo, por cuestiones prácticas y de limitación de este trabajo, en de mi análisis contemplo únicamente las inversiones reales (no financieras) vinculadas a las industrias de exportación, hechas en el Sureste del Asia. Esta delimitación es congruente con el hecho de que el volumen de IED que se ha destinado a esta región ha sido mayor, en contraste con Europa y Estados Unidos.

Capítulo I De la rehabilitación económica al período de rápido crecimiento.

El objetivo de este primer capítulo es identificar la forma en que la economía japonesa se reintegró a la economía global tras el fin de la ocupación estadounidense. Lo que nos interesa de este proceso es destacar los elementos que sustentan la hipótesis de este trabajo en una perspectiva histórica, que es el uso del sector externo para promover la modernización industrial de la economía japonesa. En ese modelo económico también es relevante la incorporación de Japón dentro de la estrategia de Estados Unidos, que para contener su percibida amenaza del comunismo, fue un elemento determinante para el comportamiento de las relaciones comerciales y económicas de Japón en los años posteriores.

Este primer período contempla desde el inicio de la ocupación norteamericana hasta 1955, año de acceso de Japón al General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Dicho período significó el regreso de Japón a la economía global y el establecimiento de una institucionalidad dirigida a catapultar los esfuerzos de modernización y aumentar la capacidad y sofisticación de la producción industrial dentro de Japón. Para alcanzar los objetivos de modernización, se establecieron negociaciones entre el gobierno norteamericano, el gobierno e industriales japoneses; sin éstas, no hubiera sido posible romper las limitantes de producción dentro de Japón: energéticos, divisas y transferencia de tecnología.

A través de esa estrategia, Japón fue capaz de compensar las limitantes e incapacidades de la economía japonesa: falta de combustible, fondos, mercados internacionales cerrados y un mercado interno paralizado. Superando lo anterior, a través de la alianza con Estados Unidos, Japón se dedicó a construir instituciones para continuar el crecimiento económico con base en las relaciones comerciales que la alianza catapultó, y al mismo tiempo, orientando los esfuerzos de modernización industrial y sofisticación económica para hacer más competitivos sus productos en el exterior.

1. Antecedentes

Antes de analizar los eventos posteriores a la derrota de Japón en 1945, es importante subrayar que el modelo de crecimiento económico con base en las exportaciones no fue un proyecto desvinculado de la estructura económica anterior. Por el contrario, el éxito del modelo, medido en su aportación e importancia para la producción nacional, se debió

parcialmente a que hubo continuidades útiles para seguir el modelo económico elegido durante la ocupación estadounidense.

La economía japonesa atravesó dos procesos de industrialización: el primero tuvo lugar a finales del siglo XIX y el segundo a mediados del siglo XX. Durante el primero, las industrias vinculadas a las fuerzas militares recibieron prioridad. Ese primer proyecto de modernización de la economía inició desde el establecimiento del gobierno Meiji en 1868 y fue motivado por la debilidad del anterior gobierno de Kamakura para contener la influencia extranjera. La llegada de los navíos de Estados Unidos y la imposición de tratados comerciales desfavorables para Japón fueron dos de los síntomas del debilitamiento del poder central y la llegada del nuevo gobierno. El nuevo gobierno tuvo como uno de sus objetivos el fortalecimiento del ejército japonés a través de la modernización de la economía. Las industrias pesadas fueron el principal objeto de la promoción gubernamental para la construcción de arsenales y astilleros. En los primeros 12 años, toda la maquinaria de producción era importada para la producción de acero, motores de vapor, armamento y construcción de barcos. La infraestructura era supervisada por técnicos extranjeros, mientras que las capacidades locales estaban limitadas a la reparación de armas ligeras y pesadas y a la producción de explosivos y maquinaria simple.

De acuerdo a Yamamura, las guerras que Japón mantuvo, la primera con China en 1895, y la segunda con Rusia en 1905, tuvieron un efecto sobre la industrialización dado que los arsenales aumentaron la producción y capacidad tecnológica. Además, el esfuerzo bélico con Rusia tuvo como consecuencia la diseminación de tecnología a varias empresas privadas (Yamamura 1977: 122) La expansión de la actividad industrial, no sólo dentro de Japón, sino en los nuevos territorios adquiridos tras las guerras mencionadas, demandó una mayor cantidad de recursos no disponibles dentro del archipiélago japonés, por ejemplo, carbón, metales y otros insumos que se extraían de la península de Corea y del norte de China.

Más adelante, las hostilidades japonesas en Manchuria en 1932 fueron el inicio de varios controles sobre la economía con el objetivo de racionalizar los insumos necesarios para las industrias pesadas vinculadas al esfuerzo militar. En 1939, estalló la Segunda Guerra Mundial en Europa con la invasión de Polonia por parte de Alemania en septiembre de ese año. En abril del año siguiente, Alemania invadió Dinamarca y Noruega; en mayo, Francia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo. Ante la expansión del conflicto en Europa, entre las autoridades militares de Japón surgió la percepción del peligro de una posible prohibición a las exportaciones de materias primas. Debido a ello, Japón compró gasolina, hierro, níquel y cobre para la creación de reservas en caso de una reducción drástica del comercio

de estos productos necesarios para manufacturar bienes de uso militar. Para hacer dichas compras, se utilizaron todas las reservas disponibles de oro para el pago de las respectivas importaciones (Nakamura 1990: 162).

En 1940, debido a la continuación de las agresiones de Japón en China y la ausencia de una resolución del conflicto, Estados Unidos prohibió la exportación de hierro, maquinaria y herramientas a Japón. En julio de 1941, debido a la invasión japonesa de Indochina, el gobierno de los Estados Unidos respondió con la prohibición de exportación de gasolina y productos petroquímicos a Japón, y además congeló bienes japoneses en Estados Unidos. En diciembre del mismo año, Japón atacó bases militares norteamericanas y británicas: las bases norteamericanas en Pearl Harbor, y las bases británicas estacionadas en Hong Kong, Malasia y Tailandia.

Ante esos ataques, se formalizó la declaración de guerra de los Estados Unidos y del Reino Unido contra Japón. Eso tuvo como primera consecuencia, el embargo comercial de energéticos, bienes intermedios, capital y productos metalúrgicos por parte de esas dos naciones hacia Japón (Yamamura 1977: 127). Con el objetivo de obtener recursos naturales, Japón invadió Filipinas, Singapur e India Oriental (Indonesia). Sin embargo, la producción minera, agrícola, manufacturera y las reservas de acero terminaron por decaer hasta el fin de la guerra (Nakamura 1990: 165).

Es importante subrayar la necesidad de la importación de materias primas e insumos energéticos de Japón durante la expansión de la industrialización del país; y al mismo tiempo, el requerimiento de divisas para pagar por los insumos necesarios. Estos antecedentes sirven para entender que el proyecto de modernización industrial, que Japón llevó a cabo durante el fin del siglo XIX y en las primeras décadas del siglo XX, resultó en la búsqueda de insumos fuera de su archipiélago.

Esas continuidades se mantuvieron presentes. No obstante, la obtención de recursos y divisas se llevó a cabo de manera diferente en el segundo proceso de industrialización en Japón. Ese segundo proyecto de modernización, iniciado durante la ocupación norteamericana en Japón, tuvo similitudes en cuanto a que nuevamente fue necesaria la importación de bienes primarios, la provisión de divisas y de mercados para vender productos.

2. Rehabilitación de la economía bajo la ocupación

La importancia de la ocupación de Japón por los Estados Unidos para la elección de un modelo económico no debe ser soslayada. Las directrices tomadas por el gobierno

norteamericano hacia Japón estuvieron determinadas por sus intereses geopolíticos y las estrategias seguidas conforme a esos intereses.

La declaratoria de guerra emitida por el Congreso de los Estados Unidos en 1940 fue en respuesta al ataque ocurrido a las bases militares en Pearl Harbor. El principal interés de los Estados Unidos era la derrota de Japón y asegurarse que éste no fuese un estado beligerante capaz de agredir nuevamente a los Estados Unidos. Como lo relata Hobsbawn, la derrota de Japón era una cuestión de tiempo debido a la inequidad en posesión de recursos y capacidad industrial para contribuir al ejército, una ventaja que le daba anticipadamente el triunfo a los Estados Unidos. Esa ventaja era bien entendida por parte de los oficiales militares, inteligencia y políticos de los Estados Unidos. La evidencia de ello está en diferentes reportes de unidades de inteligencia y militares (Hobsbawn 1998).

Al iniciar la Guerra del Pacífico, Estados Unidos ya había formulado planes para una eventual ocupación de Japón. Esos planes fueron emitidos por diversas agencias económicas y de inteligencia norteamericanas. Uno de esos documentos fue hecho por la división de estudios económicos del Departamento de Estado de los Estados Unidos, llamado *An Economic Study on Post-war Japan* de julio de 1943. En él, se planteó el desmantelamiento de la economía japonesa, que consecuentemente resultaría en su desmilitarización. Se recomendó el desarme de las industrias de defensa y la imposición de prohibiciones sobre la construcción naviera y aeronáutica. En un segundo documento, *US Foreign Economic Policy towards Japan* de enero de 1945, se emitieron recomendaciones en las limitaciones productivas de Japón, restringiendo a las industrias acerera, metalúrgica, naviera, maquinaria y química, y regulando la producción de energía (Miwa 2004: 154).

En agosto de 1945, se emitió la directriz *Initial policy for Japan*, aprobada por el presidente de los Estados Unidos en turno, Harry S. Truman. En ésta, las políticas económicas estaban orientadas a la democratización de Japón a través de la eliminación de su potencial militar y el desmantelamiento de las industrias vinculadas a los esfuerzos de guerra. Otro tipo de reformas se enfocaron a eliminar las aspiraciones y comportamientos militares de Japón a través de la disolución de los grupos industriales zaibatsu⁴, la redistribución de tierra y la aplicación de reformas laborales.

Los dos bloques de reformas propuestos por Truman sufrieron cambios debido al reacomodo de áreas de influencia en disputa entre la Unión Soviética y Estados Unidos. Una primera señal del cambio que se estaba gestando se dio en 1948, cuando Kenneth Royal, Secretario de la Armada, reconoció que la estrategia de desmantelar las industrias

⁴ Los grupos zaibatsu son los conglomerados industriales formados durante la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del XX. Para ver más detalles se sugiere: Okumura 1966 y Roberts 1991.

de Japón no era consistente con la creación de una nación autosuficiente, que sirviese de aliado en la región de Asia. Sus recomendaciones quedaron oficialmente establecidas en octubre de 1948 a través del Consejo de Seguridad Nacional en el documento *The Recommendations of US Policy on Japan* (Miwa 2004:169).

Otro evento que presionó a los funcionarios norteamericanos para establecer alianzas en la costa del Pacífico fue el triunfo de los socialistas en China. Esto significó el acercamiento de la nueva República Popular de China a la Unión Soviética y al mismo tiempo, el establecimiento de relaciones conflictivas con Estados Unidos. Ante este hecho, miembros de alto nivel dentro del Departamento de Defensa, James Forrestal y Louis Johnson, y miembros del Senado estadounidense, recomendaron fuertemente un embargo a la economía China para contener su influencia en la región y evitar una posible dependencia de Japón hacia los recursos chinos (Forsberg 2000: 32).

El temor del acercamiento de Japón hacia el bloque soviético no era un tema menor. En las primeras décadas del siglo XX, al expandirse la producción industrial, la electrificación del país e infraestructura de transporte y comunicaciones dentro de Japón, la demanda de carbón, petróleo y otros insumos primarios creció considerablemente. La existencia de grandes reservas de carbón fue una de las razones de la invasión a la península de Corea y al norte de China. En otras palabras, se había desarrollado una dependencia de recursos energéticos, particularmente respecto de China y Corea.

De acuerdo a Watanabe, las colonias y las esferas de influencia de Japón habían provisto alrededor del 30% de sus importaciones (básicamente materias primas), y eran destino del 37% de sus exportaciones antes de la Guerra del Pacífico. El autor también relata que funcionarios de inteligencia estadounidense cuestionaban si Japón podría integrarse a Asia después de la pérdida de sus antiguas colonias: Manchuria, China, Corea, Formosa y Sakhalin. Estas regiones habían suministrado a Japón cerca del 35% de las materias primas necesarias y absorbían cerca del 40% de las exportaciones. Esas inquietudes fueron expresadas por diferentes órganos de inteligencia y el ejército. Un reporte emitido por el Comando Supremo de las Fuerzas Aliadas en 1949, *The Basic Problems of The Reconstruction of The Japanese Economy*, se preguntó respecto a cómo Japón podría alcanzar una economía autosuficiente sin tener a sus antiguas colonias Watanabe (2001: 37-38).

En ese mismo sentido, un reporte de la unidad de inteligencia, NIE-52, explicó que si Japón no era capaz de resolver sus limitantes económicas, sería vulnerable a la presión económica y diplomática del bloque soviético, situación que lo llevarían a estrechar relaciones comerciales y políticas con la Unión Soviética y China. Debido a ello, era estratégico para los Estados Unidos que Japón se alejase del bloque Soviético. La

autorización de la importación de petróleo de Estados Unidos y naciones aliadas fue la forma de crear una relación de dependencia de las industrias japonesas hacia los Estados Unidos y mantener a Japón lejos de los recursos de China y la Unión Soviética.

Finalmente, en octubre de 1948, el Consejo de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, a través de un comité designado para visitar Japón, emitió un reporte en el que se estableció oficialmente el cambio de la política norteamericana hacia Japón. Ese cambio consistió en detener los planes de desmantelamiento de la planta industrial de Japón. A cambio, se usaría ese potencial industrial para estrechar las relaciones económicas y comerciales de Japón con el resto del Sureste de Asia. La idea era que bajo este esquema, Japón se convertiría en una economía viable y autosuficiente para no ser influenciada por la Unión Soviética o China (Forsberg 2000). Además de esa política, el presidente de los Estados Unidos, Dwight Eisenhower, impuso en 1950 un embargo comercial a China en el que prohibió el comercio de ésta con Japón.

El cambio de una política de desmantelamiento hacia una política de aprovechamiento del potencial industrial, está vinculado al hecho de que en el continente, solamente Japón contaba con capacidad industrial equiparable a las naciones desarrolladas de Europa. Más aún, mucha de esa capacidad no había sido dañada durante la Guerra del Pacífico. La tabla 1 nos muestra que el daño, en términos porcentuales por rubro, fue relativamente bajo. Solamente el renglón de capacidad naviera alcanza un 80%, no obstante el resto de la industria tiene daños inferiores al 40%.

Tabla 1 Daños a la riqueza nacional (cientos de millones de yenes)

	Total de daños	Valor estimado de la riqueza de no existir daños	Riqueza nacional al terminarla guerra	Porcentaje de daños	Valor de la riqueza en 1935, a precios del momento del fin de la guerra
Construcción	222	904	682	25	763
Maquinaria e instrumentos industriales	80	233	154	34	85
Barcos	74	91	18	82	31
Instalaciones de electricidad y gas	16	149	133	11	90
Muebles y bienes domésticos	96	464	369	21	393
Productos	79	330	251	24	235

Fuente: Nakamura 1990: 169

Los reportes mencionados en las páginas anteriores llamaron la atención en la capacidad industrial en pie después de la guerra. En la medida que una porción de la infraestructura heredada de los esfuerzos la Guerra del Pacífico era considerable y usable, la estructura industrial de Japón podría desarrollarse alrededor de las industrias pesadas,

pero ya no orientadas al ejército, sino a la producción de bienes industriales intermedios y de capital. Además, a pesar de la derrota de Japón y destrucción de una parte de su industria, permanecieron el conocimiento, la tecnología y recursos humanos para ponerla en marcha.

Sin embargo, la industria pesada de la posguerra tuvo la misma limitante de antes de la guerra: la necesidad de materias primas y divisas para pagar por los insumos básicos en forma de importaciones. Además de esos problemas, la economía japonesa de la posguerra dependía de la ayuda y subsidios estadounidenses, la inflación era un problema persistente y la producción y consumo nacionales estaban básicamente paralizados.

Ante esos problemas, el reporte *Johnson Committee Report*, emitido por el Departamento de la Armada de los Estados Unidos, sugería en primer lugar, la estabilización de la economía, refiriéndose particularmente a la inflación. Sus recomendaciones para el control de precios fueron: establecer un presupuesto balanceado, reducir los subsidios, aumentar la recolección fiscal, controlar los salarios y el crédito, establecer un tipo de cambio fijo, mejorar las operaciones de comercio exterior e impulsar el flujo de divisas (Miwa 2004: 215).

Por lo tanto, los Estados Unidos se fijaron dos objetivos en torno a Japón. El primero fue poner en marcha las industrias pesadas japonesas, buscando que la economía japonesa fuera autosuficiente y no dependiera de los subsidios estadounidenses. El segundo fue garantizar que dicho crecimiento tomara lugar lejos de la Unión Soviética y China. Entonces, fue necesario permitir la importación de petróleo para que la industria pesada japonesa iniciara operaciones, así como abrir mercados diferentes a las áreas de influencia de la Unión Soviética para obtener materias primas.

Ryoichi Miwa relata que la generación de electricidad fue el principal obstáculo para la industrialización; para su producción, Japón dependía mayormente de la industria del carbón, que debido a los daños, estaba muy limitada y requería grandes cantidades de acero para rehabilitarse. Entonces, la primera gran necesidad eran insumos energéticos (Miwa 2004: 195)

Una propuesta fue enviada por el Comité del Carbón de Japón en noviembre de 1945 al SCAP, en la que se pedía la autorización para iniciar la importación de petróleo y así complementar la falta de carbón. SCAP⁵ respondió favorablemente a la petición, lo cual permitió el establecimiento del *sistema prioritario de producción*. Esta idea estuvo concebida bajo el supuesto de que la parálisis de la producción de ciertos bienes creaba

⁵ Acrónimo de *Supreme Commander of Allied Powers*.

cuernos de botella para que otros sectores de la economía pudieran entrar en funcionamiento.

De acuerdo con Miwa, bajo el sistema prioritario de producción, se asignaba el petróleo importado a la industria acerera y a la de extracción de carbón. La producción de estas industrias se destinaba a su propia capacidad industrial y los excedentes se asignaban a otras industrias pesadas. Con la repetición de este proceso se llevó la producción de carbón a niveles que permitieron un crecimiento sostenible de la economía a finales de 1948.

En su primera fase, la importación de petróleo se destinó a la industria acerera, cuya producción fue utilizada para rehabilitar la industria del carbón, y en retorno, sirvió para producir energía para las industrias acereras. Una segunda etapa de este proceso fue el destino de fondos gubernamentales para incrementar la producción de acero y carbón para la rehabilitación de otras industrias de la transformación. El exceso de combustible fue destinado a otras industrias consideradas estratégicas: textiles, cemento, químicos, siderurgia, algodón y papel (Uekusa y Ida 1986: 11). De esto se entiende que los fondos limitados se daban en base a prioridades.

Entonces, el sistema prioritario de producción involucró la asignación de recursos gubernamentales para inicialmente importar petróleo bajo la autorización del SCAP, que prácticamente había controlado las actividades comerciales de Japón con el exterior. No obstante, la importación de petróleo se vio limitada por la falta de divisas suficientes para pagar por dichas importaciones.

El comercio era un tema relevante para las autoridades del SCAP en relación con la necesidad de obtener divisas. Desde el inicio de la ocupación, todas las importaciones de alimentos, textiles y otros bienes necesarios para la reconstrucción y la subsistencia de la población estaban subsidiados por el gobierno norteamericano. Empero, Estados Unidos, que estaba envuelto en diferentes programas de apoyo, financiamiento, reconstrucción y defensa en diversas partes del mundo, tenía un gran interés en eliminar los subsidios y la asistencia que estaba obligado a dar a Japón durante la ocupación.

Se puede entender que la importación de petróleo estaba pensada para como complemento de un programa más amplio de reformas en la economía japonesa. La inflación había sido uno de los grandes problemas debido a la escasez de bienes y la existencia de subsidios a una gran variedad de bienes. Para controlar la inflación se impuso un programa económico de austeridad que buscaba orientar la economía japonesa hacia la autosuficiencia. Las medidas económicas introducidas en esos años

fueron producto de la visita de un asesor económico norteamericano, Joseph Dodge, en febrero de 1949.

El eje principal era hacer a la economía japonesa autosuficiente, por lo que la prioridad era reconstruir Japón de acuerdo a 3 principios básicos: (1) Maximización de las exportaciones y contención del mercado doméstico; (2) Restablecimiento de mecanismos de mercado y promoción de la modernización económica mediante la anulación de los subsidios y un tipo de cambio único; (3) Inyecciones de capital e inversión a través del gobierno y programas de ayuda para expandir la producción (Miwa 2004: 217-219).

En base a esas mismas recomendaciones, el tipo de cambio múltiple y devaluado que Japón había estado usando desde el inicio de la ocupación, debía ser unificado y establecido en equilibrio para evitar la importación de inflación, y que esto no distorsionara el volumen del comercio y la balanza de pagos. Por tal razón, se estableció una paridad fija de 360 yenes por dólar.

Por lo tanto, las medidas sugeridas por Joseph Dodge al SCAP sobre Japón estaban orientadas a decisiones de comercio exterior, política monetaria y gasto para reducir la inflación y equilibrar la balanza de pagos. Los efectos de un plan restrictivo, basado en cortes de subsidios norteamericanos y la reducción del gasto público, comenzaron a tener efectos negativos desde finales del año 1950 y hasta el inicio de la Guerra de Corea.

Diversas empresas comenzaron a quebrar y el desempleo empezó a amenazar la estabilidad social. Reportes diversos del SCAP hicieron hincapié en que las malas condiciones de vida de la población civil eran la causa de algunas demostraciones de inconformidad, cada vez más violentas. Estos reportes mostraron inquietud por el éxito o fracaso de la construcción de una economía autosuficiente, así como por la existencia de organizaciones que se identificaban con el socialismo y cuestionaban el programa económico (Forsberg 2000: 26-31).

El inicio de la guerra de Corea en 1950 se dio casi de forma paralela al momento en que el plan Dodge causaba un escenario muy desfavorable para la economía. Japón se benefició de las compras relacionadas con el conflicto ya que éstas vinieron a romper con el proceso deflacionario y contribuyeron a mejorar sus negocios. Los contratos firmados representaron 3.8% del PNB de Japón (Ohta et al. 1983: 65).

Otro de los beneficios de las demandas especiales fue la solución al problema de escasez de divisas ya que las exportaciones rompieron con ese segundo cuello de botella de falta de liquidez para el pago de importaciones, y de dinero para el mejoramiento, expansión y modernización de diversas compañías en Japón. En ese contexto, en diciembre de 1950,

se estableció el Comité de Cooperación Económica Estados Unidos-Japón. Haruhito Takeda (2004) describe de la siguiente manera las iniciativas que este órgano llevó a cabo:

Japón recibiría asistencia técnica para la rehabilitación de las industrias de armamento y contribuiría al programa de rearme de los Estados Unidos, y al mismo tiempo se garantizarían estables y seguras ganancias en dólares. En segundo lugar, Japón cooperaría con las naciones del sur de Asia en los esfuerzos de reconstrucción y desarrollo, y al mismo tiempo, tendría acceso a materias primas de dichas naciones. Y por último, con la asistencia norteamericana, Japón incrementaría su capacidad de generación de electricidad; que en ese entonces, era otro obstáculo para la rápida industrialización (2004: 287-289)

En ese mismo tono, Ryoichi Miwa, señala que en febrero de 1951, SCAP emitió un reporte en el que se estableció que era deseable que Japón contribuyera a la construcción de armamento, utilizando el exceso de capacidad industrial-militar que había quedado en pie al fin de la Segunda Guerra Mundial (Miwa 2004: 231).

3. Establecimiento de las industrias de exportación

Esta relación económica, resultado de la guerra de Corea y las demandas especiales, contribuyó aún más al interés de los Estados Unidos sobre el desarrollo económico de Japón; interés que no se limitó a demandas especiales para un mercado muy particular, como el militar. Por el contrario, agencias de inteligencia, autoridades de ocupación y otros funcionarios del gobierno de los Estados Unidos vieron en esta relación económica la posibilidad de darle un sentido multilateral. Un documento de la Unidad de Inteligencia de los Estados Unidos -reporte NIE-52- explicaba que si Japón no era capaz de resolver sus limitantes económicas, sería vulnerable a presiones económicas y diplomáticas del bloque soviético y debido a ello, estrecharía relaciones comerciales y políticas con la Unión Soviética.

Aaron Forsberg, en su obra *America and the Japanese Miracle*, relata muy bien el establecimiento de los contactos entre funcionarios estadounidenses y japoneses para construir un sistema de cooperación económico y de seguridad que incluyera a un grupo mayor de países de la región del Sureste de Asia. De esos primeros contactos, Gordon Gray, miembro del Buró de Asesores de Inteligencia en Asuntos Exteriores desde la administración del presidente de los Estados Unidos, Dwight Eisenhower, fue enviado en misión a Japón en 1953, teniendo entre sus objetivos convencer a los japoneses que la cooperación estratégica con Estados Unidos era el camino para obtener beneficios y prestigio internacional, y con ello construir un sistema de defensa y cooperación en el

Pacífico con las naciones del Sureste de Asia (Forsberg 2000: 46-47). En su lectura de los contactos de esos años, este autor afirma lo siguiente:

Además de él, otros miembros del gabinete de Eisenhower temían el posible acercamiento que podría tener Japón con China o la Unión Soviética. Diferentes organizaciones empresariales, políticas y laborales pedían un aumento en las relaciones comerciales entre China y Japón. Particularmente, políticos identificados como socialistas, estaban muy interesados en crear relaciones económicas más cercanas con China. Un grupo de miembros de la Dieta viajaron a China en el año 1952 para buscar un tratado comercial entre ambas partes. Sin embargo, debido a divisiones respecto a qué industrias deberían participar más activamente en el comercio, hubo constantes conflictos entre grandes industriales y pequeños, miembros de la Dieta e intelectuales (Forsberg 2000: 132).

Debido a estas presiones internas, el entonces Secretario de Estado de los Estados Unidos, John Dulles, apuntaba a la urgencia de negociar acuerdos comerciales para expandir las exportaciones japonesas. A pesar de que él era pesimista respecto al éxito de los productos japoneses en Estados Unidos, creía que el mejor mercado para los bienes japoneses era el Sureste de Asia. Por lo tanto, era indispensable desarrollar mercados para los bienes japoneses, y al mismo tiempo, la dependencia de Japón hacia los Estados Unidos y sus aliados debería ser parte de la estrategia para contener a la Unión Soviética y China (Watenabe 2001: 35).

Además, se otorgaron beneficios especiales a las exportaciones japonesas dentro de Estados Unidos. Textiles, zapatos, alimentos enlatados y deshidratados fueron beneficiados con bajas en las tarifas arancelarias. De estos favores, Estados Unidos no obtuvo beneficio comercial (Eckes 1995: 50). Estados Unidos consintió la existencia de controles sobre el comercio con el objetivo de establecer barreras comerciales, restricciones al flujo de divisas y tarifas arancelarias altas para promover el comercio exterior japonés, estabilizar la balanza de pagos y aumentar la obtención de ingresos, y por lo tanto, pagar el proceso de industrialización (Forsberg 2000: 98).

Como podemos ver en lo relatado hasta ahora, en el período de ocupación, bajo la directiva del SCAP, la economía japonesa sufrió diversos cambios que sentaron las bases para el desarrollo económico de los siguientes años. El establecimiento de la alianza entre Estados Unidos y Japón proveyó un marco de estabilidad para el crecimiento de las industrias de exportación japonesas. Igualmente, en ese mismo esquema de cooperación, se le dio luz verde a Japón para que participara en la reconstrucción de las naciones del sureste de Asia que habían sufrido daños durante la Guerra del Pacífico.

Se definió la forma en que Japón cementaría el crecimiento de los siguientes años y en este reordenamiento económico, hay variables que influyeron en la decisión de elegir las industrias pesadas como eje de las políticas de desarrollo industrial. En primer lugar, el proceso de industrialización desarrollado entre finales del siglo XIX y el inicio de la Segunda Guerra Mundial, estuvo orientado a la creación de infraestructura militar y naval, industrias químicas, astilleros, importación y adaptación de tecnología de motores de vapor, herramientas de precisión, etc., que tuvieron como resultado una rápida formación de capital bruto a lo largo de este periodo. En la tabla 2 puede observarse el aumento de la formación de capital, básicamente en inversión en industrias pesadas e infraestructura. Esto dejó disponible conocimiento, recursos humanos e infraestructura para poner en marcha estas industrias.

Tabla 2 Evolución del gasto nacional bruto (millones de yenes)

	Gasto Nacional Bruto	Gasto de consumo privado	Gasto corriente del gobierno	Formación bruta de capital fijo
1885	808	649	62	99
1890	1028	818	64	148
1895	1542	1198	113	268
1900	2389	1876	173	381
1905	3171	2348	447	484
1910	4142	3137	348	733
1915	5896	4139	368	1062
1920	14729	10629	973	3016
1925	15766	12237	1190	2737
1930	14886	10880	1655	2371
1935	18552	12813	2192	3604
1940	31392	18071	3756	9832

Fuente: Buró de Estadísticas de Japón, sección Estadísticas históricas de Japón, Cap. 3 Cuentas Nacionales.

En segundo lugar, se encuentra la ocupación de Estados Unidos en Japón. Tal y como está evidenciado en reportes de diferentes agencias del gobierno norteamericano, el desmantelamiento de la industria militar con el objetivo de evitar el rearme de Japón fue una prioridad ante una eventual ocupación. Sin embargo, el contexto de la Guerra Fría hizo que Estados Unidos se replanteara esos planes iniciales y usara a Japón como bastión de su influencia en Asia.

El viraje de las políticas de Estados Unidos hacia Japón tuvo como consecuencia la ejecución de las recomendaciones de Dodge. Este nuevo programa económico vino a afectar la demanda agregada debido al retiro de subsidios y ayuda financiera. Dichas

medidas, en conjunción con el sistema prioritario de producción y la canalización de recursos a un puñado reducido de industrias, provocaron la bancarrota de varias industrias así como manifestaciones contra las medidas económicas por parte de sindicatos y trabajadores.

Debido a la situación económica prevaleciente, fue difícil lograr la autosuficiencia. El sistema prioritario de producción fue un plan diseñado para estimular la oferta, formulado bajo el supuesto de la escasa oferta de dos bienes señalados como indispensables para poner en marcha a todas las industrias pesadas: energéticos y acero. En otras palabras, no existieron mecanismos de intervención para lograr la expansión de la demanda, agudizándose aún más esta situación con las políticas de Dodge. Como consecuencia de ello, la oferta sufrió contracciones durante los primeros años de la década de los cincuenta, debido a la escasez de fondos suficientes para continuar la expansión de la

A partir del aumento del intercambio comercial de Japón tras la Guerra de Corea, las instituciones a cargo de regular esas transacciones tomaron relevancia. En un inicio, la importación de petróleo dejó en evidencia la necesidad de divisas, que debería ser cubierta a través del comercio. SCAP ordenó el desarrollo de sistemas de control del comercio que conllevaron a la creación de un Buró de Comercio, encargado de controlar el flujo de importaciones y exportaciones bajo la supervisión del SCAP (Miwa 2004: 206). Por lo tanto, las importaciones serían materias primas necesarias para el sistema de producción prioritaria, mientras que las exportaciones servirían para pagar por las importaciones.

La posterior apertura del comercio favoreció el aumento en el volumen del comercio exterior de Japón. En las siguientes tablas se evidencia el incremento del valor del comercio de Japón a partir de 1948. Además, el tipo de productos que se importaban durante la ocupación muestran que desde los años de la ocupación se fue asentando la tendencia hacia la importación de materias primas para rehabilitar la producción interna.

Tabla3 Exportaciones e Importaciones de Japón, categorías principales (1945-1952)

Exportaciones	Miles de dólares						
	Total	Alimentos	Acero y hierro	Navieros	Hilo de algodón	Tela de algodón	Porcelana
1945	1,078	208	17	6	-	36	6
1946	6,278	586	3	-	86	11	3
1947	28,189	7,503	11	14	742	7,975	1,225
1948	144,506	7,747	1,908	1,250	1,869	30,822	6,917
1949	471,786	21,778	32,025	4,247	13,322	134,947	16,914
1950	827,836	51,853	72,089	26,175	17,564	205,836	18,142
1951	1,357,714	69,800	205,519	16,278	32,636	309,806	33,297
1952	1,272,897	98,789	263,133	10,936	28,408	180,389	29,142

Importaciones	Miles de dólares					
	Total	Alimentos	Algodón crudo	Mineral de hierro	Carbón	Petróleo crudo
1945	2,658	642	333	6	61	36
1946	11,302	4,608	5,311	-	-	450
1947	56,292	29,669	6,586	-	69	8,944
1948	167,464	80,250	13,128	2,297	9,356	25,808
1949	790,153	340,827	123,431	19,281	34,606	644
1950	967,211	323,897	274,608	14,114	10,608	24,691
1951	2,047,892	566,283	495,336	58,106	48,908	66,647
1952	2,028,756	651,561	430,261	92,503	83,647	101,742

Fuente: Buró de Estadísticas de Japón, sección Estadísticas históricas de Japón, Cap. 18 Comercio Internacional, balanza de pagos y cooperación internacional.

El control del comercio del SCAP fue gradualmente transferido a Japón, y en este proceso, un conjunto de instituciones fueron formadas para tal propósito. Una de las instituciones principales para la organización de la economía fue el *Ministry of International Trade and Industry* (MITI) establecido en 1949. Con su fundación se reconoció la necesidad de una estructura sólida para promover el comercio.

Debido a la ocupación, Japón no tenía relaciones diplomáticas formales con otras naciones por lo que envió un número de oficiales del MITI para el restablecimiento de relaciones comerciales. Uno de los primeros conflictos que el MITI tuvo que resolver fue el pago de indemnizaciones a Birmania, Indonesia, Filipinas y Vietnam (Sumiya 2004: 47).

En los siguientes párrafos Aaron Foresberg (2000) relata detalles sobre el establecimiento de los contactos entre funcionarios japoneses y estadounidenses para abordar el tema de las reparaciones que Japón debía pagar a los países afectados por sus agresiones:

John Dulles sugirió al Primer Ministro japonés, Yoshida, que el gobierno japonés considerara aceptar voluntariamente pagar reparaciones de guerra,

para satisfacer la opinión pública de los países afectados y asegurar la formación de un acuerdo multilateral de paz. Él, y otros asesores del gobierno estadounidense, reconocieron que imponer pagos por concepto de reparaciones muy altos, deprimiría la economía japonesa, y ello produciría un alejamiento de Estados Unidos y un posible acercamiento con la Unión Soviética (2000: 68).

(...) El problema del pago de reparaciones fue inicialmente abordado multilateralmente, pero Japón no tuvo la capacidad de negociación para afrontar demandas muy altas por parte de los países afectados; Filipinas, Taiwán, Birmania, Australia y Nueva Zelanda presionaron por reparaciones. Dulles, al ver que las negociaciones con gobiernos de esos países se complicaban, aumentaron las preocupaciones al interior de Estados Unidos por limitar las reparaciones. La participación de Estados Unidos en estas negociaciones fue clave para limitar las exigencias de estos países. Dulles sugirió a Yoshida pagar reparaciones con lo que se podía producir en la economía japonesa. Así, las negociaciones de pago de reparaciones se basaron en dos principios: que Japón debería pagar reparaciones, y en segundo lugar, que Japón negociaría bilateralmente el pago de reparaciones con los países afectados con una visión de asistencia (2000: 71).

Por lo tanto, la mayor parte de las indemnizaciones tomaron forma de cooperación en desarrollo económico y programas de industrialización. Bajo este primer esquema con estas naciones, se sentaron bases para la exportación de bienes de capital. La cláusula de reparaciones del tratado de paz proveyó la plataforma del establecimiento de relaciones comerciales y diplomáticas entre Japón y las naciones del Sureste de Asia. Aunado a esto, algunos reportes del MITI sobre la asistencia económica reflejaban dudas sobre la viabilidad y éxito que los productos japoneses tendrían en naciones desarrolladas, y por lo tanto, se tomó la decisión de exportar a países en vías de desarrollo (Yanagihara y Emig 1991: 38).

Al mismo tiempo, Estados Unidos arregló acuerdos comerciales bilaterales entre Japón y esas mismas naciones para asegurar mercados para los productos japoneses y fuentes de recursos naturales para la industria japonesa (Forsberg 2000: 80). Con la reducción del pago de reparaciones y esfuerzos por reintegrar a Japón al comercio internacional, el tratado de paz reintegró a Japón a la economía global.

Dentro de esos mismos esfuerzos para proyectar la economía japonesa hacia el exterior, en la misma estructura del MITI se estableció en 1951 la Japan External Trade Research Organization (JETRO) cuyo objetivo fue coleccionar información sobre mercados promisorios para las exportaciones japonesas en países en desarrollo. Otra organización dentro del MITI, que promovió las exportaciones de maquinaria pesada, fue la Japan Consulting

Institution (JCI) con el objetivo de promover las exportaciones de planta y maquinaria industrial. Sin embargo, este tipo de programas estuvo restringido por las limitaciones financieras de los países en desarrollo, debido a su incapacidad de pagar los servicios y bienes; igualmente, Japón no tenía suficientes reservas de divisas para proveer crédito y financiamiento a mediano y largo plazo (Takeda 2004: 353).

Por esa razón, en 1957, se extendió el alcance de las actividades del Export – Import Bank of Japan (ExIm Bank) para la inversión y financiamiento de exportaciones. El año siguiente se creó un fondo para el desarrollo del sur de Asia, sustituido en 1961 por el Overseas Economic Cooperation Fund (OECF). En estas relaciones se hizo énfasis en el aspecto comercial, y posteriormente en inversiones. A lo largo de su trabajo, Alan Rix (2001), se enfoca en el empuje inicial de la cooperación en los años siguientes a la posguerra, donde el comercio tenía un papel relevante en los programas de ayuda, vinculando a los programas de pagos de reparaciones de guerra e inicio de relaciones diplomáticas.

sin embargo, la combinación de baja productividad y precios altos fueron obstáculos para participar en los mercados internacionales; pero las inversiones necesarias en estos sectores, y otros que no se beneficiaron directamente de las demandas especiales debido a la guerra, fueron mayormente limitados por la escasez de fondos para inversión a largo plazo. Entonces el tercer obstáculo fue la inversión de largo plazo necesaria para mejorar la productividad, calidad y precios (Vestal 1995: 56-58).

Así que se volvió imperativo un programa de modernización industrial y reconversión tecnológica. Los primeros intercambios entre Japón y Estados Unidos sobre patentes y tecnología iniciaron en el año 1952. En este renglón es relevante el trabajo de Akira Goto y Hiroyuki Odagiri (2003) ya que provee referencias de quiénes trabajaron y en qué sectores económicos lo hicieron:

Expertos en control y calidad fueron enviados a Japón para trabajar conjuntamente con miembros del gobierno japonés para la adquisición de tecnología. A través del *Japan Productivity Centre*, compuesto por representantes de la alta gerencia de diferentes industrias, académicos, investigadores y consultores norteamericanos, se llevaban a cabo transferencias de tecnología en industrias de transformación, agricultura, aplicaciones pacíficas de energía atómica, control de costos, mercadotecnia e ingeniería.

En este marco, varias empresas japonesas lograron la firma de acuerdos tecnológicos con empresas estadounidenses y europeas. La mayoría de las compañías automotrices, a excepción de Toyota, firmaron este tipo de convenios. En la industria manufacturera, Toshiba, Mitsubishi y Fuji concretaron extensos convenios de transferencia de licenciamiento de

tecnología con General Electric, Westing House y Siemens, respectivamente. Mientras que las industrias acereras introdujeron tecnología desarrollada por empresas suizas (2003: 87-88).

El trabajo de estos autores, además de explicar la importancia de la cooperación a nivel de gobierno, aborda la construcción de capacidades tecnológicas de las firmas japonesas sin necesidad de inversión extranjera directa. La transferencia tecnológica se logró bajo esquemas de acuerdos gubernamentales en los que existía la voluntad del gobierno de los Estados Unidos de facilitar la puesta en marcha de la industria japonesa y su reinserción en la economía global.

El financiamiento del proyecto corrió a cargo de Estados Unidos y se detuvo en 1961. Pero debido al éxito que tuvo el programa, continuaron los intercambios entre funcionarios japoneses y norteamericanos, y en ese mismo año, se invitó a funcionarios de naciones del Sudeste de Asia. Se fundó entonces la *Asian Productivity Organization*, donde, hasta los años ochenta, participaron dieciocho naciones de Asia (Forsberg 2000:188).

4. Expansión económica de los cincuenta y sesenta

Es importante decir que a pesar del relevante rol que tuvo el gobierno norteamericano en la orientación de políticas económicas, comerciales y diplomáticas, hubo también importantes agencias del gobierno japonés que canalizaron recursos para la modernización de las industrias. La inversión en tecnología y bienes de capital fue igualmente gestionada por el MITI hasta los primeros años de la década de los setenta. Para ello, se estableció el *Industrial Rationalization Council* dentro del MITI. Mientras que para facilitar el acceso a recursos financieros, se estableció el *Japan Development Bank* (JDB). Los recursos provistos estuvieron destinados a partidas para la depreciación de maquinaria, provisión de materiales prioritarios e importación de tecnología. La fundación de estos órganos significó que las divisas obtenidas por exportaciones serían administradas por el MITI a las industrias designadas, y financiadas a través del JDB (Sumiya 2004: 43).

En este punto es necesario observar la importancia de las instituciones creadas localmente para crear ventajas comparativas y competir en el exterior (Zysman 1987). Zysman ha estudiado cómo se progresa en la competencia internacional teniendo como base los rasgos y características que se crean internamente dentro de un marco de política económica nacional. En el caso de Japón, Chalmers Johnson (1995a y 1995b) ha destacado el papel del Estado planificador; ha subrayado la importancia del Estado desarrollista, que ha creado otra forma de capitalismo, en base a instituciones que han promovido diferentes comportamientos dentro de la economía japonesa (Johnson1995a).

Uno de ellos ha sido la preferencia de las compañías japonesas por la penetración de mercado más que por las ganancias inmediatas, así como la creación de objetivos de largo plazo consensuados a través de una política económica.

Otra corriente de pensamiento ha propuesto la teoría de la existencia de un estado fuerte; ésta retrata al Estado Japonés como una institución centralizada, relativamente autónoma respecto a presiones sociales y con un vasto abanico de instrumentos para intervenir en la economía (Max 1991). Particularmente, el MITI ha sido el ícono utilizado para representar la tesis del estado fuerte. Igualmente, otra hipótesis ha sido la existencia de un consenso cuasi nacional entre la clase política, empresarial y burocrática para decidir políticas públicas y económicas del país, que incluyen la creación de una entidad única que piensa igual y afronta la competencia global de la misma manera y conjuntamente (T. Pempel 1987: 271).

Sin embargo, otros análisis enfatizan en la influencia del exterior sobre los niveles de competitividad y la creación de ventajas comparativas (Fong 1998; Zysman 1987). En otras palabras, la competencia externa en términos de acuerdos comerciales, la adherencia a acuerdos bilaterales, y las transferencias de bienes y conocimiento, habrían dado forma a las instituciones que creadas internamente. Por lo tanto, las ventajas comparativas no fueron creadas con base en fortalezas internas, sino que fueron obtenidas a través de la competencia y la especialización en un ambiente internacional específico. El proceso de industrialización que tomó lugar en la segunda mitad de los cincuenta y sesenta puede leerse bajo esa premisa. Es relevante observar el carácter condicionante del sector externo, porque el tipo de instituciones gubernamentales y agentes privados que participaron en la creación de ventajas comparativas, fueron resultado del entorno internacional que dio forma a las instituciones a nivel nacional.

La intervención de los Estados Unidos y su alianza con Japón plantean otro escenario, no solamente para ese período, sino para las siguientes décadas. La dependencia creada hacia los mercados estadounidenses, la creciente dependencia al crudo y el acceso a mercados de países en desarrollo del Sureste de Asia, determinaron el marco de competencia de Japón. Por lo tanto los esfuerzos de modernización se dieron dentro de los límites y oportunidades que este escenario planteó: petróleo barato, patrocinio de los Estados Unidos al crecimiento económico japonés y mercados garantizados para exportaciones e importaciones.

En ese sentido, MITI estuvo involucrado en las provisiones necesarias para promover un rápido cambio tecnológico bajo un esquema de planes quinquenales que se caracterizaron por establecer metas de crecimiento económico -que siempre fueron superadas-, así como metas de inflación y de incremento de producción industrial, manufacturera, minera

y de generación de electricidad. En 1954, Ichiro Hatoyama se convirtió en Primer Ministro y con él, vino la adopción de dichos planes.

En el primer plan económico quinquenal (1955-1960) se estableció un esquema de modernización con el amparo de dos leyes: Ley de Promoción Empresarial para la Modernización y Ley de Maquinaria Industrial. Bajo éstas, se iniciaron agresivos programas de inversión en planta y equipo a través de un sistema de provisiones especiales para la rápida depreciación de la inversión realizada; de tal modo que fue posible acelerar la vida útil del equipo e iniciar el recambio por otro más nuevo (Takeda 2004: 253).

El financiamiento de estas inversiones estuvo concentrado mayormente en recursos públicos distribuidos por el JDB, y otro tanto más por la banca privada. Al observar la tabla 4, podemos apreciar el crecimiento consistente que tuvieron las partidas asignadas a modernización de planta y equipo durante este primer plan de 5 años. Es importante destacar que el proceso de modernización estuvo concentrado en las industrias consideradas estratégicas, por lo tanto, el crecimiento de la capacidad industrial se limitó a un puñado de industrias de la transformación y manufactureras.

El resultado del alto nivel de inversiones en bienes de capital fue que la contribución al crecimiento del PIB osciló en un rango del 40 al 70% en el período de 1955 a 1965 (Nakajima, Nakamura y Yoshioka 2000). Por lo tanto, los altos niveles de inversión de capital para el cambio tecnológico fueron el detonante más relevante para el crecimiento económico.

Entonces lo que podemos ver en los primeros años de la rehabilitación japonesa son parte de un proceso en el que la orientación al exterior sirvió para fundear los programas de modernización industrial; donde las divisas obtenidas del comercio se canalizaban por medio del MITI, el JDB para aumentar la capacidad y sofisticación de las industrias de exportación.

Año	1955	1956	1957	1958	1959
Bonos	398 8.0%	1,880 20.8%	1,777 17.3%	1,561 13.4%	2,900 19.4%
Banca privada	3,056 60.9%	5,300 58.8%	5,910 57.7%	7,154 61.2%	8,940 59.7%
Fondos públicos	1,364 27.2%	1,595 17.7%	2,131 20.8%	2,313 19.8%	2,606 17.4%
Fondos del JDB	494 9.9%	455 5.0%	637 6.2%	596 5.1%	687 4.6%
Financiamiento exterior	197 3.9%	240 2.7%	430 4.2%	654 4.6%	524 3.5%
Total	5,015 100.0%	9,015 100.0%	10,248 100.0%	11,682 100.0%	14,970 100.0%

Fuente: Sumiya 2004: 56

Igualmente, a través de las exportaciones se garantizó el pago por importaciones de insumos necesarios para la industria japonesa. Esos se canalizaron a través de un entramado de instituciones y agencias de gobierno dedicadas a la asistencia técnica, transferencia tecnológica, financiamiento de largo plazo y asesoría para la exportación de sus productos.

Gracias a esa estructura de financiamiento y asistencia, fue posible mantener la tendencia de crecimiento de las siguientes décadas. Este período de construcción de instituciones, como MITI, JETRO, Ex-Im Bank, etc., fue importante en los siguientes años para orientar la economía a los mercados de exportación.

Sintetizando los acontecimientos de esos años, se conjugaron elementos del extranjero que le dieron forma a las instituciones en las que recayó la gestión del proyecto de modernización industrial. Esas agencias de gobierno utilizaron la estabilidad del exterior para canalizar los frutos del entorno internacional favorable hacia las industrias, mismas que solidificaron sus lazos comerciales y económicos con el exterior. Con ese esquema se hizo posible la rehabilitación económica y los años de crecimiento acelerado.

Capítulo II Cambios estructurales en la economía japonesa: rápido crecimiento, crisis fiscal y su orientación al exterior

Durante la década de los años sesenta continuó la tendencia de rápido crecimiento de la economía japonesa. El modelo de crecimiento se prolongó, siendo relativamente el mismo: grandes inversiones en planta y equipo industrial para aumentar la producción, la productividad y la capacidad de exportación.

MITI, en esta década, orientó los recursos a disposiciones llamadas Programas de Modernización de la Industria Japonesa. Bajo éstos, se establecieron objetivos e industrias que recibieron fondos y asistencia técnica para reducir costos y elevar los niveles de productividad. A diferencia de la década anterior, los sesenta vieron un crecimiento de la demanda interna debido al aumento del empleo, los salarios y el gasto gubernamental en infraestructura y seguridad social.

1. Planes de modernización, aumento de la planta productiva y demanda interna.

Las inversiones realizadas en el periodo del 1955 a 1960 tuvieron un impacto directo en el crecimiento del PIB; de la mano de este crecimiento se dio el aumento en el gasto fiscal, básicamente orientado a la promoción de la modernización y la expansión de la capacidad industrial.

El resultado de estas políticas tuvo efecto en la innovación de nuevos productos debido al constante cambio tecnológico de bienes de capital, la expansión de la planta productiva existente y la creación de más sitios industriales (Kohama, 2007: 67). Esto vino acompañado de la creación y modernización de infraestructura portuaria, terrestre, y uso de agua y sistemas de desperdicios industriales.

El segundo ciclo de crecimiento económico registrado entre 1960 y 1970, tuvo un elemento adicional: el crecimiento de la demanda interna por bienes durables de consumo final. La tabla 5 muestra la adquisición de diversos electrodomésticos por parte de los hogares como resultado del aumento del ingreso per cápita, y por lo tanto, de la demanda interna. Televisores, lavadoras, radios, automóviles, cámaras, etc., fueron artículos en los que se vio una gran oportunidad para incrementar el volumen de exportaciones a través de la reducción de costos e innovaciones en este sector.

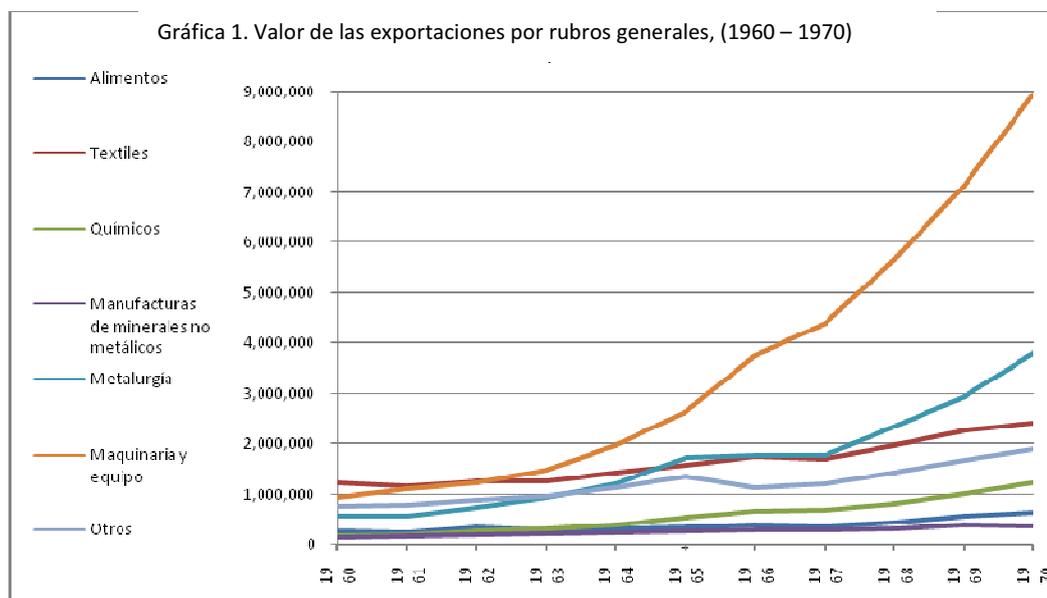
Debido a ello, en el Plan de Modernización emitido por MITI en 1961, se incluyeron a estas industrias en los esfuerzos de modernización de planta, equipo y tecnología para reducir costos y competir internacionalmente. En consecuencia el volumen de las exportaciones

creció considerablemente en el renglón de maquinaria, equipo y metalurgia. Durante el plan de modernización de 1960 a 1965, se incluyeron bienes duraderos, electrónicos, automóviles, bienes intermedios y de capital de estas respectivas industrias, teniendo un efecto evidente en las exportaciones de éstos.

		1957	1958	1959	1960	1961	1964
Televisores	Urbano	7.8	15.9	33.5	54.5	71.9	93.5
	Rural	-	2.6	4.3	11.4	28.5	81.7
Lavadoras	Urbano	20.2	29.3	36.7	45.4	55	75.8
	Rural	-	5.2	6.8	8.7	14.5	47
Refrigeradores	Urbano	2.8	5.5	9.7	15.7	26.6	66.2
	Rural	-	-	-	1.3	2.5	14.5
Arrocera	Urbano	-	15.6	23.5	37.5	44.7	57.3
	Rural	-	3.8	4.7	9.1	14.2	29.3
Esterilizadores	Urbano	-	-	2.5	11	20.7	45.1
Radios	Urbano	-	-	20.2	24.9	29.8	51.1
	Rural	-	-	-	5.1	9.4	22.8
Cámaras	Urbano	35.7	43.1	44.3	47.2	50.8	61.8
	Rural	-	15.9	17.3	16	18	23.9
Motocicletas	Rural	-	8.4	10.5	11.5	20	38.7

Fuente: Maeda 2004: 394

El éxito de dichas políticas es visible en el aumento drástico de este tipo de exportaciones en comparación a otros productos de menor valor agregado. Al observar la gráfica 2.1 donde se compara el crecimiento de los sectores líderes en exportación, es claro que la estructura de comercio durante esta década sufrió transformaciones debido a los esfuerzos de modernización de estas nuevas industrias de exportación: manufacturas, electrodomésticos, vehículos, etc.



Elaborado a partir de datos del Buró de Estadísticas de Japón, sección Estadísticas históricas de Japón, Cap.18 Comercio Internacional, balanza de pagos y cooperación internacional (Takeda 2004: 277; Maeda 2004: 420-422).

Desde 1957, MITI inició una serie de medidas coordinadas junto al JDB para proveer incentivos fiscales y financiamiento preferencial para la adquisición de tecnología extranjera, compra de licencias y aumento de la planta industrial de las empresas automotrices y de electrónicos (Imuta 2004: 590). Además de ello, creó órganos de supervisión e investigación, para que los sistemas de producción industrial avanzaran en la introducción de nuevas tecnologías, métodos de producción y formas de organización más eficientes (Maeda 2004: 480). A través de esos órganos, creados a partir de los Planes de Modernización elaborados por MITI, la transferencia de tecnología entre diferentes industrias fue fortalecida para la automatización de procesos productivos. Ejemplos del efecto de esas políticas pueden verse en la industria automotriz, que pasó de producir 79,000 unidades en 1959 a 3.2 millones de vehículos en 1970. Debido a esto, la tasa de inversión en planta y equipo en relación a las ventas pasó de 2.2% en 1956, a 12% en 1967. En la industria acerera, la producción en 1957 fue de 350 mil toneladas de acero crudo pasando en 1970 a 1.3 millones (Yonekura 1990: 85).

Junto a esta creciente capacidad productiva, el papel de la importación de tecnología fue determinante para que industrias como la acerera, automotriz y electrodomésticos, pasaran de procesos de producción menos sofisticados a estándares internacionales, con procesos de vanguardia en un periodo de entre diez y quince años (Fong 1998; Vestal 1995; Yonekura 1994).

La financiación a través de la banca gubernamental y comercial fue un elemento importante al proveer estabilidad para la expansión de mercados. El JDB, que recibía partidas de divisas canalizadas discrecionalmente por el MITI y financiaba proyectos de modernización de planta y equipo. El mismo JDB recibía recursos a través de los grandes ahorros de la población, que comenzaron a acumularse rápidamente durante la década de los sesenta en bancos públicos, particularmente el Servicio Postal de Ahorros. Esos recursos fueron a proyectos de infraestructura como trenes, educación, servicios de salud y vivienda (Iyoda 2010: 41).

En síntesis, esta década está enmarcada por tres características. La primera, fue la sofisticación de la economía a través de la asistencia del MITI, que canalizó recursos con el objetivo de pagar la ampliación de la planta industrial, su modernización y la importación de licencias de tecnología necesarias para acelerar este proceso. La segunda, fue el crecimiento de la demanda interna que tuvo impacto en la compra de bienes durables por parte de la población rural y urbana, cuyos ingresos aumentaron durante toda la década. Y la tercera, la necesidad de impulsar las exportaciones con el fin de equilibrar la balanza de pagos. A pesar del fortalecimiento de los sectores de exportación, las necesidades de importación de alimentos, productos ligeros, bienes primarios y petróleo, requirieron mayores esfuerzos para aumentar el valor agregado de los productos a exportar y equilibrar la balanza de pagos.

2. Comportamiento de las inversiones de capital en el exterior 1960-1970.

Durante la década de los sesenta, el plan de modernización tecnológica se expandió a industrias fuera de las consideradas prioritarias para incluir nuevas industrias manufactureras de exportación, infraestructura, comunicaciones, transporte, etc. Eso significó que una mayor cantidad de insumos y bienes primarios eran necesarios para sostener el ritmo de crecimiento. Ante dicho escenario, las relaciones económicas con el exterior iniciaron una fase de profundización. El pago de reparaciones en forma de asistencia acrecentaría el volumen de comercio entre dichas naciones y Japón.

Las relaciones de asistencia, pago de reparaciones y comerciales tendrían la faceta de inversión extranjera directa. Además, debido a que la economía japonesa en la década de los sesenta se centró en industrias pesadas, se necesitaban fuentes seguras de combustibles y materias primas. Por ello, y gracias al entramado de instituciones creadas para incrementar el volumen de exportaciones como JETRO, ExIm Bank, y fondos de asistencia con naciones en desarrollo, fue posible iniciar las primeras inversiones en el exterior (Komiya y Wakasugi 1991).

El monto de inversión extranjera directa y exportaciones de bienes de capital desde principios de los cincuenta hasta finales de los sesenta fue de poco menos de 300 millones de dólares en toda la década (Komiya y Wakasugi 1991: 51).

A pesar de los montos pequeños destinados, se pueden establecer categorías. Los primeros acuerdos de financiamiento que el gobierno de Japón llevó a cabo con otros gobiernos fueron para la construcción de plantas hidroeléctricas, termoeléctricas, mineras e infraestructura ferroviaria en Pakistán, Irán, Yugoslavia, Paraguay, India y Emiratos Árabes Unidos. Estas primeras incursiones estuvieron determinadas por la estrategia de los Estados Unidos para la estabilización de áreas de conflicto o cerca de esas zonas (Forsberg 2000: 156). India, Pakistán, Irán y Yugoslavia eran considerados puntos de contención de la influencia comunista.

Junto a estos proyectos, durante los últimos años de la década de los sesentas, Japón inició el restablecimiento de relaciones diplomáticas con naciones afectadas por las agresiones japonesas durante la Guerra del Pacífico. Debido a esto, la administración del Primer Ministro Sato impulsó acuerdos de cooperación con Corea del Sur, Indonesia y Taiwán. Pero además del interés económico perseguido por estos acuerdos, estaba la presión de Estados Unidos para la estabilización política y económica de la región (Yanagihara y Emig 1991: 40).

La característica de estos primeros acuerdos de cooperación fue su orientación hacia los sectores reales de la economía; se puso especial énfasis en la infraestructura y producción industrial, con beneficios directos a las empresas privadas japonesas debido a que la ayuda era totalmente vinculatoria a la compra de bienes, exclusivamente japoneses. La tercera forma de cooperación desde finales de los cincuenta fueron los proyectos de inversión en Medio Oriente para el aseguramiento de fuentes de petróleo. Y la cuarta, fue la inversión en proyectos de extracción de materias primas: petróleo del norte de Sumatra; metal de hierro y cobre de Malasia, Filipinas e India y gas natural de Borneo (Yanagihara y Emig 1991: 40).

Tabla 6 Inversión extranjera directa japonesa por industria y región 1951-1988 (%)

	Manufactura*	Agricultura, pesca y foresta	Minería**	Comercio	Finanzas y seguros	Transporte	Inmuebles
1951 - 1960	44.9	2.5	30.4	11.3	3.9	0	0
1961 - 1970	24.7	2.7	31.8	10.7	9.4	0	0
1971 - 1975	33.3	2.0	25.1	14.8	8	0	0.1
1976 - 1980	36.7	2.7	15.4	15.6	5.5	0	1.7
1981 - 1985	25.1	0.7	9.9	15.4	17.9	12.5	5.4
1986 - 1988	24.8	0.5	2.1	7.1	30.2	6.3	17.6

	Estados Unidos	Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong	Filipinas, Malasia, Indonesia, Tailandia	Europa	Medio Oriente	Oceanía
1951 - 1960	30.7	4.6	9.2	1.1	19.8	0.7
1961 - 1970	18.6	5	13.1	19.3	8.4	7.6
1971 - 1975	22	10.2	17.6	15.2	5.2	5.3
1976 - 1980	26.6	10.2	16.8	9.5	6.2	7.8
1981 - 1985	34.8	8.7	10.8	13.9	1.5	3.6
1986 - 1988	45.3	7.2	3.5	18.7	0.4	4.9

Fuente: Komiya y Wakasugi 1991.

*Alimentos procesados, algodón crudo, pulpa, madera, papel, metales y químicos

**Hierro crudo, aceites minerales, petróleo crudo, lubricantes y otros minerales.

La tabla 6 muestra que en los primeros años de rehabilitación económica se puso énfasis en la extracción de bienes primarios para exportación a Japón, y que estos productos provinieron, durante la segunda mitad de los años cincuenta, principalmente del sureste de Asia y los Estados Unidos.

En los primeros años de la década de los setenta, a través del ExIm Bank, se proporcionaron créditos para el establecimiento de plantas y acuerdos conjuntos para proyectos de extracción de recursos materiales. Se extrajo pulpa en Alaska, petróleo de Indonesia y Arabia Saudita, acero de Brasil y minerales en diversas regiones del Sureste de Asia (Komiya 1993: 118).

Así que es evidente que se hizo un énfasis en recursos; en las relaciones con los países que conformaron ASEAN se incorporó una “diplomacia de recursos”, aspecto que involucró energía, minerales, alimentos y bienes forestales (Rix 2001: 73). En otras palabras, todo el proyecto industrial llevado en Japón tuvo lugar gracias a la estabilidad de los insumos necesarios. A pesar de pequeñas, las inversiones realizadas fueron una herramienta importante para que el proyecto de cambio industrial haya sido posible a través del aseguramiento de una fuente constante de energéticos y materias primas.

3. Cambios en la economía internacional de los años setenta

La alianza con Estados Unidos resultó ser útil para los esfuerzos de industrialización de la economía japonesa durante y después de la ocupación, poniendo especial atención a las industrias pesadas. Japón obtuvo combustible barato, divisas para financiar a industrias selectas y mercados abiertos para la exportación de productos japoneses. Sin embargo, ciertos cambios en el entorno internacional durante la década de los setenta, repercutieron en el camino del progreso económico que varias naciones habían iniciado al fin de la Segunda Guerra Mundial, y Japón no fue la excepción.

Esos eventos sacudieron el arreglo institucional que había provisto las bases para el modelo de crecimiento económico que todo el mundo estaba siguiendo. Al final de la guerra, Estados Unidos, junto al Reino Unido, convocaron a una conferencia, que tuvo lugar en New Hampshire, Estados Unidos, con el objetivo de reconstruir la economía mundial. Tras esas negociaciones, nació el sistema de Bretton Woods, a partir del cual se fundaron el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) y se estableció un sistema de paridades fijas respecto al dólar y oro: se fijó una paridad de 35 dólares por onza de oro y el resto de las divisas fijaron su valor respecto al dólar, debiendo mantener un nivel de reservas en oro para evitar movimientos sobre los tipos de cambio, producto de desequilibrios en la balanza de pagos.

El Plan Marshall, para la reconstrucción de Europa, fue mayormente financiado a través de la compra de bienes y asistencia financiera de Estados Unidos. Dicho programa demandó una gran cantidad de dólares, por lo que el Tesoro de Estados Unidos se dedicó a la impresión masiva de billetes para financiar el programa. Posteriormente, Estados Unidos continuó su política de emisión de dólares para pagar los gastos de la Guerra de Corea e implementó otras formas de asistencia a naciones estratégicas para la contención de la Unión Soviética.

Debido a la emisión de dólares y al uso de reservas de oro por parte de Estados Unidos para solventar el gasto militar, el Tesoro norteamericano no tenía la posibilidad de respaldar los dólares circulantes en oro. Francia, fue el primer país en exigir el pago en oro de sus reservas en dólares en 1964; petición a la que Estados Unidos se negó. Otras naciones europeas se unieron a este tipo de peticiones, debido a la falta de confianza que tenían sobre el valor del dólar respecto a las reservas de oro que debía mantener el Tesoro estadounidense.

La situación de la balanza de pagos estadounidense se deterioró aún más a lo largo de los sesenta, lo que resultó en la decisión unilateral de los Estados Unidos, a través del anuncio del Presidente en turno, Richard Nixon, el 15 de agosto de 1971, de abandonar el patrón

dólar-oro. Nixon anunció la imposición de una devaluación unilateral del 8% del dólar respecto a todas las divisas así como la imposición de aranceles del 10% a las importaciones. La especulación en los mercados financieros sobre el dólar resultó en una devaluación aún más pronunciada, provocando que varias naciones abandonaran el sistema de paridades fijas y adoptaran un sistema cambiario flotante.

Japón había mantenido un tipo de cambio de 360 yenes por dólar durante veintidós años, desde la imposición de los lineamientos de Dodge. Este tipo de cambio fue siempre un referente para llevar a cabo los planes de modernización y reducción de costos de las industrias de exportación (Miwa 2004: 201); de tal modo que el cálculo de precios competitivos en los mercados internacionales, estaba basado en una tasa de cambio de 360 yenes por dólares. Por lo tanto, la paridad era un objeto considerado inamovible para la planeación de políticas de modernización industrial y reducción de costos que se había llevado hasta entonces.

Cuando se dio el anuncio del abandono del sistema de paridades fijas, las autoridades del Banco Central Japonés defendieron el valor del yen a través de la compra de dólares, que en el primer día representaron 598 millones de dólares (Imuta 2004: 513). Durante los siguientes 10 días se mantuvo esta estrategia, pero llegó un momento en el que fue insostenible (Iyoda 2010: 20) por lo que se tuvo que permitir la revaluación del yen a 320 por dólar; y posteriormente a 308 yenes por dólar. Durante el resto del año 1971 y durante 1972, el gobierno continuó defendiendo la nueva paridad de 308 yenes por dólares, pero de todos modos se deslizó gradualmente hasta llegar a una tasa de 300 yenes por dólar a mediados de 1972.

A partir de entonces, se instauró un plan con el objetivo de estimular las importaciones e inducir la devaluación del yen a través del crecimiento del mercado interno. Kakuei Tanaka tomó posición de Primer Ministro en julio de 1972, y con él, se ejecutó el Plan de Modernización del Archipiélago Japonés. El programa tuvo varias aristas, pero su pilar principal fue el aumento del gasto público a través de la emisión de deuda.

Tabla 7 Valor nominal en dólares promedio anual por barril de crudo 1960-1980 en el mercado de bienes primarios de la bolsa de New York.

1960	2.91	1970	3.39
1961	2.85	1971	3.6
1962	2.85	1972	3.6
1963	2.91	1973	4.75
1964	3.00	1974	9.35
1965	3.01	1975	12.21
1966	3.1	1976	13.1
1967	3.12	1977	14.4
1968	3.18	1978	14.95
1969	3.32	1979	25.1
		1980	37.4

Fuente: Livecharts.co.uk

A pesar de esos esfuerzos, los intentos de devaluación del yen resultaron en la importación de inflación a través de los movimientos cambiarios. Además, una política monetaria expansiva contribuyó al sobrecalentamiento de la economía, que finalmente desató la inflación. Las respuestas ante este escenario pueden ser divididas dependiendo del sector económico: estrategias de ajuste a industrias de uso intensivo de energía; mayor financiamiento a las compañías manufactureras de alto valor agregado; y una mezcla de subsidios y recortes a los productores de las industrias de consumo final relacionadas con la economía doméstica y el sector agrícola. De acuerdo a Takaki Suzuki (2000), dicha distinción para cada sector se debió a intereses encontrados de las diversas agencias del gobierno lo que dificultó el establecimiento de una política coordinada. El resultado fue un aumento generalizado de los presupuestos de todas las agencias del gobierno japonés. Este escenario se deterioró aún más con el embargo petrolero de 1973 por parte de varias naciones del Medio Oriente. Dicho embargo tuvo un efecto severo sobre los niveles de inflación en Japón, incrementándola a valores superiores al 20% en el año siguiente.

Como puede verse en la tabla 7, el valor del crudo prácticamente se triplicó en los subsecuentes años al inicio del embargo. El valor promedio del barril antes de 1973 fue de alrededor de tres dólares; para 1974 se ubicó en nueve dólares y treinta y cinco centavos.

La tabla 8 de inflación anual evidencia lo drástico que fue el incremento del valor del barril de crudo para la economía japonesa, dada su amplia dependencia del petróleo barato para llevar su programa de modernización.

Año	Inflación anual	Año	Inflación anual
1971	6.28%	1980	7.81%
1972	4.96%	1981	4.91%
1973	11.62%	1982	2.74%
1974	23.18%	1983	1.89%
1975	11.74%	1984	2.25%
1976	9.42%	1985	2.05%
1977	8.14%	1986	0.62%
1978	4.18%	1987	0.12%
1979	3.72%	1988	0.65%

Fuente: Buró de Estadísticas de Japón, sección Estadísticas históricas de Japón, Cap. 3 Cuentas Nacionales

Debido a las altas tasas de inflación, el programa de austeridad japonés fue drástico, respondiendo con mayores aumentos de tasas de interés, cortes a la inversión pública y control del crédito bancario (Eckes 1995: 151). Al mismo tiempo, el déficit en la balanza de pagos provocado por la subida del precio del crudo, hizo necesario estimular las exportaciones para compensar el déficit. Por ello, un puñado de industrias prometedoras, que estaban contribuyendo más a las exportaciones, fueron elegidas para promover las exportaciones durante esta coyuntura negativa. Entonces, dos elementos que le habían provisto estabilidad al programa de modernización industrial habían desaparecido del escenario: el tipo de cambio estable y el precio bajo del barril de crudo. Ante tales circunstancias, la economía japonesa sufrió cambios importantes, debido a las limitantes y oportunidades que se habían desarrollado anteriormente, y que finalmente dieron cuerpo a la respuesta ante estas coyunturas internacionales.

4. Ajustes en las industrias

En este punto se podría plantear un paralelismo entre la situación de la industria japonesa durante la ocupación y tras el embargo petrolero. En el primer caso, la falta de acero y carbón provocaron un cuello de botella al resto de las industrias pesadas y de la transformación. La decisión fue dar prioridad a un puñado de industrias, y ampliar la categoría de sectores prioritarios conforme crecía la economía y la disponibilidad de recursos. En el caso del embargo petrolero, Japón experimentó dificultades para abastecerse de petróleo a precios más altos. Buscando afrontar este problema, respondió de una manera similar. A través del MITI y otras agencias del gobierno como la Agencia de Planeación Económica, el Ministerio de Energía, el Ministerio de Transporte, el Gabinete

del Primer Ministro, etc., tuvieron reuniones de emergencia para lidiar con los elevados precios del crudo. Entre estos ministerios y las agencias de gobierno, se decidieron planes de emergencia para el consumo y distribución del petróleo (Hein 1986:138).

Yoshimitsu Imuta (2004: 524) se refiere a esta cuestión señalando que el MITI tuvo la responsabilidad de gestionar los recursos petroleros entre los grandes consumidores industriales, que eran la industria automotriz, la industria acerera, y detrás de ellas, otras once industrias exportadoras y grandes consumidoras de petróleo: manufactureras de bienes finales, productoras de electricidad, petroquímicas, cementeras, etc. Mientras, el petróleo destinado a transporte público, hospitales, pequeñas y medianas industrias y hogares fue provisto en base al cálculo de un mínimo necesario para que pudieran operar, dentro de un programa de cortes de energía, decididos por las mencionadas agencias.

Con base en esas distinciones, las industrias de tecnología y automotriz recibieron un tratamiento diferenciado respecto a otras: tuvieron asistencia financiera para promover el uso de tecnologías de bajo consumo energético, poniendo especial énfasis en las industrias manufactureras de bienes duraderos como automóviles, electrodomésticos y nuevas industrias de comunicaciones y computación. El factor determinante para establecer esta jerarquización de preferencias fue la relevancia en las exportaciones. Los cambios en la competitividad de los productos tras los movimientos en el tipo de cambio y precios del petróleo, impactaron directamente sus precios en los mercados internacionales, haciéndolos menos competitivos; se dio preferencia a productos de exportación “más pequeños, más delgados, más ligeros y más eficientes en uso de energía” (Vestal 1995; Hein 1986).

Para lograr ese objetivo, el involucramiento del MITI en el apoyo a las industrias durante los años setenta, se centró en la Investigación y Desarrollo (I+D). A través del MITI, se administraron los recursos y arreglos institucionales para la creación de laboratorios e institutos para la cooperación entre gobierno y firmas de la iniciativa privada (Patrick 1986: 24). El apoyo financiero se dio en áreas muy particulares, por ejemplo, los esfuerzos de ahorro de energía y automatización de procesos, a través de la adopción de sistemas de computación durante los setenta, se pagaron redituablemente, permitiéndoles alcanzar niveles de exportación mayores con condiciones más estables. La producción de radios, máquinas fotocopadoras, hornos de microondas, calculadoras electrónicas, cajas registradoras, automóviles y televisores, aumentó de un valor de 69 trillones de yenes en 1970 a 214 trillones en 1980 (Doane 1998: 87). Al observar la tabla 9, es claro el apoyo que el gobierno japonés otorgó a la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías; el monto asignado y la sofisticación fueron creciendo con el tiempo.

Tabla 9 Proyectos de investigación financiados por el gobierno 1966–1980

Período	Proyecto	Monto (millones de dólares)
1966–1971	I+D en computadores de alto desempeño	42
1972–1976	Desarrollo de computadoras	228
1971–1980	Sistemas de procesamiento de información	115
1976–1980	VLSI desarrollo	150
1976–1980	Desarrollo de Software	30

Fuente: Okimoto 1989:78

Otra forma de reducción de costos de producción de las empresas manufactureras fue a través de la subcontratación de parte del proceso productivo a las pequeñas y medianas industrias. Estas medidas contribuyeron aún más a mejorar la calidad de los productos y la diversificación de mercados. Con ello pudieron mantener o incrementar ganancias, en detrimento de las medianas y pequeñas compañías que tuvieron que recortar ganancias para poder mantener costos de producción bajos (Imuta 2004: 574).

Además de esas nuevas industrias de electrodomésticos y vehículos automotores, estaban las empresas que le habían dado al PIB sus grandes tasas de crecimiento en los años anteriores: las industrias pesadas. Las industrias acereras, mineras y metalúrgicas, por ejemplo, sufrieron declives de producción debido al exceso de capacidad, producto de las grandes inversiones en planta y equipo de los años anteriores. La quiebra de compañías acereras y la liquidación de varias instalaciones se dieron como resultado del aumento de precios del petróleo, que fue su insumo principal.

Otras industrias, que rápidamente sufrieron deterioro en su competitividad ante el aumento del precio del crudo, fueron las petroquímicas, de refinación, de plásticos y de fibras sintéticas. Además, hubo quiebras generalizadas dentro de empresas subcontratadas para el reciclaje de materiales, almacenaje y empresas productoras menos competitivas. En el caso de las industrias de aluminio, navieras y minería, que afrontaron una caída en sus ventas durante la década, diversas compañías quebraron, se fusionaron o redujeron sus capacidades de producción (Patrick 1986: 25).

Finalmente, para afrontar el problema del encarecimiento y escasez de combustibles, se iniciaron proyectos en nuevas fuentes de energía como la importación de gas desde Indonesia, Brunei, Emiratos Árabes Unidos y Estados Unidos. En estos casos, se desarrollaron proyectos de inversión en los países receptores para la explotación del gas licuado y su transporte a Japón. Sin embargo, también se buscaron otras fuentes de obtención de petróleo buscando garantizar otras zonas de donde importarlo (Rix 2001: 25).

En otras palabras, las industrias, que utilizaban energía de manera intensiva, pasaron por un período de ajuste drástico, donde el exterior vino a ser un elemento importante para compensar el daño que los altos precios de energéticos causaron en la estructura de la industria japonesa. Por un lado, estaba la necesidad de reubicar empresas que ya no podían ser competitivas si se quedaban en suelo japonés, mientras que también imperaba la necesidad de invertir en sitios ricos en recursos petrolíferos y gasíferos. Por otro lado, esas industrias debían ser reemplazadas por otras que pudieran mantener el volumen de divisas que contribuyeran al crecimiento económico.

Un reporte del MITI, “Dirección de la Estructura Industrial de Japón” resaltó la importancia que tendrían las inversiones en el exterior para promover una división del trabajo más eficiente dentro de las industrias, que podría tener una influencia positiva en las industrias de exportación japonesas. Yoshimitsu Imuta (2004: 606) resume las razones expuestas en dicho plan por las que debía invertirse en el exterior: (1) estabilizar la oferta y demanda de productos en la economía doméstica, (2) responder ante cambios en la oferta de bienes a nivel internacional, (3) proveer cooperación económica a naciones en desarrollo, y (4) fortalecer la vitalidad de las industrias. Entonces, la continua dependencia del comercio, hizo que la interdependencia con países desarrollados se volviera de tal importancia desde la perspectiva de seguridad económica.

El plan tenía por objetivo recuperar el marco de estabilidad internacional perdido durante la década de los setenta. Para recuperar la predictibilidad del exterior, el uso de inversión extranjera funcionó como una forma de involucramiento en el entorno y moldearlo en aspectos muy específicos que afectaban el modelo de desarrollo económico de Japón.

El objetivo de esas intervenciones fue llevar al exterior las industrias estructuralmente deprimidas, en el contexto de una economía de altos precios de energéticos. Al trasladar la parte de menor valor agregado de esas industrias a países con mayores recursos pertinentes disponibles y menores costos de mano de obra e insumos, se disminuían costos de producción e incertidumbre en el proceso productivo.

En esas circunstancias negativas de la década de los setenta, la urgencia para llevar esas inversiones demandaba conocimiento y relaciones diplomáticas y de cooperación. La velocidad de crecimiento de las inversiones en esta década fue posible por las ya establecidas relaciones de cooperación entre Japón y algunos países en desarrollo, particularmente Asia, a donde empezó a trasladarse la mayoría de sus inversiones.

Los frutos de esas políticas de ajuste de control de inflación y del déficit de balanza de pagos se percibieron rápidamente. Las firmas japonesas de exportación, en particular las empresas de tecnología (bienes electrónicos, electrodomésticos, vehículos, etc.), lograron

crear productos más pequeños y de menor consumo de energía que fueron más competitivos en los mercados internacionales. Sin embargo, este éxito lo confrontó con quien había sido patrocinador de muchas políticas económicas que el gobierno japonés había estado impulsado desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos. La decisión del abandono del sistema Bretton Woods desembocó también en el abandono de políticas coordinadas para equilibrar la balanza de pagos de los países pertenecientes al sistema. Por lo tanto, cada nación respondió a su propia conveniencia para ajustar su propia balanza de pagos y contener la inflación provocada por el aumento del crudo.

Dichas respuestas no coordinadas generaron un mayor desequilibrio comercial, reflejado en el superávit de la balanza de pagos de las mayores economías exportadoras, entre ellas Japón (Wright 2002). Este desequilibrio se potencializó debido a la competitividad de los bienes japoneses, por lo que la balanza de pagos japonesa entró a un constante superávit en los siguientes años, mientras que naciones como Estados Unidos, cuya balanza de pagos se había estado deteriorando, presentaba un déficit. A partir de ello, se desprendieron fricciones comerciales entre ambas naciones.

Por esa razón, los ciclos de crecimiento, desaceleración de Estados Unidos y Japón ocurrieron en diferentes momentos. El lento crecimiento de la economía de los Estados Unidos inició poco antes de la decisión del abandono del patrón oro-dólar, debido a una deteriorada balanza de pagos y aumento de la inflación. Después de 1971, la balanza de pagos mejoró debido a la devaluación del dólar pero prontamente se deterioró a consecuencia del embargo petrolero de 1973.

Estados Unidos, que ya venía registrando alta inflación desde 1969, inició un programa de aumentos de tasas de interés y cortes de gasto público para contenerla. Para 1975, apenas año y medio después del embargo petrolero, la economía estadounidense regresó a terrenos positivos, registrando un aumento del PIB del 4.3% y 6.1% en 1976. Japón, por el contrario, experimentó niveles de inflación mayores a los de Estados Unidos debido a los aumentos al presupuesto y los aumentos del precio del crudo.

Debido a que el crecimiento de la economía norteamericana sucedió con mayor rapidez que la economía japonesa tras el embargo petrolero, y por causa de un programa menos agresivo de contención de la inflación en Estados Unidos, su balanza de pagos volvió al déficit en 1976; mientras, Japón continuó el crecimiento del superávit de su balanza de pagos hasta 1978 (Suzuki 2000: 91).

Para evitar el continuo deterioro de la balanza comercial de los Estados Unidos, se llamó a los países miembros de la OCDE a implementar programas de coordinación macroeconómica. Las presiones sobre Japón para que cooperara en torno a una política

de crecimiento sostenido y equilibrado de la economía global crecieron durante la segunda mitad de 1976. En diferentes foros del FMI y OCDE, se le exigió estimular su economía a través del gasto. Entonces, el rápido crecimiento económico provocó que la relación con Estados Unidos se viera afectada por disputas comerciales. Así que, mientras la balanza de pagos de Japón era negativa e inestable, el gobierno estadounidense toleró restricciones y el uso discrecional de tarifas y aranceles por parte de Japón (Forsberg 2000: 200). Pero cuando la balanza comercial estadounidense se deterioró, las disputas comerciales con Japón se hicieron presentes. Quedó claro que el entorno internacional marcó un cambio fundamental en la relación entre Estados Unidos y Japón. Estados Unidos ya no podía tolerar las crecientes exportaciones a su mercado local en detrimento de su balanza comercial.

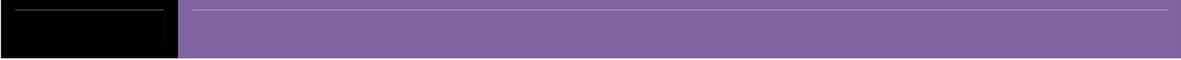
El determinante de la prosperidad japonesa habían llegado a su fin: economía global creciente y estable bajo el patrocinio de los Estados Unidos. Al igual que en el caso del tipo de cambio constante y precios de petróleo bajos, Estados Unidos proveyó un marco de estabilidad y concesiones comerciales sobre los cuales Japón depositó gran parte de sus esfuerzos de modernización industrial.

Estos acontecimientos provocaron cambios radicales en la estructura industrial de Japón. La aportación de las industrias pesadas y transformación disminuyeron frente al crecimiento de la incipiente industrias de tecnología. Alrededor de estos cambios surgieron discusiones sobre el éxito o fracaso de las políticas de promoción industrial, particularmente, la industria del acero, del carbón, y otras industrias de transformación que dependían mayormente del petróleo.

Bajo la óptica de la elección de perdedores y ganadores, la depresión estructural de estas industrias en los setenta es muestra de la cuestionable política industrial llevada a cabo discrecionalmente por el MITI (Vestal, 1995), debido a la sobre capacidad en planta y equipo, y niveles altos de apalancamiento que provocaron quiebras masivas durante los setenta.

Contrario a ese tipo de interpretaciones, Seiichiro Yonekura (1999: 241-243, 287-289), al analizar la evolución de la industria metalúrgica señala que las políticas de modernización lograron que la industria acerera fuera la mejor equipada del mundo, capaz de alcanzar niveles de productividad muy superiores a las empresas norteamericanas.

Aun así, el declive de la participación de las industrias pesadas en la economía no se explica totalmente por el impacto del valor del crudo. La reducción de la capacidad instalada y de producción fue coordinada por el MITI, y como estaba descrito en su plan de ajuste a este tipo de industrias, el traslado de inversiones al extranjero fue relevante



para lograr que una parte de esas industrias se quedara en territorio japonés y otras fueran transferidas fuera de Japón.

Para poder haber llevado a cabo el despliegue de la inversión japonesa fue posible por el entramado de instituciones y agencias de que se forjaron para promover el crecimiento económico a través de las exportaciones. Esas instituciones se crearon alrededor de las oportunidades y límites que le ponía la rehabilitación económica durante y después de la ocupación norteamericana. Además, ante los cambios en la economía internacional, su fortalecimiento e importancia para coordinar políticas a nivel doméstico, fueron capaces de moldear elementos del sector externo para obtener cierta estabilidad en fuentes de energéticos y nuevos sitios de inversión para industrias afectadas por los precios del crudo.

El medio para influir en el sector externo a favor del proceso industrial doméstico de Japón fue el uso selectivo de inversión extranjera directa para llevar secciones del proceso productivo de la industria pesada a otras naciones y para abrir oportunidades de negocio en países dotados con recursos naturales como petróleo y gas. De esa manera, fue posible invertir en industrias con potencial para aumentar el volumen de exportaciones.

El resultado de esas políticas fue que mientras el resto de las economías desarrolladas luchaban contra déficits comerciales, períodos de estanflación y baja productividad, la competitividad de los productos japoneses creció ante sus contrapartes norteamericanas y europeas. Esta nueva generación de productos de menor consumo energético, como electrodomésticos y automóviles, se convirtieron en protagonistas en el uso de la inversión para crear las redes de producción a lo largo de diferentes naciones. No es coincidencia, que dichas redes se hayan fortalecido básicamente con los países del Sureste de Asia, debido a los contactos comerciales y primeros proyectos de inversión en la región.

Capítulo 3 Superávit comercial y el despliegue de la IED japonesa

En este capítulo se aborda la evolución de la inversión japonesa en el exterior en el marco de un constante superávit comercial de Japón y en un ambiente de recesión de las principales economías desarrolladas durante la mayor parte de la década de los ochenta. Ese contexto marcó diversas disputas comerciales entre Japón y dichas naciones. Como resultado de las negociaciones para aliviar las fricciones comerciales y de un número de políticas de apoyo al desarrollo de las industrias electrónica, automotriz y de electrodomésticos, se dio un importante crecimiento de las inversiones de las industrias manufacturadas en el Sureste de Asia.

El planteamiento de este capítulo es que Japón tuvo que lidiar con un persistente superávit en balanza de pagos desde finales de los años setenta. Debido a ello, enfrentó presiones por parte de sus socios comerciales, los cuales acumulaban déficits comerciales atribuidos al desequilibrio que las exportaciones japonesas estaban causando. Para afrontar las presiones internacionales y mantener las exportaciones a sus principales mercados, se hizo necesario recurrir a otros métodos que generaran un ambiente de competencia favorable para la producción japonesa. El uso de la inversión extranjera en países en desarrollo y la asistencia para el desarrollo económico, fueron los medios para reducir el superávit y expandir mercados de exportación fuera de los países desarrollados.

1. Cambios en el entorno internacional

La cadena de eventos ocurridos a lo largo de la década de los setenta contribuyó a la inestabilidad financiera, hecho que tuvo consecuencias en las tasas de crecimiento del PIB de Japón. Debido a la dependencia de importaciones del petróleo para poner en marcha toda la economía, el MITI realizó varios esfuerzos para racionar su distribución y ciertas industrias sufrieron cambios estructurales permanentes. Paralelamente, las industrias manufactureras, particularmente electrodomésticos, equipo de transporte y electrónicos, recibieron subsidios del MITI para producir bienes de menor consumo energético.

En su estudio sobre las políticas del MITI hacia las industrias de alta tecnología, Daniel Okimoto (1989: 21) afirma que el MITI tuvo que poner atención a las industrias de tecnologías al visualizar la amplia capacidad de innovación y crecimiento económicos en estas industrias. Además de ese potencial, el contexto de los setenta planteaba otras razones para apoyar a esas industrias de tecnología. En primer lugar, su aportación era irregular por la falta de políticas anti recesivas, en particular ante los problemas económicos provocados por el aumento de los precios del crudo. En segundo lugar, era necesario reemplazar las exportaciones de bienes no competitivos por otros considerados

promisorios. En tercer lugar, la introducción de sistemas automatizados fue considerada por MITI una forma de reducir costos, elevar la productividad y calidad de los bienes y procesos de producción.

Esos esfuerzos permitieron empujar rápidamente la balanza comercial a números positivos, al mismo tiempo que crecieron las presiones de naciones como Estados Unidos, Inglaterra y Francia para que Japón aumentara su gasto en la economía local, incrementara sus importaciones y redujera los desbalances causados en la economía internacional. Esas naciones abandonaron las presiones sobre la expansión de la economía japonesa al ocurrir la guerra entre Irán e Iraq en 1979, y aumentar el precio del barril de crudo, lo que conllevó nuevamente a estas naciones a tomar políticas fiscales y monetarias restrictivas para contener la inflación.

Japón, por el contrario, gracias al programa de modernización orientado a productos más pequeños, de menor consumo energético y mayor valor agregado, no sufrió los niveles de inflación y bajo crecimiento que sí había padecido en el embargo petrolero de 1973 (Grimes 2001: 136). Eso implicó que no existiera armonía en los ciclos de crecimiento económico entre Japón y las otras naciones desarrolladas.

Después de la recesión causada por el alza de precios del crudo, los Estados Unidos fueron nuevamente el motor de crecimiento tras registrar un crecimiento en el PIB de 3.6% en 1983 y de 6.8% en 1984. No obstante, en ese proceso, el déficit en la balanza de pagos volvió a incrementarse. Además, el nivel de tasas de interés tuvo el efecto de captar recursos financieros y revaluar al dólar, dañando aún más la posición deficitaria de la balanza de pagos y comercial.

Maurice Wright (2002:150) acierta en su análisis sobre las fricciones comerciales y las dificultades de coordinación en la política monetaria de Japón a lo largo de la década de los ochenta. Wright va más allá de los discursos de textos como *Japan as Number one* (Vogel 1979) y *Japan Inc* (Max 1979), que etiqueta a Japón como un actor amenazante a la hegemonía norteamericana y que se comportaba injustamente con sus socios comerciales. En lugar de ver el ascenso de la economía japonesa, sus capacidades tecnológicas e inversión como elementos de confrontación al deterioro de la economía y hegemonía de Estados Unidos, este autor analiza los ciclos de crecimiento de ambos países y las políticas monetarias para explicar la raíz de la confrontación: no hubo armonía en sus ciclos de crecimiento. Su análisis consiste en contrastar ambos ciclos de crecimiento y recesión económica:

El ciclo de restricción económica y expansión de la economía de Estados Unidos sucedió en momento diferente al ciclo de la economía japonesa.

Japón, que había pasado por la expansión fiscal durante la década de los setenta. En 1971, 4.6% del gasto fiscal era financiado por deuda; en 1976, el uso de la deuda se elevó a 29.9%; y en 1979, 39.6% del presupuesto se financiaba por ese medio. En la siguiente década se inició un programa de restricción económica, debido a que el nivel de endeudamiento comenzaba a ser elevado; para ello, Japón elevó tasas de interés y redujo el nivel de gasto durante el periodo de 1982 a 1985. Ese programa de contracción redujo las importaciones y aumentó el volumen de exportaciones.

Mientras tanto, la economía de los Estados Unidos se hundía en un segundo periodo recesivo desde 1979 debido al precio del crudo. A partir de entonces, se inició un programa de estímulo económico, provocando un aumento de las importaciones desde 1980 y hasta 1986; ello condujo a la elevación de su déficit de balanza de pagos (Wright, 2002: 151-152).

Los intereses de cada uno por proteger su mercado local ante el escenario adverso de la volatilidad cambiaria y aumentos en los precios del petróleo, no eran los mismos. Caso contrario a lo que sucedía antes del abandono del sistema Bretton Woods, cuando había coordinación en las políticas económicas, comerciales, de cooperación y seguridad entre ambos países.

En ese contexto, las exportaciones japonesas crecieron enormemente e inundaron los mercados de los Estados Unidos y Europa. Las nuevas presiones sobre Japón para estabilizar la economía internacional se tradujeron en aceptar menores niveles de superávit comercial a través de la fijación de cuotas máximas de exportación de bienes japoneses, la exigencia de la reducción de restricciones para invertir en el mercado japonés y demandas al gobierno japonés para aumentar el gasto a nivel doméstico, entre otras medidas exigidas particularmente por los Estados Unidos.

Al mismo tiempo que se presentaban estos cambios en el entorno internacional, la acumulación de capacidad tecnológica por varias compañías japonesas fue un factor importante para entender la situación favorable de éstas en los mercados internacionales.

Es importante destacar que las industrias que rápidamente aumentaron sus niveles de IED fueron las que al mismo tiempo empujaban la balanza comercial japonesa a constantes superávits: las industrias de alta tecnología, de electrónicos y la automotriz. Eso fue posible gracias a que dichas industrias habían incrementado sus capacidades tecnológicas desde la segunda mitad de la década de los setenta.

La incertidumbre influyó en el establecimiento de coordinación entre MITI y las firmas participantes. MITI tenía la creencia de que la cooperación en I+D era la forma más fácil de prevenir la quiebra (Anchordoguy 2005: 16); además, diversas compañías ya habían superado la frontera de la modernización, que implicaba simplemente el licenciamiento de tecnología, su importación y adaptación (Doane 1998: 37). Por lo tanto, su adopción había sido siempre relativamente barata y sencilla.

2. Políticas de apoyo a las industrias de tecnología

Desde finales de los años setenta se construyeron diversos laboratorios para el desarrollo de tecnología. El mecanismo impulsado en estos laboratorios fue la cooperación entre MITI y agentes privados a través de innovaciones pequeñas, aprendizaje acumulativo, gran difusión y transferencia de tecnología entre los participantes, particularmente el uso de computadoras para la automatización de sistemas de producción en diversos sectores de la economía (Imai 1986: 151). Bajo un número de objetivos diseñados por MITI, en los que a través de la cooperación entre la iniciativa privada y pública, se diseminaría tecnología y después adaptarla para usos comerciales y productivos.

La tabla 10 muestra los principales proyectos financiados por el MITI a lo largo de la década de los ochenta. En éstos, se dieron tres formas de cooperación: (1) entre compañías del mismo sector, lo que significó que las firmas participantes desarrollaran productos similares, tuvieran una división del trabajo similar y estrategias de mercado idénticas. Por lo tanto, la competencia entre estas firmas se centró en la reducción de costos y márgenes de ganancias relativamente pequeños (Anchordoguy 2005: 17). (2) entre compañías de diferentes sectores para investigación de innovaciones para usos comerciales (Doane 1998: 119); y (3) investigación aplicada.

Tabla 10 Proyectos de investigación financiados por el gobierno en Japón a través del MITI

Período	Proyecto	Monto (millones de yenes)
1979 - 1983	Software para hardware VLSI	22,500
1976 - 1982	Tecnología de producción de software	6,600
1979 - 1986	Sistemas electrónicos ópticos	18,000
1981 - 1989	Computadoras de alta velocidad de 4a generación	51,500
1981 - 1991	Computadoras de 5a generación	10,500
1981 - 1990	Tecnología industrial	25,000
1977 - 1984	Sistemas flexibles de manufactura	13,000
1983 - 1990	Robots de trabajo riesgoso	17,500
1979 - 1983	Desarrollo de software y periféricos relacionados	47,000
1981 - 1989	Computadoras de uso científico	22,073
1981 - 1988	Materiales y elementos resistentes al ambiente	8,000
1976 - 1981	Automatización de software	6,600

Fuente: Imai 1986; Yamamura 1986.

Respecto a lo que se hacía y subsidiaba dentro de estos centros de investigación, Marie Anchooguy (2005), tomando como ejemplo la participación de la empresas paraestatal NTT (Nippon Telegraph and Telephone), analiza las iniciativas de cooperación entre la iniciativa privada y diversas agencias del gobierno en industrias de alta tecnología:

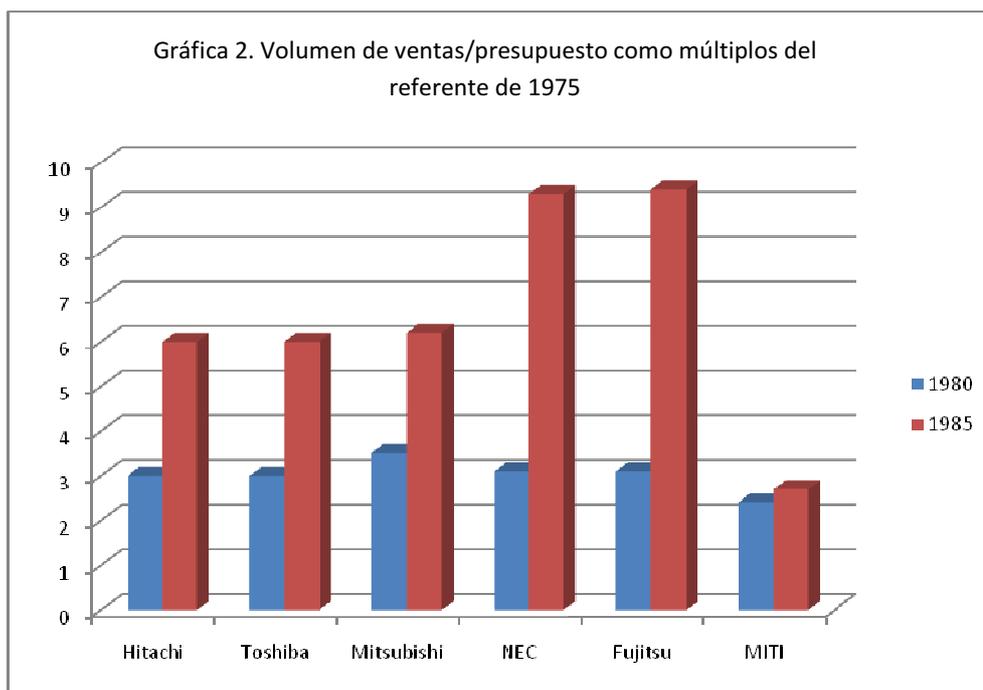
Dentro de estos centros de investigación, una importante forma de subsidio a las empresas de computadoras fue a través de negocios vinculados con la empresa paraestatal NTT (Nippon Telegraph and Telephone). Las empresas receptoras de ayuda y subsidios para I+D fueron principalmente NEC, Fujitsu y Hitachi. A través de esos subsidios, éstas fueron capaces de entrar en negocios de mayor riesgo y que involucraban un mayor desarrollo de capacidades tecnológicas (Anchooguy, 2005:132-133).

A través de los subsidios recibidos por medio de NTT y de las subvenciones otorgadas como costos en I+D obtenidas a través de los laboratorios de investigación, fue posible que empresas de computadoras fortalecieran sus capacidades de inversión. En el caso del proyecto VLSI (Very Large Systems Integrated), en donde participaron Hitachi, Toshiba, Mitsubishi, NEC y Fujitsu, el objetivo del programa era investigar sobre diferentes tecnologías de producción para resolver problemas sobre la mejor manera de diseñar tabletas de circuitos y producir circuitos aún mayores. A partir de este proyecto, las empresas involucradas mejoraron sus chips de memoria y superaron la capacidad de las máquinas que IBM producía, a precios más bajos. MITI proveyó 150 millones de dólares y 210 millones cubiertos por las empresas involucradas (Anchooguy 2005: 136).

Esta forma de cooperación entre MITI y las empresas de tecnología, acuñada como *capitalismo* comunitario (Anchooguy 2005) tuvo las características de la coalición y cooperación selectiva y estratégica, que funcionó bien porque hacía frente a preocupaciones comunes: la compartida percepción de otras empresas norteamericanas de tecnología. Ante esa amenaza, MITI y NTT protegieron principalmente a industrias de tecnología de hardware, mientras ejercían presión y control sobre éstas para que redujeran costos y elevaran sus capacidades tecnológicas. Esto ayudó a encaminar el país hacia la creciente sofisticación tecnológica (Anchooguy 2005: 142, 212). Además, de acuerdo al MITI, la débil economía mundial de inicios de los ochenta y la rapidez requerida para solucionar los problemas de desarrollo tecnológico, demandaba el apoyo a estas industrias (Doane 1998). Entonces, el ambiente externo fue un elemento clave en la

implementación de estas iniciativas de cooperación. Éste hizo posible cumplir el propósito de aumentar las capacidades tecnológicas y financieras de las firmas participantes en medio de una economía mundial débil.

Otros proyectos patrocinados por MITI orientados hacia las industrias de herramientas y maquinaria industrial recibieron 44 millones de dólares de este organismo para desarrollar tecnologías de rayo láser en 1983 (Saxonhouse 1986). En 1982, el presupuesto para desarrollo de I+D de alta tecnología fue de 8.5 millones de dólares (Okimoto 1986) y un proyecto de supercomputadoras entre 1972 y 1976 contó con un subsidio de 700 millones de dólares (Yamamura 1986). En total, las empresas de software y hardware recibieron en un período de cinco años, entre 1976 y 1981, 3.81 mil millones de dólares en préstamos, mientras que las exenciones fiscales sumaron 1.03 mil millones de dólares. Esto representó un 93% del total invertido por toda la industria en este período (Anchordoguy 2005: 132).



Elaborado a partir de datos de Callon 1995: 156 y Anchordoguy 2005: 132-144

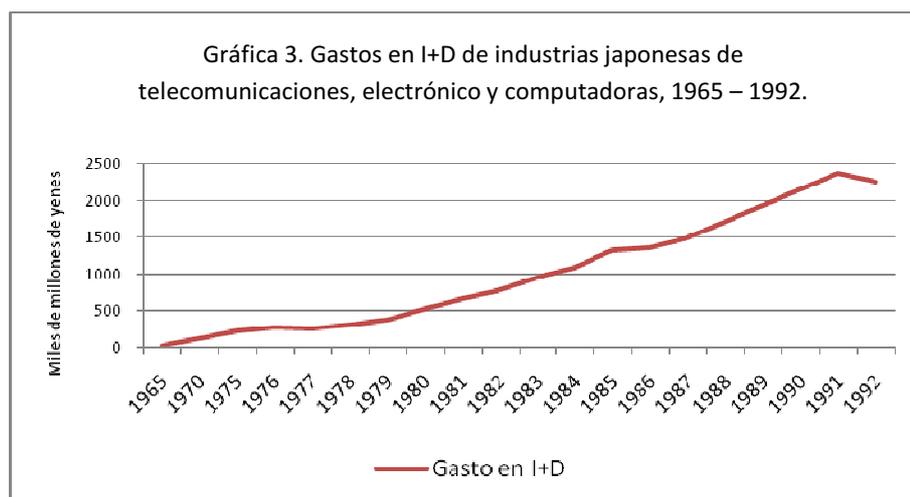
Además de la provisión de fondos, la estrategia también involucró recursos humanos, formación de capital y facilidades en préstamos. Entre 1973 y 1980, la proporción de inversión en recursos humanos y capital de las firmas japonesas superó al resto de los países de la OCDE (Kellman y Landau 1998). La mayoría de estos recursos provino de

subsidios indirectos a la industria. MITI cubrió 90% de los costos de los laboratorios establecidos conjuntamente con la iniciativa privada.

Los préstamos a bajas tasas de interés y deducciones fiscales para gastos en I+D fueron otra forma importante a través de la cual las firmas obtuvieron ventajas comparativas en la formación de recursos humanos, sistemas de formación y departamentos de I+D dentro de la empresa (Noland, 1998; Callon 1995). Estos datos nos muestran el papel del MITI en la provisión de estímulos para reducir los riesgos por invertir en I+D.

La característica principal de estos proyectos fue la búsqueda de aplicaciones prácticas de tecnología y su uso comercial. En el gráfico 3.3 se observa el contraste antes y después de los diferentes proyectos de innovación tecnológica. El volumen de ventas de las cinco firmas presentadas en el gráfico creció un promedio de ocho veces para 1985 respecto al volumen de ventas de 1975. Esto significó un aumento mayor, en comparación al presupuesto asignado a MITI, el cual casi no presentó cambios significativos. Entonces, no solamente la capacidad tecnológica de estas empresas mejoró, sino que también su posición financiera cambió en beneficio de estas compañías.

De la misma forma, sus presupuestos destinados para I+D aumentaron considerablemente. Las industrias de telecomunicaciones, electrónicos, computadoras y máquinas de precisión incrementaron sus presupuestos. El detonante primordial de este aumento fueron los estímulos fiscales y financieros para que estas firmas invirtieran en I+D, y fortalecieran sus capacidades tecnológicas, de innovaciones y desarrollo de nuevos productos.



Datos tomados de Callon 1995: 143

Scott Callon, en su obra *Divided Sun: MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech industrial Policy 1975-1993*, enmarca este periodo de intervención del MITI en la conducción de subsidios, convocatoria y establecimiento de centros de investigación alrededor de la industria de alta tecnología en un periodo de 10 años (1975-1985). En dicho período, los productos de alto valor agregado y tecnológico tomaron una mayor proporción, empujando la balanza comercial a constantes superávits (Callon 1995: 146). Esa transición aumentó el tamaño y competitividad de las empresas japonesas, su avance hacia la frontera tecnológica y los beneficios entre las grandes compañías de manufactura de alta tecnología (Anchordoguy 2005: 16; Callon 1995: 147).

La economía japonesa sufrió así una transformación, donde las grandes empresas de exportación serían las de tecnología, dedicadas a manufacturas de mayor valor agregado y de uso intensivo de conocimiento tecnológico. Una vez que se terminaron los subsidios a estas industrias, se dejó la puerta abierta para que estas empresas iniciaran la división del trabajo a nivel internacional a través de las inversiones de los años siguientes.

Entonces el primer ingrediente para explicar el crecimiento de las inversiones en el exterior fue la capacidad tecnológica adquirida entre 1975 y 1985. La eliminación de subsidios y una mejor posición financiera de las firmas japonesas fueron importantes para iniciar una división del trabajo a nivel internacional aprovechando el aumento de las capacidades tecnológicas de los países vecinos.

3. Fragmentando el producto: las inversiones de manufactura antes de 1985 y sus vínculos con Asia

La primera compañía en llevar a cabo este tipo de inversiones fue Sanyo, que alrededor de los años sesenta se transformó en la compañía manufacturera de televisores más grande del mundo. A las fricciones comerciales sobre textiles que emergieron a finales de los años cincuenta en los Estados Unidos, siguieron en los ochenta, las quejas por la ola de televisores japoneses que invadió este país. Debido a estas fricciones, Sanyo mudó parte de sus operaciones al exterior; estableció una parte de su producción de televisores en Taiwán y Corea del Sur para aprovechar el estatus especial que estos países poseían para tener acceso a los mercados internacionales (Tachiki 2005: 156). Exportando televisores terminados desde dichos países, Japón pudo evitar constantes fricciones con los Estados Unidos.

En la misma década de los setenta, el gobierno taiwanés inició un gran apoyo a las exportaciones. En ese programa, varias pequeñas empresas trabajaron junto a los primeros grandes conglomerados japoneses productores de electrodomésticos. Las

empresas taiwanesas trabajaron como subcontratistas y a lo largo de las siguientes décadas el 12% de piezas de la industria japonesa provenía de Taiwán (Hatch y Yamamura 1996: 93).

Durante la década de los setenta, los subcontratistas y proveedores pequeños de partes de la industria pesada y manufacturera, quienes perdieron más rápidamente competitividad por el bajo valor agregado y baja sofisticación tecnológica, empezaron a depender de acuerdos de licenciamiento de tecnología con países de Asia. Esto fue más común con firmas de Corea del Sur y Taiwán. Desde 1983, el número de acuerdos incrementó con mayor rapidez debido a la misma sofisticación de estas economías (Hatch y Yamamura 1996: 9). Mientras, los acuerdos de tecnología en países como Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia tuvieron una orientación hacia la explotación de recursos naturales. Estos desarrollos de inversión japonesa y comercio en la región fue relacionado básicamente por relaciones intra-firma logradas por las empresas japonesa con operaciones en diferentes países, lo que proveyó coordinación, capital, minimización de riesgos e información para llevar a cabo negocios (Hamilton-Hart 2005: 174).

Sin embargo, estas relaciones entre Japón y sus vecinos no se establecieron de manera inesperada e intempestiva. Las relaciones forjadas con el Sureste de Asia desde los años cincuenta fueron motivadas por la necesidad de asegurar mercados para las importaciones y exportaciones japonesas necesarias para la industrialización, bajo el patrocinio de los Estados Unidos. Existió un claro apoyo norteamericano a la economía japonesa para tolerar el flujo de exportaciones japonesas hacia el mercado estadounidense, permitiendo el uso discrecional de las divisas acumuladas para canalizarlas a industrias consideradas prioritarias, con el objetivo de promover el desarrollo económico e industrial del país.

Detrás de esas motivaciones económicas, estaba el interés norteamericano por mantener a Japón y al Sureste de Asia lejos de la esfera de influencia de la Unión Soviética y China, y al mismo tiempo, que las relaciones comerciales de Japón con el Sureste de Asia contribuyeran al desarrollo de la región.

Mientras el poder económico de Japón crecía, la hegemonía norteamericana entraba en declive. En ese contexto, aumentaron las presiones internacionales sobre Japón para asumir una mayor responsabilidad en la gestión de la economía mundial. En esas circunstancias, no hubo más tolerancia para que los productos japoneses inundaran los mercados de Estados Unidos y de Europa.

El interés japonés por la región quedó plasmado en un reporte emitido en 1978 por el Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, titulado “El Estado Actual de la Cooperación

Económica y Perspectivas”. Éste expresó la necesidad que Japón tenía del sector externo, afirmando que su seguridad y prosperidad dependía de su para contribuir a la estabilidad mundial a través de la asistencia y cooperación con sus vecinos. El reporte puso particular énfasis en la relación de interdependencia para la obtención de recursos naturales a través del comercio (Rix 2001: 74). Por lo tanto, el establecimiento de buenas relaciones con los países del Sureste de Asia era importante para el desarrollo económico de Japón (Togo 2010: 335).

A partir de ese año, se tomó la decisión de doblar el monto de ayuda y asistencia oficial a los países en desarrollo, lo que se convirtió en un factor crucial en las relaciones económicas entre Japón y ASEAN. Entre 1976 y 1986, el presupuesto asignado a ASEAN creció cinco veces (Stubbs 2001: 227-228).

Además, en Asia, donde el poder económico e influencia de Estados Unidos había sido menos dominante para moldear las estructuras de producción, el desarrollo de las estructuras comerciales y productivas fue profundamente afectado por las relaciones entre Japón y el Sureste de Asia (Kelly 2002: 79). Las relaciones se iniciaron primero a través del pago de las reparaciones de guerra; después a través de asistencia y ayuda para el desarrollo; posteriormente, debido a los mencionados cambios internacionales, las relaciones entre Japón y el Sureste de Asia tomaron relevancia en inversiones, comercio y asistencia para el desarrollo.

La asistencia a los países del Sureste de Asia se dio a través de proyectos de infraestructura, que incluyeron el envío de ingenieros y técnicos japoneses como consultores, encargados de poner detalles y especificaciones en los proyectos, que solamente contratistas japoneses eran capaces de cumplir (Hatch y Yamamura 1996: 37). La cooperación técnica de Japón en el extranjero empezó en 1962 con el establecimiento de la Agencia de Cooperación Técnica para el Exterior. En 1974, esta agencia fue absorbida por la Japanese International Cooperation Agency (JICA). En 1987, JICA administró cerca del 63% del presupuesto total para los programas de cooperación tecnológica de Japón. La ayuda técnica de Japón cubría industrias ligeras, pesadas, químicas, transporte y gestión de negocios (Chew, Chew y Chan 1992: 120).

Tabla 11 Distribución regional de la asistencia bilateral de Japón (%)

Región	1970	1980	1985	1990	1993	1995	1997
Asia	98.3	70.6	67.7	59.3	59.5	54.4	46.5
Medio Oriente	3.3	2.5	1.7	1.5	2.2	6.8	7.8
África	2.3	18.9	15.0	15.4	15.9	12.6	12.1
América latina		6.0	8.8	8.1	9.0	10.8	10.8
Europa		0.2	1.1	6.9	1.7	1.5	2.0
Oceanía		0.5	0.9	1.6	1.7	1.5	2.4

Fuente: Hatch y Yamamura 1996 y Drysdale 2004

En 1966 se fundó otro órgano de financiamiento, el Overseas Economic Cooperation Fund (OECF), que empezó como proveedor de préstamos para el desarrollo de infraestructura. Este fondo incrementó sus volúmenes de préstamos a lo largo de la década de los setenta e inicios de los ochenta. En promedio, durante la década de los ochenta, el 77.5% de los préstamos del OECF fueron dirigidos hacia países como Filipinas, Tailandia, Myanmar, Sri Lanka y Corea del Sur. Esos préstamos significaron grandes proyectos de modernización de la infraestructura industrial y de servicios, contribuyendo por ejemplo a la construcción de plantas de energía, que representan 31% de la energía eléctrica producida en Indonesia, 11% de las vialidades construidas en ese país, 14% del total de vías de tren y 46% de la infraestructura construida para el sistema de agua potable de Yakarta (Katzenstein y Rouse 2001: 210). En otras palabras, este fondo ha sido, durante las décadas de los setenta y ochenta, la fuente de financiamiento no privada más importante en la región (Tokunaga 1992: 19).

La ejecución de esos planes de ayuda e instituciones dedicadas a ello, a través de financiamiento y recolección de información, fue el paso más grande dado por Japón en reconocer los beneficios de una cooperación industrial más cercana con las economías del Sureste de Asia, y años después también a China (Rix 2001: 78).

La infraestructura financiada por el gobierno japonés ha sido construida para el beneficio de las firmas japonesas. La construcción de puertos marítimos, aeropuertos, vialidades y nuevos parques industriales es parte de las nuevas zonas económicas especiales, en auge desde finales de los años de los setenta a lo largo del Sureste de Asia, Corea del Sur y Taiwán. Aunque también es cierto que estas zonas han sido promovidas por sus propios gobiernos con la esperanza de alcanzar la integración de sus economías a través de la división del trabajo y proximidad geográfica. No han sido solamente áreas de libre comercio o uniones aduanales, sino que han funcionado como zonas de promoción de la inversión para la exportación (Hatch y Yamamura 1996: 124). Dichas inversiones

conllevaron crecientes niveles de comercio intrarregional, a través de la construcción de redes comerciales y de producción alrededor de las firmas japonesas (Kelly 2002: 79).

Además del OECF, el ExIm Bank, cuya orientación era dar financiamiento para pagar por las importaciones y las exportaciones, fue sujeto de cambios. Sus operaciones fueron extendidas para financiar proyectos de inversión a través de dos modalidades. La primera, en forma de préstamos a empresas japonesas medianas y pequeñas para la contratación de servicios técnicos, créditos a las importaciones y proyectos de inversión en el exterior. La segunda, en forma de empréstitos a gobiernos para proyectos de inversión, refinanciamiento de préstamos y provisión de liquidez (Tokunaga 1992: 20). Para 1986, la IED llevada a cabo por empresas medianas y pequeñas en el exterior fue financiada en un 55% por el ExIm Bank (Hatch y Yamamura 1996: 122).

Esta forma de inversión, básicamente en infraestructura y en la exportación de las industrias pesadas contaminantes, tuvo una dimensión más grande cuando las naciones miembros de ASEAN se encaminaron a la liberalización comercial y financiera, y al establecimiento de tarifas preferenciales sobre bienes intermedios (Tachiki 2005: 156-157). Estas políticas llevadas a cabo por estas naciones fueron importantes para la internacionalización y revitalización de la IED japonesa en la región, quienes se movieron rápido para crear un ambiente atractivo para la inversión, incluyendo el mejoramiento de los fundamentales macroeconómicos, infraestructura y sistemas de incentivos (Lakhera 2008: 60).

Entonces, es posible afirmar que el nuevo acercamiento que tomó lugar en la década de los ochenta coincidió con los planes de los miembros de ASEAN para abrir mercados a inversiones y mayores volúmenes comerciales a través de la disminución de tarifas, restricciones y formas de integración comercial con otros miembros. De esa manera, y tomando ventaja de esas políticas, el gobierno japonés empujó una agenda para exportar parte de su industria y sus intereses de negocios, a través de la asistencia para el desarrollo, exportaciones e inversión, mientras que los países de ASEAN buscaban inversión e impulsar sus propios procesos de industrialización y creación de más empleo (Naughton y MacIntyre 2005: 83). Su agenda no se limitó a la búsqueda de oportunidades en el grupo de políticas comerciales que estos países estaban buscando. De acuerdo a Walter Hatch y Kozo Yamamura (1996: 35, 59) el gobierno japonés también promovió estos esquemas de cooperación dentro de los miembros de ASEAN, y otorgó mil millones de dólares en préstamos para estos esfuerzos entre 1978 y 1986. A pesar de la integración comercial de ASEAN y sus propios esfuerzos por aumentar sus incentivos para atraer inversión, el gobierno japonés ha sido capaz de influir en el diseño de esas políticas de integración. A cambio de grandes cantidades de fondos para la asistencia técnica y

económica, los gobiernos a lo largo de la región, les han dado a los oficiales japoneses la oportunidad de influir y diseñar las políticas de desarrollo económico e industrial de los países receptores.

Tabla 12 Flujos de inversión extranjera directa de Japón (miles de millones de dólares)

Año	Total	Industrias manufactureras
1951 - 1960 ^a	28	13
1961 - 1970 ^a	329	81
1971	858	290
1972	2,338	528
1973	3,497	1,499
1974	2,396	879
1975	3,280	924
1976	3,462	1,025
1977	2,806	1,074
1978	4,598	2,038
1979	4,995	1,693
1980	4,693	1,706
1981	8,932	2,305
1982	7,703	2,076
1983	8,145	2,588
1984	10,155	2,505
1985	12,217	2,352
1986	22,320	3,806

^a Promedio anual.

Fuente: Buró de Estadísticas de Japón, sección Estadísticas históricas de Japón, Cap. 18 Comercio Internacional, balanza de pagos y cooperación internacional.

Por lo tanto, cuando los intereses de Japón y Estados Unidos se yuxtapusieron en términos comerciales y mayores demandas de cooperación, Japón buscó abrirse y crear oportunidades comerciales y de inversión en el Sureste de Asia. La expansión de la IED en la región ha sido beneficiada por la integración económica y el progreso económico que estas naciones habían estado alcanzando durante la década.

Para poder ejecutar esas políticas era necesario trasladar parte de la estructura industrial de menor valor agregado a otras regiones de Asia. El objetivo era mantener el dinamismo del proceso de sofisticación de la economía. Ese proceso estuvo guiado a través del apoyo selectivo a industrias de alta tecnología y de ajustes para que industrias menos competitivas y de menor valor agregado mudaran parte de sus operaciones al extranjero.

Para que este proceso fuera posible se requirió un entorno estable igual al que había prevalecido durante los años cincuenta y sesenta. Pero a diferencia de ese período, los elementos que habían sido fundamentales para lograr el desarrollo económico de Japón ya no estaban presentes. Eso obligó al gobierno japonés a crear un ambiente estable para el desarrollo de las nuevas industrias japonesas. La inversión y establecimiento de ciertas industrias o fracciones de la cadena productiva fuera de Japón fue la manera de que las porciones de la cadena productiva de más alto valor se hayan quedado en Japón. Para llevar la inversión de manera ordenada y en función de necesidades específicas, la asistencia para el desarrollo fue el mecanismo utilizado para ese fin.

Durante la década de los ochenta e incluso desde los setenta, en los países receptores se construyeron ventajas comparativas a través del mecanismo de asistencia. Con base en los recursos humanos y naturales disponibles se determinaron los destinos para la construcción de infraestructura: aeropuertos, vialidades, presas, plantas de electricidad, etc. Igualmente, a través de la asistencia técnica se establecieron los estándares japoneses (Hatch y Yamamura 1996: 14-15). Todo ello con el objetivo de dar estabilidad y confiabilidad a las inversiones en el exterior.

En otras palabras, el gobierno japonés puso dinero y algunas ventajas para que la industria japonesa llevara a cabo proyectos de inversión en un ambiente más estable. En el otro lado de la fórmula, los conglomerados japoneses, que habían alcanzado niveles de sofisticación más altos, en términos de capacidades tecnológicas, recursos humanos y gestión empresarial, se convirtieron en agentes importantes para consolidar el comercio infra-firma, decidiendo el volumen de comercio e inversiones entre Japón y Asia (Hatch y Yamamura 1996: 60).

El último eslabón dentro de esta estrategia fue la comunicación. MITI, a través de agencias en el exterior, construyó canales de información para diseminar información sobre las tendencias en el ambiente de negocios en Asia: emitió reportes sobre el crecimiento de la infraestructura industrial, variables macroeconómicas, y decisiones de política económica respecto a la apertura económica y liberalización de mercados. De esta forma las firmas japonesas pudieron empujar sus intereses.

Este conjunto de iniciativas se tradujo en una estrategia básica: mover el producto, más no la fábrica. Siguiendo esta estrategia, los países de menor desarrollo industrial recibieron, a través de IED, a las industrias de menor nivel tecnológico, como lo fueron Malasia y Tailandia; mientras que las naciones con mejores niveles de capacidad tecnológica como Taiwán, Singapur y Corea del Sur, recibieron empresas de productos de medio y alto contenido tecnológico (Tachiki 2005: 156).

4. Los Acuerdos de Plaza: política monetaria y consecuencias en los niveles de IED japonesa.

Desde mediados de los ochenta Japón fue parte de dos acuerdos sobre política de gestión macroeconómica coordinada: los Acuerdos de Plaza y los Acuerdos de Louvre, que tuvieron como objetivo solucionar los desequilibrios en la balanza de pagos, que algunos países venían sufriendo, principalmente Estados Unidos. Estos acuerdos implicaron cambios importantes en la nueva fase de la expansión de la estructura industrial de firmas japonesas en el Sureste de Asia.

Para solucionar sus desequilibrios macroeconómicos, Estados Unidos buscó la participación colectiva de Japón y Alemania Occidental en la reducción de su déficit y la expansión económica de sus contrapartes. Sin embargo, no se puso un plan de expansión fiscal sino se impulsaron agendas de liberalización, reducción de tarifas arancelarias y cooperación en acuerdos sobre tipos de cambio y tasas de interés para reducir el superávit japonés y alemán.

Tras los acuerdos alcanzados sobre tasas de cambio en septiembre de 1985, llamados Acuerdos de Plaza, el valor del dólar pasó de 235 yenes a 154 en un período de 11 meses. Sin embargo, no hubo señales de mejora en el valor de las exportaciones japonesas al mercado estadounidense. En dólares, el valor de las exportaciones creció en 20% pero el volumen decreció, afectando el crecimiento de la producción dentro de la economía japonesa (Grimes 2001: 317). En otras palabras, el valor de las exportaciones creció artificialmente debido al cambio en las tasas de cambio, pero el volumen de bienes se mantuvo igual y decreciente en el mediano plazo.

Ante el percibido fracaso de los Acuerdos de Plaza para reducir el valor de las exportaciones japonesas hacia los Estados Unidos, se convocó a un nuevo acuerdo de cooperación macroeconómica. Estados Unidos requería mantener solvente y con liquidez su economía pero la mala posición de los bancos se deterioró aún más entre 1986 y 1987 debido a los activos incobrables que poseían sus bancos, básicamente de gobiernos latinoamericanos. Para ello Estados Unidos necesitaba bajar sus tasas de interés, pero eso habría provocado una caída mayor de lo anticipada en el precio del dólar. Para evitar la caída del valor del dólar frente a otras divisas, que se estaba precipitando rápidamente a lo largo de 1987, se llamó nuevamente a un programa coordinado de reducción de tasas de interés. Paul Volcker, entonces Presidente de La Reserva Federal de Estados Unidos, evitó el alza en tasas de interés ante la posibilidad de que un mayor deslizamiento en el valor de las divisas orillara a la recesión a Estados Unidos y otras naciones (Wright 2002: 220). Por esa razón, se realizó una serie de reducciones de tasas de interés conjunta.

Tras estas medidas, el Ministerio de Finanzas de Japón vio en la estimulación monetaria, a través de las tasas de interés, la forma de mantener el crecimiento económico, al tiempo de estabilizar la cotización del yen. Pero la revaluación fue más allá de los pronósticos del Ministerio de Finanzas, llegando a cotizarse a 150 yenes por dólar en 1987. No obstante, la estrategia de bajas de interés se mantuvo hasta 1990 (Grimes 2001:134).

Sin embargo, los efectos de esas políticas monetarias tuvieron consecuencias en la economía japonesa. El mantenimiento de tasas de interés tan bajas se dio al mismo tiempo que se estaba llevando la desregulación financiera, lo que generó un mercado de deuda muy dinámico, tomando ventaja de los diferenciales de tasas y tipos de cambio. El resultado fue la acumulación de divisas en bancos comerciales y otros intermediarios financieros, que comenzaron a ofrecer crédito para inversión y consumo a tasas de interés muy bajas.

La combinación de exceso de liquidez en el mercado y la revaluación del yen fueron importantes factores para el aumento de la inversión en el exterior, gracias a su abaratamiento vía tipos de cambio y tasas de interés.

Tabla 13 Cotización yenes por dólar al cierre de diciembre, por año (1970-1997)

Año	Tasa de cambio		Año	Tasa de cambio	
1970	360		1984	231	
1971	308	Abandono del Sistema Bretton Woods	1985	254	Acuerdos de Plaza
1972	308		1986	185	Acuerdos de Louvre
1973	308		1987	151	
1974	308		1988	127	
1975	308		1989	130	
1976	308		1990	150	
1977	308		1991	135	
1978	234	Segunda crisis petrolera	1992	130	
1979	206		1993	118	
1980	242		1994	107	
1981	210		1995	93	
1982	233		1996	106	
1983	237		1997	120	

Fuente: Buró de Estadísticas de Japón, sección Estadísticas históricas de Japón, Cap. 18 Comercio Internacional, balanza de pagos y cooperación internacional

Una forma de reducir el superávit y las fricciones comerciales fue la promoción de IED para aumentar el nivel de importaciones hacia el país. Junto al aumento esperado de las importaciones y el aumento de crédito dentro de Japón, la economía empezó a sobrecalentarse (Sato 2001: 185). A pesar de las señales de sobrecalentamiento de la

economía hacia 1988, debido a las bajas de interés, esta política se mantuvo hasta 1990, creando la burbuja en precios de activos y bienes raíces.

Las bajas tasas de interés, la revaluación del yen y la apertura financiera de esos años, provocaron un aumento en las operaciones bancarias y de intermediarios no financieros. Los bancos adquirieron una gran cantidad de activos del exterior gracias a las bajas tasas de interés. Por esa razón, los bancos comenzaron a inyectar dinero dentro de la economía japonesa, a través de créditos al consumo y financiamiento de diversos negocios.

Como consecuencia de ello, se registró un rápido aumento de inversiones financiera y directa, dentro y fuera de Japón. Entre 1981 y 1985, hubo un crecimiento de la inversión del 20% y entre 1986 y 1990 del 30% (Basu y Miroshnik 2000: 150); ello aun cuando, de las 1,263 subsidiarias constituidas en el extranjero entre 1980 y 1990, 941 se establecieron después de 1985 (Kohama 2007:98).

Es visible entonces que a pesar de la revaluación del yen, la concentración de apertura de firmas japonesas no se registró en el período posterior a los acuerdos de Plaza y Louvre, sino antes de éstos. A partir de ese hecho es discutible que el bajo costo de mano de obra en otras naciones de Asia o la pérdida de competitividad de las exportaciones vía la revaluación, expliquen la decisión invertir rápidamente en el exterior. Por el contrario, fue parte de una estrategia donde diversas variables confluyeron para haber catapultar los volúmenes de inversión después de los Acuerdos de Plaza. En primer lugar, el crecimiento acelerado después de 1985 no fue súbitamente causado por la revaluación del yen. Llevar a cabo proyectos de IED tomó tiempo para concebir el plan, hacer las investigaciones correspondientes y ejecutarlo.

El crecimiento es entonces atribuible también a los vínculos entre Japón y Asia, en términos comerciales y previas inversiones, ambas interactuando mutuamente para expandir los lazos ya existentes (Lakhera 2008: 119). Los grandes conglomerados japoneses estaban conscientes de los beneficios potenciales en la región y fueron capaces de tomar acciones contra la revaluación del yen, utilizando el exceso de liquidez en la economía japonesa (Tachiki 2005: 161).

En segundo lugar, las políticas de acercamiento hacia la región a través del MITI, JICA, OEFC, ExIm Bank facilitaron la regionalización de inversiones en Asia; los esfuerzos para la promoción de inversiones, por parte de estas agencias de gobierno, abarcaron asistencia técnica para el desarrollo, construcción de infraestructura, programas de entrenamiento y otras iniciativas menores (Hamilton-Hart 2005: 174). La asistencia ha estado vinculada al interés de las firmas japonesas. Las empresas japonesas en un lapso de cinco años duplicaron el monto de inversiones en manufactura en la región de ASEAN, Corea del Sur,

China, Hong Kong y Taiwán; alcanzando los nueve mil millones de dólares al cierre de 1989 (Kelly 2002: 85).

En tercer lugar, los subsidios, apoyos financieros y exenciones fiscales a las industrias de alta tecnología tuvieron efectos positivos en las capacidades tecnológicas y financieras de las firmas. Se convirtieron en los mayores productores de semiconductores, tabletas de memorias, procesadores, etc. En esa transición las empresas japonesas adquirieron nuevas ventajas comparativas.

Otros factores relevantes fueron las disputas comerciales y las presiones de los Estados Unidos sobre Japón para que redujera sus superávits comerciales y cooperara con sus socios comerciales en el mantenimiento de la economía internacional. Las tarifas anti-dumping impuestas por Estados Unidos y Europa influyeron en el cambio de las bases de exportación a otros países de Asia (Urata y Kawai 2000: p.54).

Estas disputas por balancear el déficit de Estados Unidos, Francia y Reino Unido, y el superávit de Japón y Alemania Occidental, tuvieron como una consecuencia directa, la negociación entre estos países y la firma de los Acuerdos de Plaza y Louvre. Pero ello no se debió únicamente a los salarios bajos, sino también a las reformas económicas llevadas a cabo por las naciones de ASEAN, Corea del Sur y Taiwán (Hatch y Yamamura 1996: 25-26).

Como último elemento, puede señalarse la integración comercial de ASEAN que significó la eliminación de barreras arancelarias entre sus integrantes. Al mismo Japón redujo tarifas arancelarias y restricciones sobre inversiones en el exterior.

El incremento de la eficiencia de la IED ha significado más que la búsqueda de bajos salarios para producir a un menor costo. Los salarios en Singapur fueron 4 veces más altos respecto a los salarios pagados en promedio dentro de Japón, los de Taiwán 8 veces y los de Hong Kong 10 veces. Mientras, los salarios en Tailandia y Malasia no fueron significativamente más bajos (Lakhera 2008: 122). En realidad, la ventaja de obtener precios más bajos es más compleja, involucrando las reducciones de tarifas arancelarias, proximidad geográfica, división horizontal del trabajo y continua inversión en I+D para mantener el liderazgo en el recambio tecnológico.

De esta forma, industrias como la automotriz, la de electrónicos y la de electrodomésticos expandieron la mudanza de fracciones de sus procesos de producción. En la industria automotriz, Toyota, Hino, Mitsubishi y Nissan establecieron fábricas de producción de piezas en Malasia, aprovechando el esquema de tarifas preferenciales. Las piezas eran transportadas a Indonesia, Tailandia y Filipinas para su ensamble y exportación final desde Tailandia o Japón (Tachiki 2005: 156-157).

Toyota estableció la producción de tanques de gasolina en Malasia, motores diesel en Indonesia, volantes en Tailandia, transmisiones en Filipinas, y el centro de operaciones comerciales se estableció en Singapur. En otro ejemplo, Nissan mantuvo el ensamble de motores en Japón, mientras que el resto de sus partes provenía de Taiwán, Malasia y Filipinas (Hatch y Yamamura 1996: 25-26).

Dentro del grupo de empresas de alta tecnología, Sony mantuvo el ensamble de circuitos integrados en Japón, mudó el ensamble de tabletas de circuitos a Singapur y los empaques y cintas de grabación a Malasia. Matsushita y NEC establecieron operaciones similares en Singapur.

Dentro de esta red, las piezas de mayor contenido tecnológico se hicieron en Japón, el resto de las piezas se ensamblaron en otros países y las piezas ensambladas se enviaron finalmente a Japón, Tailandia o Singapur para iniciar el proceso de exportación final. En 1989, se exportaban entre el 20 y el 30% de estas partes de la industria automotriz, entre el 20 y el 45% de la industria de maquinaria de precisión, el 60% de la industria de computadoras, el 65% de impresoras y el 85% de televisores (Hatch y Yamamura 1996: 160-180). En otras palabras, hacia finales de los ochenta las corporaciones japonesas consolidaron sus plantas productivas en países del Sureste de Asia para incrementar economías de escala. Varias compañías establecieron o expandieron sus centros de operación e integraron la gestión de provisión de partes, finanzas, mercadotecnia, etc., a través de sus oficinas regionales. Al mismo tiempo, estas empresas planearon una división del trabajo entre los diferentes países en los que operaban operaciones, con el objetivo de fortalecer a los proveedores japoneses establecidos dentro y fuera de Japón (Basu y Miroshnik 2000: 134).

La IED japonesa, entonces, ha estado usando las ventajas comparativas de cada país para promover sus lazos comerciales. Las ventajas se han establecido en base a recursos disponibles, recursos humanos educados y la posibilidad de transferir tecnología para la producción. A través de esos factores se pueden explotar economías de escala, penetrar mayores mercados y tener mejor acceso a recursos materiales. De esa manera, las ventajas comparativas que se estaban perdiendo en casa fueron obtenidas nuevamente a través de la producción en el exterior para la exportación hacia los mercados internacionales.

5. IED: ¿camino a la desindustrialización?

Esta fase en la que se sumergió la estructura industrial japonesa, caracterizada por lazos económicos y comerciales más sólidos con la región, plantea la pregunta de si una vasta parte de la industria se movió en su totalidad al exterior y perdió su vinculación con la

dinámica de la economía japonesa. Esta pregunta cabe en el rompecabezas donde no solamente las empresas inversoras estaban interesadas en el aprovechamiento de las ventajas que otorgaba el país destino; el país receptor también obtenía beneficios por aceptar inversiones en diferentes tipos de industrias, incluso las contaminantes. Los beneficios en empleos, mejoras en infraestructura e integración a la economía regional pesaron en la disposición de cada país para impulsar iniciativas enfocadas a la atracción de inversión.

No es sorpresa que los países estén adoptando políticas que tienden a solidificar las redes de producción construidas por las multinacionales japonesas a lo largo de la región. El involucramiento de Japón en Asia ha sido promovido por los propios gobiernos en la región, incluso emulando el sistema de exportaciones que Japón ha usado para impulsar su crecimiento económico. Para alcanzar sus objetivos de crecimiento, las naciones del Sureste de Asia han otorgado amplios privilegios lucrativos a las firmas japonesas para atraer inversión y lo que involucra: transferencia de tecnología, entrenamiento de empleados, construcción de infraestructura, aumentos de competitividad y asesoría para construir agencias de gestión económica gubernamentales “estilo japonés” (Katzenstein y Rouse 2001: 196).

Dada la coincidencia de intereses entre ambas partes, se impulsó un nuevo programa de revitalización económica hacia la región. En 1987 MITI anunció la creación del *New Asian Industrial Development*, cuyos objetivos fueron fortalecer las capacidades tecnológicas dentro de Japón, impulsar a las empresas pequeñas y medianas al exterior y ayudar a sus contrapartes fuera del país (Kelly 2002: 87).

Fuera de Japón, la ayuda consistía en préstamos para la construcción de puertos, aeropuertos, vialidades, etc. Se enviaron técnicos, expertos y consultores para desarrollar planes de desarrollo industrial (Katzenstein y Rouse 2001: 205). El énfasis fue puesto en la construcción de plataformas de ensamble y producción para la exportación de bienes con inversión japonesa.

La mudanza de las operaciones no fue a través de la mudanza de toda la fábrica sino de las partes del proceso productivo. En otras palabras, no se transfirió el total de la producción, en su lugar, la producción fue fragmentada, resultando en la segmentación en base a productos semi-terminados que se importaban a Japón. La transferencia de esas secciones de producción hizo base a las competencias de cada país en términos de recursos humanos y materiales disponibles, nivel de integración y estabilidad macroeconómica. Para tal propósito, las firmas subcontratistas llevaron a cabo acuerdos de transferencia de tecnología para establecer operaciones en Taiwán y Corea del Sur, principalmente.

La integración con el resto de las naciones del Sureste de Asia, incluyendo a Taiwán y Corea del Sur, se dio de forma vertical para lograr que la transferencia de tecnología se implementara de forma ordenada y lenta (Hatch y Yamamura 1996: 98; Tachiki 2005: 156). De esa manera la inversión en I+D hecha en países receptores estuvo orientada sólo a la producción. La ubicación de estas transferencias se hizo de acuerdo a las capacidades técnicas de las diferentes regiones para implementar la tecnología (Urata y Kawai 2000: 111).

El entrenamiento en el trabajo, provisto por ingenieros y profesionales japoneses hacia sus contrapartes locales, fue la forma más utilizada para transferir tecnología (Urata 1999: 68). La asistencia en recursos humanos se dio a través de los programas de cooperación económica entre gobiernos (Togo 2010: 336).

Sin embargo, la división del trabajo llevada a cabo por las firmas japonesas, en base a las capacidades de cada país, limitó el alcance de la tecnología transferida desde arriba hacia abajo. Si bien estos países adquirieron la capacidad de operar el equipo importado, el control y mantenimiento de éste, y llevar a cabo los procesos productivos que involucra el equipo, esto no significa que existan formas locales de innovación. La IED manufacturera japonesa solamente logró que los países receptores “siguieran” las innovaciones en tecnología provenientes de Japón (Morris-Suzuki 1992: 145-148). Por lo tanto, no existió una verdadera difusión de tecnología hacia las subsidiarias y sucursales establecidas fuera de Japón.

El objetivo ha sido que las operaciones fuera del país sean solamente complementarias a las ventajas comparativas de Japón dado que las inversiones hicieron poco en términos de reestructuración o modernización empresarial de las firmas locales (Lakhera 2008: 8; Hatch y Yamamura 1996: 19). Esto forjó una relación de dependencia tecnológica de la región respecto a la tecnología japonesa.

Hay evidencia de que las empresas japonesas no tienen incentivos para llevar a cabo transferencia de tecnología, ni de funciones de I+D a otros países (Urata y Kawai 2000: 136-137), especialmente la correlación entre producción en el exterior y el nivel que se exporta. Entre mayor es el volumen de exportación, hay menos incentivos para llevar a cabo programas de entrenamiento en I+D en las filiales distribuidas fuera de Japón. Mientras que la recepción de tecnología más sofisticada depende de la abundancia de recursos humanos más educados (Kawai y Urata 2003: 69) y relaciones comerciales y económicas de mayor duración, como por ejemplo Corea del Sur y Taiwán; sin que esto signifique la transferencia de tecnología de punta (Urata 1999: 160).

En otro análisis de correlación entre la proporción de capital/trabajo e intensidad de uso de I+D de bienes y recambio de producto de bienes exportados desde Japón (Kellman y Landau 1998) los resultados fueron que el volumen de estos bienes aumentó a través del tiempo (1978-1989). Por lo tanto, los niveles de inversiones en el exterior no han afectado de forma negativa el volumen comercial ni el de inversiones dentro de Japón en ese período.

De lo anterior es claro que las empresas multinacionales no abandonaron las operaciones en casa. El gasto doméstico en planta, equipo, investigación y desarrollo de productos significó un 25% en promedio del PIB japonés entre 1983 y 1989. Esto catapultó la productividad y el nivel de exportaciones de bienes intermedios y de capital de alto valor agregado. Las industrias automotriz y de electrónicos fueron las líderes en la construcción de redes de negocios en Asia.

Estas redes, construidas por conglomerados multinacionales, han transformado regiones económicamente integradas. Dentro de éstas, el proceso productivo se rompió en partes más pequeñas, manteniendo en casa el diseño I+D, procesos de alta precisión y mayor valor. El resto está distribuido en Asia de acuerdo a las capacidades técnicas de cada país (Hatch y Yamamura 1996: 23-27).

Tabla 14 Proporción de la industria manufacturera en el PIB real de Japón

	Valor nominal (billones de yenes)	Tasa de crecimiento (%)	Proporción del PIB (%)	Tasa de crecimiento del PIB (%)
1980	71.5	5.8	26.8	3.6
1981	74.8	4.4	27.1	3.6
1982	78.1	4.4	27.4	3.2
1983	81.5	4.4	27.9	2.7
1984	88.4	8.5	29	4.3
1985	94.7	7.1	29.5	5
1986	92.1	-2.4	28	2.6
1987	98.9	7.4	28.9	4.1
1988	108	9.2	29.7	6.2
1989	116.6	8	30.6	4.7
1990	125.5	7.6	31.4	4.8
1991	133.4	6.3	32.1	4.3
1992	130.8	-2	31.1	1.1
1993	127.5	-2.5	30.4	-0.2
1994	126.2	-1	29.9	0.5

Fuente: Buró de Estadísticas de Japón, sección Estadísticas históricas de Japón, Cap. 3 Cuentas nacionales.

La tabla 14 expone que la participación de la industria manufacturera en el PIB japonés, no ha sufrido contracciones ocasionado dentro del mismo periodo de afluencia de IED japonesa en la región. Ello dejar ver la relación estrecha que existió entre el proyecto de modernización de la economía japonesa, mientras que la IED era una extensión de ese proyecto, más no un elemento antagónico que haya promovido la desindustrialización del conjunto de la economía.

El rasgo distintivo de esos flujos de inversión ha sido su coordinación con las naciones del Sureste de Asia, coordinación que Esa coordinación ha sido posible por el largo tiempo que el gobierno y empresas japonesas han estado involucrados en la región con programas de asistencia técnica, construcción de infraestructura y plataformas de exportación; además del obvio interés de ambas partes por promover esos lazos económicos.

Por lo tanto, el hueco que Estados Unidos llenó por varios años al promover y patrocinar el modelo económico japonés fue igualmente llenado, a través de vínculos comerciales e inversiones, por las naciones del Sureste de Asia. De esa manera, el marco de cooperación con naciones de Asia proveía también cierta estabilidad al exportar desde diferentes países y evitar continuos roces entre Japón y otras naciones industrializadas por los desbalances comerciales. Asimismo, al invertir en el exterior, se reciclaba parte del abultado superávit comercial japonés.

6. Baja en las inversiones después de 1990.

A pesar la formación de las redes de producción japonesas a lo largo del Sureste de Asia, el estallido de la burbuja especulativa que se formó entre 1985 y 1990 tuvo efectos negativos sobre los volúmenes de IED. La política monetaria expansiva, provocada básicamente por las bajas tasas de interés, fue revertida severamente al incrementarlas de 2.5% en mayo de 1989 a 6% en agosto de 1990. Esta drástica alza tuvo implicaciones sobre los préstamos que compañías, bancos e individuos adquirieron en los años pasados. El costo de la deuda creció pero el valor de sus activos se redujo debido al exceso de inversión que causó la escalada de precios de los años anteriores.

La combinación de altas tasas de interés, en medio de una serie de quiebras de empresas pequeñas y medianas, contrajo el crecimiento de la economía. Para revertir la tendencia, se aplicó un programa de estimulación monetaria entre 1991 y 1992. El programa tuvo corta duración debido a que el Ministerio de Finanzas consideró que era suficiente para estimular la economía y retomó nuevamente un plan de alzas de tasas de interés a finales de 1992. Sin embargo, esta decisión fue una nueva agravante para que la economía japonesa no haya crecido durante toda la década de los noventa (Grimes 2001: 136).



Entre 1991 y 1993, los porcentajes de ganancias operativas sobre ventas en operaciones basadas en el Sureste de Asia eran de 4% y 5%, más altas que las de sus operaciones en Japón, estos valores fueron significativamente más bajos que los años anteriores (Basu y Miroshnik 2000: 110). El resultado fue que las inversiones se redujeron a lo largo de la década alcanzando un mínimo en 1996, debido a la contracción económica en toda Asia.

Además de estas observaciones sobre la economía japonesa después de 1990, cabe señalar que tras el colapso del sector inmobiliario de Japón, un gran número de bancos tuvieron problemas con préstamos incobrables por parte del sector privado. Como resultado de ello, su capacidad para financiar proyectos en el exterior fue muy limitada (Basu y Miroshnik 2000).

El surgimiento de China como nuevo destino de inversiones en la década de los noventa debido a la devaluación del yuan en 1994 y las reformas económicas para relajar las restricciones financieras y comerciales, dieron otra dimensión a la inversión en la década de los noventa. Con estas condiciones, la bonanza de inversiones japonesas llegó a su fin, atravesando un período de depresión en los primeros años de la década de los noventa debido a su débil economía local y a las crisis financieras de sus vecinos en Asia en 1997.

Conclusiones

En este trabajo están señaladas diversas variables que le pavimentaron el camino a la modernización de la industria japonesa con orientación exportadora. La constante en la fórmula en cada período es la necesidad de la estabilidad internacional para anclar el crecimiento económico con las exportaciones.

En la estabilidad de los primeros años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, el papel de los Estados Unidos fue relevante para abrirle mercados y un entorno amigable y favorable a las exportaciones japonesas. En esa apertura, el restablecimiento de las relaciones comerciales y diplomáticas con países del Sureste de Asia fue un elemento destacable para encontrarle más espacios a los bienes y servicios japoneses, y asimismo proveerle bienes primarios baratos necesarios para la industrialización. Las relaciones diplomáticas se enfocaron en el aspecto económico y comercial a través de programas de pago de reparaciones. Esos programas involucraron bienes, conocimiento y agencias japonesas que vieron en este mecanismo bilateral fuentes de ingresos por divisas y al mismo tiempo, su conversión en espacios para el financiamiento de proyectos de extracción de materias primas. Aunque pequeñas, estas incursiones sirvieron para crear lazos que en el futuro serían útiles para explotar otras ventajas.

Ante la pérdida de los elementos que le habían dado estabilidad al modelo de crecimiento japonés durante la década de los setenta, como fue el abandono del sistema Bretton Woods, el embargo petrolero de 1973 y confrontaciones comerciales con su mayor mercado y aliado, los Estados Unidos, el gobierno japonés tuvo que buscar esos elementos de estabilidad en otros sitios.

El cambio de la estructura industrial fue posible al trasladar parte de las operaciones de menor valor agregado y transformación fuera del territorio japonés, y al mismo tiempo fomentar las nuevas industrias de exportación. De esa manera, varias secciones de industrias pesadas y extracción fueron movidas a otras regiones, particularmente en el Sureste de Asia. Esas políticas fueron exitosas al tener una economía que producía bienes de menor consumo energético, más pequeños, de mayor valor agregado y con una mejor diversificación. La IED fue determinante para ese éxito debido a que fue posible la exportación ordenada de las secciones de la economía menos competitivas, utilizando las relaciones comerciales que se habían establecido en las décadas anteriores.

En 1978, el MITI reconoció la necesidad del sector externo para la estabilidad de la economía japonesa y a partir de entonces se expandieron las actividades de asistencia para el desarrollo, cooperación técnica y construcción de sitios industriales y plataformas

de exportación que le proveyeron ventajas comparativas al comercio intra-firma de las mayores compañías exportadoras japonesas.

La consecuencia de esas políticas, de la mano con los programas de modernización industrial, fue que la industria japonesa doméstica haya introducido sistemas automatizados de producción, fundado laboratorios de investigación y creado mejores condiciones financieras para la gran mayoría de las industrias de electrodomésticos, electrónicos y automotores.

El volumen de exportaciones japonesas creció, acumuló superávits comerciales y lo enfrentó con las economías desarrolladas. Ante las demandas de estas naciones, la IED fue nuevamente una herramienta para reciclar parte del superávit e invertir en los destinos donde ya había forjado fuertes relaciones comerciales y de inversiones. Taiwán, Malasia, Corea del Sur, Tailandia, Filipinas, Singapur e Indonesia fueron los principales receptores de acuerdos de licenciamiento de tecnología, fondos de inversión en infraestructura y asistencia técnica. De esa forma, se utilizaron esos países como centros de exportación y ensamblaje de piezas producidas en alguno de otra nación parte de la red de producción.

A pesar de ese crecimiento de IED, la economía japonesa no entró en un periodo de desindustrialización, por el contrario, sus niveles de exportación se mantuvieron debido a que las porciones de mayor valor agregado, investigación, innovación, diseño y sofisticación se quedaron en territorio japonés.

Como lo afirman los trabajos de Basu y Miroshnik (2000), Fujita, Kuroiwa y Kumagai (2011) y Yamashita (2010), es innegable que los costos de producción, la mano de obra barata y la proximidad geográfica fueron variables importantes para decidir invertir en diversos sitios del Sureste de Asia. Sin embargo, la rapidez con que se desplegaron las inversiones después de 1985 es explicable por los lazos establecidos en décadas anteriores en la región. Como lo planteó el MITI a finales de la década de los setenta, los lazos fueron estrechados por la relevancia que el sector externo tenía para el progreso de la economía japonesa.

Las políticas de asistencia técnica y desarrollo hacia las naciones del Sureste de Asia contribuyeron a construir condiciones ventajosas para las firmas japonesas. Entonces, los costos bajos estuvieron estrechamente relacionados con las ventajas obtenidas a través de ese tipo de políticas. Por lo tanto, en el período que abarca desde fin de la Segunda Guerra Mundial al estallido de la burbuja financiera, la IED tuvo un papel relevante para dar estabilidad al sector externo con el objetivo de que los ajustes de políticas de promoción industrial y recambio tecnológico hayan tomado lugar ante coyunturas internacionales desfavorables para la economía japonesa.

Bibliografía

Anchordoguy, Marie. *Reprogramming Japan: The High Tech Crisis under Communitarian Capitalism*. Londo: Cornell University Press, 2005.

Asako, K., K. Sakamoto, y T. Ito. *The rise and fall of deficit in Japan, 1965 - 1990*. Vol. 8, de *The Japanese Economy: Macroeconomic Policy and conditions*, de Peter Drysdale y Luke Gower, 222 - 243. London: Routledge, 1998.

Baerwald, Hans. «Parties, Factions and the Diet.» En *Politics and Economics in Contemporary Japan*, editado por Murakami Hyoe y Hirschmeier Johannes, 21-63. Tokyo: Japan Culture Institute, 1979.

Basu, Dipak, y Victoria Miroshnik. *Japanese Multinational Companies*. Amsterdam: Pergamon, 2000.

Callon, Scott. *Divided Sun: MITI and the Breakdown of Japanese High-Tech industrial Policy, 1975-1993*. Standford: Standford University Press, 1995.

Chew, Soon-Beng, Rosalind Chew, y Francis K. Chan. «Technology Transfer from Japan to ASEAN: Trends and Prospects.» En *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence*, de Shojiro Tokunaga, 111-134. Tokyo: University of Tokyo Press, 1992.

Doane, Donna. *Cooperation, Technology, and Japanese Development*. Boulder: Westview Press, 1998.

Dobson, Wendy. *Japan in East Asia: Trading and Investment Strategies*. Singapur: Institute of Southeast Asian Studies, 1993.

Drysdale, Peter. *The New Economy in East Asia and the Pacific*. London: Routledge, 2004.

Eckes, Alfred. *Opening America's Market: U.S. Foreign Trade Policy since 1776*. North Carolina: University of North Carolina Press, 1995.

Flath, David. «Macroeconomics.» Cap. 6 de *The Japanese Economy*, de David Flath, 139-156. Oxford: Oxford University Press, 2005.

Fong, Glenn. «Follower at the Frontier: International Competition and Japanese Industrial Policy.» *International Studies Quarterly*, 1998: 339-366.

Forsberg, Aaron. *America and the Japanese Miracle*. North Carolina: The University of North Carolina Press, 2000.

Friedman, Milton. *A Program for Monetary Stability*. New York: Fordham University Press, 1983.

Fujita, Masahisa, Ikuo Kuroiwa, y Satoru Kumagai. *The Economics of East Asian Integration*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2011.

Garon, Sheldon M. «The Imperial Bureucracy and Labor Policy in Postwar Japan.» *Journal of Asian Studies* XLIII, nº 3 (Mayo 1984): 441 - 457.

Goto, Akira, y Hiroyuki Odagiri. «Building technological capabilities with or without inward direct investment: the case of Japan.» En *Competitiveness, FDI and Technological Activity in East Asia*, de Sanjaya Lall, 83 - 102. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2003.

Grimes, William. *Unmaking The Japanese Miracle: Macroeconomic Politics 1985 - 2000*. London: Cornell University Press, 2001.

Hamada, K., y F. Hayashi. *Monetary policy in postwar Japan*. Vol. 8, de *The Japanese Economy: Macroeconomic policy and conditions*, de Peter Drysdale y Luke Gower, 311 - 341. London: Routledge, 1998.

Hamilton-Hart, Natasha. «The Regionalization of Southeast Asia Business: Transnational Networks in National Contexts.» En *Remapping East Asia: The Construction of a Region*, de T. J. Pempel, 170 - 194. Ithaca: Cornell University, 2005.

Hatch, Walter, y Kozo Yamamura. *Asia in Japan's Embrace*. Hong Kong: Cambridge University Press, 1996.

Hein, Laura Elizabeth. *Energy and Economic Policy in Postwar Japan, 1945 - 1960*. Tesis de doctorado., Wisconsin, United States: University of Wisconsin-Madison, 1986.

Hiratsuka, Daisuke, y Yoko Uchida. *Input Trade and Production Networks in East Asia*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2010.

Imai, Ken-ichi. «Japan's Industrial Policy for High Technology Industry.» En *Japan's High Technology Industries: Lesson and Limitations of Industrial Policy*, de Hugh Patrick, 137 - 169. Tokyo: University of tokyo Press, 1986.

Imuta, Yoshimitsu. «Changes in the International Economy and Knowledge-Intensive Industry.» En *A History of Japanese Trade and Industry policy*, de Mikio Sumiya, 505-636. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Inoguchi, Takashi. «The Political Economy of Conservative Resurgence under Recession: Support in Japan, 1977 -1983.» En *Uncommon Democracies: The One-Party Dominant Regimes*, editado por T. J. Pempel, 189-225. London: Cornell University Press, 1990.

Ishiyama, Yoshihide. «Is Japan Hollowing Out?» En *Japanese Multinationals in Asia*, de Dennis Encarnation, 241 - 260. New York: Oxford University Press, 1999.

Iwamoto, Yoshiyuki. *Japan on the upswing : why the bubble burst and Japan's economic renewal*. New York: Algora, 2006.

Iyoda , Mitsuhiko. *Postwar Japanese Economy: Lessons of Economic Growth and the Bubble Economy*. New York: Springer, 2010.

Jasso Villaluz, Javier. *Los sistemas de innovación como mecanismos de innovación y transferencia tecnológica*. Ciudad de México: Centro de Investigación y Docencia Económica, 1999.

Johnson, Chalmers. «Comparative Capitalism: The Japanese Difference.» En *Who Governs? The Rise of the Developmental State*, de Chalmers Johnson, 51-68. New York: W. W. Norton, 1995 (a)

—. *Japan, Who Governs? The Raise of the Developmental State*. New York: W. W. Norton, 1995 (b)

Katz, Richard. *Japan, the System That Soured : The Rise and Fall of the Japanese Economic Miracle*. New York: M.E. Sharpe, 1998.

Katzenstein, Peter, y Martin Rouse. *Japan as regional power in Asia*. Vol. 2, de *Japan in South East Asia*, de Wolf Mendl, 193 - 224. Oxford: Routledge, 2001.

Kawai, Hiroki, y Shujiro Urata. «Overseas R&D activities and intra-firm technology transfer: the case of Japanese multinationals.» En *Competitiveness, FDI and Technological Activity in East Asia*, de Sanjaya Lall y Shujiro Urata, 103-142. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2003.

Kawakami, Momoko, y Timothy Sturgeon. *The Dynamics of Local Learning in Global Value Chains*. London: Palgrave, 2011.

Kellman, M., y D. Landau. *The nature of Japan's comparative advantage, 1965 - 1980*. Vol. 3, de *The Japanese Economy: Trading with Japan*, de Peter Drysdale y Luke Gower, 27 - 35. London: Routledge, 1998.

Kelly, Dominic. *Japan and the Reconstruction of East Asia*. Wiltshire: Palgrave, 2002.

Kimura, Fukunari. «Location and Internalization Decisions: Sector Switching in Japanese Outward Foreign Direct Investment.» En *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, de Takatoshi Ito y Anne Krueger, 79-112. Chicago: Chicago University Press, 2000.

Kohama, Hirohisa. *Industrial Development in Postwar Japan*. New York: Routledge, 2007.

Komiya, Ryutaro. *The Japanese Economy: Trade, Industry, and Government*. Tokyo: University of Tokyo Press, 1993.

—. *The Japanese Economy: Trade, Industry, and Government*. Traducido por 1 - 390. Tokyo: Tokyo University Press, 1993.

Komiya, Ryutaro, y Ryuhei Wakasugi. «Japan's Foreign Direct Investment.» *Annals of The American Academy of Political and Social Science* 513 (1991): 48-61.

Kosai, Yutaka. «The Politics of Economic Management.» En *The Political Economy of Japan*, editado por Kozo Yamamura y Yasukichi Yasuba, 555-592. Standford: Standford University Press, 1988.

Lakhera, Mohan. *Japanese FDI Flows in Asia*. New York: Palgrave MacMillan, 2008.

Maeda, Yasuyuki. «High-level Growth and the Development of the Open Economy.» En *A History of Japanese Trade and Industrial Policy*, de Mikio Sumiya, 389-506. Oxford: Oxford University Press, 2004.

Mason, Mark. «The Origins and Evolution of Japanese Direct Investment in East Asia.» En *Japanese Multinationals in Asia*, de Dennis Encarnation, 17 - 45. New York: Oxford University Press, 1999.

Max, Eli. *Japan Inc. : global strategies of Japanese trading corporations*. Chicago: Probus, 1991.

Miwa, Ryoichi. «The Reorganization of The Japanese Economy.» En *A History of Japanese Trade and Industry Policy*, de Mikio Sumiya, editado por Mikio Sumiya, 153-252. New York: Oxford University Press, 2004.

Morris-Suzuki, Tessa. «Technology Transfer and the New International Division of Knowledge in Asia.» En *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence*, de Shojiro Tokunaga, 135-152. Tokyo: University of Tokyo Press, 1992.

Muramatsu, Michio, y Ellis S. Krauss. «The Conservative Policy Line and the Development of Patterned Pluralism.» En *The Political Economy of Japan*, editado por Kozo Yamamura y Yasukichi Yasuba, 516-554. Standford: Standford University Press, 1987.

Nakajima, Takanobu, Masao Nakamura, y Kanji Yoshioka. «Japan's Economic Growth: Past and Present.» En *The Japanese business and economic system*, de Masao Nakamura, 13-41. London, Great Britain: Palgrave, 2000.

Nakamura, Takahusa. *Economía Japonesa: Estructura y Desarrollo*. Ciudad de México: El Colegio de México, 1990.

Naughton, Barry, y Andrew MacIntyre. «The Decline of a Japan-Led Model of the East Asian Economy.» En *Remapping East Asia: The Construction of a Region*, de T. J. Pempel, 77 - 100. Ithaca: Cornell University Press, 2005.

Noland, M. *The impact of industrial policy on Japan's trade specialization*. Vol. 3, de *The Japanese Economy: Trading with Japan*, de Peter Drysdale y Luke Gower, 113 - 125. London: Routledge, 1998.

Ohta, Fusae, Hiroya Tanikawa, Nagai Hiroshi, and Taisuke Ohtani. *Industrial Policies in Japan's Postwar Reconstruction Period - A reevaluation of The Priority Production System, Industrial Rationalization and Automobile Industry Development Measures-*. Tokyo: Research Institute of International Trade and Industry, 1983.

Okimoto, Daniel. *Between MITI and the Market: Japanese Industrial Policy for High Technology*. Stanford: Stanford University Press, 1989.

Okimoto, Daniel. «Regime Characteristics of Japanese Industrial Policy.» En *Japan's High Technology Industries: Lessons and Limitations on Industrial Policy*, de Hugh Patrick, 35 - 95. Tokyo: University of Tokyo Press, 1986.

Okimoto, Daniel. «The Exchange of Political Goods and Services.» En *Inside The Japanese System: Reading on Contemporary Society and Political Economy*, de Daniel Okimoto, 25-55. Stanford: Stanford University, 1988.

Okumura, Hiroshi. *Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo*. Tokio, Japón: Sanichi Shobo, 1966.

Ori, Kan. «Political Parties and Elections in Postwar Japan.» *Orientation Seminars on Japan* (The Japan Foundation Office for Japanese Studies Center), nº 8 (1982): 1-17.

Oshima, Harry. «Meiji Fiscal Policy and Economic Progress.» En *The State and Economic Enterprise in Japan*, de William Lockwood, 358. Princeton: Princeton University Press, 1965.

Ozawa, Terutomo. *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan*. Cornwall: Edward Elgar Publishing, 2005.

Pangestu, Mari, y Ligang Song. *Japan's Future in East Asia and the Pacific*. Canberra: Edwards Bros, 2007.

Patrick, Hugh. «Japanese High Technology Industrial Policy in Comparative Context.» Cap. 1 de *Japan's High Technology Industries: Lessons and Limitations of Industrial Policy*, de Patrick Hugh, 3 - 34. Tokyo: University of Tokyo Press, 1986.

Patrick, Hugh. «Japanese Industrial Policy and Its Relevance for United States Industrial Policy.» *Pacific Economic Paper*, nº 37 (1982): 1-22.

Pempel, T J. *Uncommon Democracies: The One-Party Dominant Regimes*. Editado por T J Pempel. London: Cornell University Press, 1990.

Pempel, T. J. «A Decade of Political Torpor: When Political Logic Trumps Economic Rationality.» En *Beyond Japan: The Dynamics of East Asian Regionalism*, de Peter Katzenstein y Takashi Shiraishi, 37 - 62. London: Cornell University Press, 2006.

Pempel, T. J. «The Unbulding of "Japan Inc.": The Changing Dynamics of Japanese Policy Formation.» *Journal of Japanese Studies*, 1987: 271-306.

Rix, Alan. *Managing Japan's Aid: ASEAN*. Vol. 2, de *Japan in South East Asia*, de Wolf Mendl, 70 - 87. Oxford: Routledge, 2001.

Roberts, John. *Mitsui: three centuries of Japanese business*. New York: Weatherhill, 1991.

Sato, Yoichiro. «Diplomacy of the Ministry of Finance: Promoting or Handicapping then Yen.» En *Japanese Foreign Policy in Asia and the Pacific*, de Akitoshi Miyashita y Yoichiro Sato, 175-196. New York: Palgrave, 2001.

Saxonhouse, Gary. «Industrial Policy and Factor Markets: Biotechnology in Japan and the United States.» En *Japan's High technology Industries*, de Hugh Patrick, 97 - 136. Tokyo: University of Tokyo Press, 1986.

Stubbs, Richard. «US-Japanese trade relations: the AEAN dimension.» En *Japan in South East Asia*, de Wolf Mendl, 225 - 236. Oxford: Routledge, 2001.

Sudo, Sueo. *The International Relations of Japan and South East Asia*. London: Routledge, 2002.

Sumiya, Mikio. "Introduction." In *A History of Japanese Trade and Industry Policy*, by Mikio Sumiya, edited by Mikio Sumiya, 3-152. New York: Oxford University Press, 2004.

Suzuki, Takaaki. «Policy in the 1970s.» En *Japan's Budget Politics: Balancing Domestic and International Interests*, de Takaaki Suzuki, 67 - 132. Colorado: Lynne Rienner Publishers, 2000.

Suzumura, Kotaro, and Masahiro Okuno-Fujiwara. "Industrial Policy in Japan: Overview and Evaluation." *Pacific Economic Paper*, no. 146 (1987): 1-46.

Tachiki, Dennis. «Between Foreign Direct Investment and Regionalism: The Role of Japanese Production Networks.» En *Remapping East Asia: The Construction of a Region*, de T. J. Pempel, 149 - 169. Ithaca: Cornell University Press, 2005.

Takagi, S. *Foreign exchange market intervention and domestic monetary control in Japan, 1973-89*. Vol. 8, de *The Japanese Economy: Macroeconomic policy and conditions*, de Peter Drysdale y Luke Gower, 277 - 310. London: Routledge, 1998.

Takeda, Haruhito. «Attainment of Economic Self-support.» En *A History of Japanese Trade and Industrial Policy*, de Mikio Sumiya, editado por Mikio Sumiya, 253 - 388. New York: Oxford University Press, 2004.

Togo, Kazuhiko. *Japan's Foreign Policy 1945 - 2009*. 3. Boston: Brill, 2010.

Tokunaga, Shojiro. «Japan's FDI-Promoting Systems and Intra-Asia Networks: New Investment and Trade Systems Created by the Borderless Economy.» En *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence*, de Shojiro Tokunaga, 5-48. Tokyo: University of Tokyo Press, 1992.

Uekusa, Masu, y Hideki Ida. «Industrial Policy in Japan.» *Pacific Economic Paper*, nº 135 (1986): 1-23.

Urata, Shujiro. «Intrafirm Technology Transfer by Japanese Multinationals in Asia.» En *Japanese Multinationals in Asia*, de Dennis Encarnation, 143 - 162. New York: Oxford University Press, 1999.

Urata, Shujiro, y Hiroki Kawai. «Intrafirm Technology Transfer by Japanese Manufacturing Firms in Asia.» En *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, de Takatoshi Ito y Anne Krueger, 49-78. Chicago: The University of Chicago Press, 2000.

Vestal, James. *Planning for Change: Industrial Policy and Japanese Economic Development 1945 - 1990*. Oxford: Clarendon Press, 1995.

Watanabe, Akio. *Southeast Asia in U.S.-Japanese Relations*. Vol. 2, de *Japan and South East Asia*, de Wolf Mendl, 30-44. Oxford: Routledge, 2001.

Wright, Maurice. *Japan's Fiscal Crisis: The Ministry of Finance and the Politics of Public Spending, 1975 - 2000*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

Yamamura, Kozo. «Joint Research and Antitrust: Japanese vs. American Strategies.» En *Japan's High Technology Industries: Lessons and Limitations of Industrial Policy*, de Hugh Patrick, 171-210. Tokyo: University of Tokyo Press, 1986.

Yamamura, Kozo. "Success Ill-gotten? The Role of Meiji Militarism in Japan's Technological Progress." *Journal of Economic History* 37, no. 1 (1977): 113-135.

Yamashita, Nobuaki. *International Fragmentation of Production: The Impact of Outsourcing on the Japanese Economy*. Northampton: MPG Books Group, 2010.

Yanagihara, Toru, y Anne Emig. «An Overview of Japan's Foreign Aid.» En *Yen for Development: Japanese Foreign Aid and The Politics of Burden - Sharing*, de Islam Shafiqul, editado por Islam Shafiqul, 37-69. New York: Council on Foreign Relations Press, 1991.

Yeung, C. K. «Japan's Roles in the Making of the Asian-Pacific Economic Cooperation.» En *Japanese Foreign Policy in Asia and the Pacific*, de Akitoshi Miyashita y Yoichiro Sato, 137-154. New York: Palgrave, 2001.

Yonekura, Seiichiro. *The Japanese iron and steel industry, 1850 - 1990*. Tokyo: St. Martin's Press, 1994.

—. *The Japanese iron and steel industry: Continuity and discontinuity, 1850 - 1970*. Ann Arbor: University Microfilms International, 1990.

Yoshikawa, Hiroshi. *Japan's Lost Decade*. International House of Japan, 2002.

Zysman, John. *Governments, markets, and growth financial systems and the politics of industrial change*. Ithaca: Cornell University Press, 1987.