

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

CAUSAS Y TENDENCIAS DE LA INVERSION JAPONESA MUNDIAL:
IMPLICACIONES PARA MEXICO

TESIS QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES
PRESENTA

MIREYA SOLIS SOBERON

México, D.F.

Agosto de 1989

INDICE

INTRODUCCION	1
<u>PRIMERA PARTE: INVERSION JAPONESA MUNDIAL</u>	
I. EVOLUCION DE LA INVERSION JAPONESA MUNDIAL --UNA DESCRIPCION--	16
II. EL MODELO TEORICO DE KIYOSHI KOJIMA Y TERUTOMO OZAWA	50
III. EL MODELO KOJIMA - OZAWA EN LA DECADA DE LOS OCHENTAS	84
<u>SEGUNDA PARTE: INVERSION JAPONESA EN MEXICO</u>	
IV. INVERSION JAPONESA EN MEXICO: CARACTERISTICAS GENERALES	121
V. EVOLUCION DE LA INVERSION JAPONESA EN MEXICO	145
VI. EXPLOTACION Y PROCESAMIENTO DE RECURSOS NATURALES: LA INFLUENCIA DEL PETROLEO	158
VII. SECTOR MANUFACTURERO: EL AUGE DE LAS MAQUILADORAS	199
VIII. AVANCES RECIENTES DEL CAPITAL JAPONES: EL TURISMO	267
CONCLUSIONES	273
NOTAS	294
CUADROS	314
BIBLIOGRAFIA	359

LISTA DE CUADROS

1. <u>Valor de la inversión japonesa directa aprobada por el gobierno japonés.</u>	314
2. <u>Tendencias de la inversión japonesa mundial.</u>	315
3. <u>Inversión japonesa en el extranjero por tipo.</u>	316
4. <u>La dependencia externa de Japón en recursos naturales.</u>	317
5. <u>Distribución regional de la inversión japonesa acumulada por sector industrial a fines de 1976.</u>	318
6. <u>Inversión japonesa directa por región.</u>	319
7. <u>Inversión japonesa directa por país</u>	320-321
8. <u>Inversión japonesa directa por producto.</u>	322
9. <u>Inversión japonesa directa por región y producto en 1987.</u>	323-325
10. <u>Inversión extranjera directa en E.U. por país clave y sector.</u>	326
11. <u>Inversión japonesa acumulada por país y sector en América Latina.</u>	327
12. <u>Tasa de cambio del yen frente al dólar, 1970-1987.</u>	328
13. <u>Flujo de recursos financieros a los países en desarrollo y agencias multilaterales.</u>	329
14. <u>Transacciones de capital a largo plazo de Japón por región.</u>	330
15. <u>Evolución de la inversión japonesa en México.</u>	331
16. <u>Inversión japonesa en México, tasa de crecimiento del PIB y precios internacionales del petróleo.</u>	332
17. <u>Inversión extranjera directa acumulada por país de origen.</u>	333
18. <u>México, valor de la inversión japonesa por actividades principales.</u>	334
19. <u>Valor de la inversión japonesa.</u>	335
20. <u>Empresas mexicanas con participación de capital japonés y su distribución por sectores económicos, 1973-1979.</u>	336

21. <u>Sociedades mexicanas con participación de capital japonés.</u>	337
22. <u>Empresas mexicanas con participación de capital japonés y su distribución por sectores económicos. 1987.</u>	338
23. <u>Empresas mexicanas con participación de capital japonés acumulado por rama en la industria de transformación.</u>	339
24. <u>Inversiones realizadas por empresas pertenecientes al grupo industrial de las compañías comercializadoras establecidas en México.</u>	340
25. <u>Coinversiones entre compañías comercializadoras y empresas manufactureras.</u>	341
26. <u>Distribución del capital de la empresa Fundidora de Monterrey. 1977-1984.</u>	342
27. <u>Empresas japonesas que se establecieron en México durante 1982-1987.</u>	343-344
28. <u>Costos laborales en maquiladora de México comparados con otros países.</u>	345
29. <u>Estructura del capital por país de origen en la industria maquiladora (diciembre. 1987).</u>	346
30. <u>Maquiladoras con participación japonesa en el total nacional por actividad industrial.</u>	347
31. <u>Valor agregado generado por las empresas maquiladoras con participación japonesa por actividades industriales (agosto. 1987).</u>	348
32. <u>Distribución de las empresas maquiladoras con capital japonés por participación porcentual en el capital social.</u>	349
33. <u>Maquiladoras con participación japonesa.</u>	350-351
34. <u>Resumen de maquiladoras de empresas japonesas.</u>	352-355
35. <u>Inversión en ultramar de los productores japoneses de maquinaria eléctrica. 1951-1979.</u>	356
36. <u>Importaciones de E.U. que ingresaron al amparo del régimen de maquila. fracción 806.3.</u>	357
37. <u>Importaciones de E.U. que ingresaron al amparo del régimen de maquila. fracción 807.</u>	358

ABREVIATURAS

BIJ	Banco Industrial de Japón.
CNIE	Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
DAC	Comité para la Asistencia para el Desarrollo.
EPA	Agencia de Planeación Económica.
IED	Inversión Extranjera Directa.
IHHI	Ishikawajima Harima Heavy Industries.
ITC	International Trade Commission.
JCI	Japan Consulting Institute.
JETRO	Organización Promotora del Comercio Exterior de Japón.
JEXIM	Banco de Importaciones y Exportaciones de Japón.
JICA	Agencia Japonesa de Cooperación Internacional.
JODC	Corporación Japonesa de Desarrollo Internacional.
KEIDANREN	Federación de Organizaciones Económicas.
MITI	Ministerio de Industria y Comercio Internacional.
NIE'S	Newly Industrializing Countries.
NKS	Grupo Industrial NKS.
ODA	Asistencia Oficial para el Desarrollo.
OECD	Fondo de Cooperación Económica Internacional.
PMT	Productora Mexicana de Tubería.
PPP	Proyecto Petrolero del Pacífico.
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
SGP	Sistema General de Preferencias Japonés.
SICARTSA	Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas.
UAW	United Auto Workers.

AGRADECIMIENTOS

Quisiera agradecer el apoyo y ayuda que recibí de un gran número de personas durante la realización de esta tesis. En primer lugar, le estoy muy agradecida al profesor Manuel García y Griego por la guía que me ofreció durante la investigación, por su amable disposición y por las numerosas revisiones a las que sometió el trabajo: esta tesis se benefició enormemente de sus agudos comentarios y de su espíritu crítico. También estoy en deuda con Antonio Ocaranza y Víctor Kerber, quienes no sólo compartieron generosamente sus conocimientos, sino que en todo momento estuvieron dispuestos a escuchar mis dudas y discutir conmigo las distintas cuestiones que iban surgiendo durante la investigación.

De igual modo, aprecio la ayuda que recibí de la oficina de JETRO en México y en especial de Armando Martínez, quien amablemente me proporcionó información sumamente valiosa para la tesis. Quisiera mencionar también a otra persona de la que he recibido las más finas atenciones, Raúl Vallejo, y agradecerle por toda la ayuda que me ha brindado.

Al profesor Chiharu Murata debo agradecerle no sólo su indispensable colaboración en la traducción de varios artículos, sino los años en los que me he beneficiado de su profunda vocación como maestro del idioma japonés. Gracias a su tesón y esfuerzo fue posible para mí avanzar en el estudio de este complicado idioma, conocer su país de origen y, con ello,

reafirmar mi interés en el estudio del Japón.

A familiares y amigos que me rodearon durante estos meses también quisiera manifestarles mi aprecio por todo su apoyo. A mis hermanos les agradezco su cariño y en particular a mi hermano Carlos le debo en gran medida el haber podido concluir este trabajo a tiempo. En forma muy especial menciono a Miguel Angel Valverde, quien ha compartido conmigo los años de formación del Colegio de México y quien estuvo cerca de mí durante la realización de esta investigación.

Esta tesis está dedicada fundamentalmente a mis padres. Sin su ayuda, comprensión y cariño no hubiese sido posible para mí, llegar a ofrecerles este modesto trabajo como muestra de mi amor y respeto por ellos.

INTRODUCCION

El ascenso de Japón como potencia financiera y primer acreedor mundial es uno de los cambios más significativos experimentados por la economía internacional en los últimos años. Japón ha adquirido este nuevo status a una velocidad impresionante. Por ejemplo, sólo le tomó a este país cinco años, de 1981 a 1986, para multiplicar sus activos externos netos en dieciséis veces, de 11 a 180.4 mil millones de dólares.(1) De este modo Japón se convirtió en el principal acreedor del mundo.

Detrás de este fenómeno se encuentran, entre otros factores, los excedentes de capital generados por los superávits comerciales nipones. La balanza superavitaria en cuenta corriente para Japón pasó de 1,845 millones de dólares en 1979 a 44,257 en 1984 y 96,386 millones de dólares en 1987. En los tres años seleccionados, los Estados Unidos registraron un saldo comercial deficitario de 27,536, 112,510 y 159,210 millones de dólares respectivamente.(2)

Los superávits comerciales nipones han generado tensiones que rebasan el marco bilateral Japón-E.U. y repercuten en el conjunto de la economía mundial. Tal es el caso del resurgimiento de medidas proteccionistas en varios países industrializados. La disputa comercial ha tenido también influencia sobre la situación monetaria internacional: el Grupo de los Cinco (E.U., Japón, Francia, Alemania e Inglaterra) ha intervenido directamente para alterar las paridades cambiarias de varios países. Desde septiembre de 1985 se ha producido una

devaluación constante del dólar y una revalorización sin precedentes del yen: de septiembre de 1985 a mayo de 1988 el yen aumentó su valor en poco más del 50%.

Sin duda estos dos fenómenos (proteccionismo comercial y revaluación del yen) explican la restructuración actual que vive la economía japonesa y han provocado una redefinición de las estrategias de crecimiento niponas. En la década de los ochentas se han identificado como pilares de la nueva etapa de desarrollo el crecimiento de la demanda interna y la promoción de la inversión extranjera directa. En 1986 y 1987 la demanda externa de productos japoneses cayó en 1.5 y 1% y fue el crecimiento de la demanda interna (de 4.1 y 6%) el responsable de las tasas de crecimiento japonés de 2.6 y 4.9% respectivamente.(3) Por otra parte, la inversión japonesa en el exterior ha crecido en forma espectacular. De 1974 a 1984 creció de 2,396 a 10,155 millones de dólares. Posteriormente aumentó a 22,320 millones en 1986 y 33,364 millones de dólares en 1987.

Ahora bien, durante la década de los ochentas la economía internacional no sólo fue testigo de desequilibrios comerciales y reajustes monetarios en las relaciones económicas de las potencias más importantes del sistema, sino que también vivió las tensiones producto de la crisis de endeudamiento externo de varios países en desarrollo. Así fue posible presenciar el surgimiento de la potencia financiera japonesa, en un momento en que diversos países buscaban nuevas formas de alentar la entrada de recursos productivos foráneos a sus economías.

América Latina en general pasa por un periodo de aguda

recesión económica. En los últimos años un nuevo obstáculo al crecimiento económico se ha añadido a los problemas de desarrollo de la región: el enorme endeudamiento externo de varias de las economías latinoamericanas. La "crisis de la deuda" ha ocasionado que incluso se considere a la década de los ochentas como perdida en el proceso de desarrollo latinoamericano. México es uno de los países más endeudados de la región con una deuda de 107 mil millones de dólares.(4) El país enfrenta serios problemas para cumplir con el pago de la deuda debido al monto del débito y a la escasez de divisas.

El pago de la deuda significa que México es un exportador neto de capitales cuando se considera que para recuperar el crecimiento económico México necesita ser un país receptor de capitales. Baste señalar que entre 1950 y 1981 los flujos de transferencias por concepto de deuda externa fueron positivos en 41.9 mil millones de dólares, pero desde 1982 han salido del país recursos por un monto aproximado de 56.5 millones de dólares.(5) Ante esta situación ha comenzado a identificarse a la inversión extranjera directa (IED) como la fuente futura de capital que permitiría la reactivación económica de México y de América Latina en general.

Es dentro de un contexto de dificultad financiera y de estancamiento económico en el que se ha intentado de diversas formas crear un clima de estímulo a los flujos de capital, siendo una de ellas, la flexibilización de los enfoques regulatorios a la inversión extranjera. El debate actual sobre las determinantes de los flujos de IED a la región es fundamental, ya

que se parte de la premisa de que la IED tendrá un papel importante en la solución al problema de la recesión económica latinoamericana.

Dentro de la nueva tendencia de promoción de la inversión extranjera directa, México también ha flexibilizado en algunos aspectos los requisitos de operación del capital extranjero en la economía nacional. La actitud gubernamental frente al capital foráneo ha pasado de la estricta regulación a la "promoción selectiva". Con la ley de inversiones de 1973 se establecía un enfoque de rigurosa regulación de las actividades de empresas extranjeras al excluirlas por completo de ciertas áreas, al exigírseles una participación minoritaria en todas las inversiones y al necesitar la aprobación de las autoridades mexicanas para realizar cualquier inversión, por mencionar tan sólo algunos de los aspectos más sobresalientes de esta ley. Si bien la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras comenzó a aplicar con mayor flexibilidad esta ley desde hace algunos años, el enfoque de promoción fue más lejos con el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera publicado en mayo de 1989. En el nuevo reglamento se abandona uno de los principios básicos de la concepción anterior sobre las condiciones de operación de las transnacionales en la economía nacional: la mexicanización. Ahora se permite el establecimiento de empresas con participación extranjera mayoritaria sin necesitar permiso de las autoridades mexicanas, siempre y cuando el capital para la empresa provenga totalmente del exterior, se eviten las zonas geográficas de mayor concentración industrial y la empresa mantenga un saldo de

equilibrio en su balanza de divisas durante los primeros tres años de operación.(6)

Entonces, México ha adoptado un enfoque de promoción activa y selectiva de los flujos de inversión, en donde tal parece que el gobierno mexicano está dispuesto a incurrir en los costos de una mayor participación del capital foráneo si se logran maximizar los beneficios, siendo una de las principales metas incrementar los recursos productivos provenientes del exterior.

Pareceríamos entonces encontrarnos ante la confluencia de dos fenómenos potencialmente relacionados: América Latina pasa por un periodo de redefinición del papel de la IED en sus estrategias de desarrollo, al crear climas de estímulo para los inversionistas extranjeros, y por el otro lado, Japón surge como el mayor exportador de capitales y la primera potencia inversionista mundial.

Dada la pujanza económica de zona conocida la "Cuenca del Pacífico" el gobierno mexicano ha manifestado en diversas ocasiones su deseo de incrementar los flujos de comercio, tecnología y capital con la región. Si bien la única medida concreta tomada hasta el momento es la creación en abril de 1988 de la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico, el hecho es que, cuando menos como proyecto, se busca intensificar el intercambio económico con la región. Sin duda, Japón es uno de los ejes de la Cuenca y México espera que al acercarse a los mecanismos de integración de la región será receptor de flujos de inversión nipona, entre otros beneficios. En palabras del ex-

presidente Miguel de la Madrid:

En la actualidad, si bien son los hidrocarburos el centro de las relaciones económicas entre ambos países, nuestro propósito es mucho más ambicioso: además de conservar nuestro carácter de proveedor confiable de energéticos a Japón, deseamos convertirnos en un mayor socio comercial de este país, con capacidad creciente para colocar más y diversos productos en su mercado, y contribuir tanto en insumos como con el ensamblaje, al proceso de producción de la economía japonesa.(7)

Posteriormente con motivo de la instalación de la Comisión, el entonces secretario de Relaciones Exteriores, Bernardo Sepúlveda, comentó que México debería aprovechar el potencial de la región para diversificar las exportaciones, impulsar la modernización de la planta industrial, ampliar la ayuda financiera y promover la transferencia de tecnología.(8)

Con la inauguración de la administración de Salinas de Gortari la nueva "vocación Pacífica" del gobierno ha sido confirmada. No sólo eso, sino que se ha identificado a Japón como pieza clave en el proyecto mexicano de incrementar el flujo comercial, financiero y tecnológico con la región. En su discurso sobre los lineamientos de política exterior en Cuatro Ciénagas, Salinas de Gortari afirmaba que:

Los países de la Cuenca del Pacífico hemos ido cobrando una mayor conciencia de las oportunidades de cooperación económica que ofrece ese vasto espacio marítimo. Debemos explorarlas detenidamente para aprovechar a fondo sus posibilidades reales y beneficios potenciales. En particular, debemos plantearnos esquemas mucho más ambiciosos de cooperación e intercambio tecnológico, comercial y financiero con Japón, con quien tenemos excepcionales oportunidades de complementación en el desarrollo de nuestras economías.(9)

Si bien estas declaraciones difícilmente pueden considerarse como una política concreta y estructurada de México hacia la Cuenca del Pacífico, sí sirven para destacar que a nivel de proyecto se considera deseable y posible incrementar el flujo de capital japonés que se dirige a México.

En esta tesis se estudian las causas y tendencias de la inversión japonesa en el exterior y especialmente en México, tomando en cuenta el contexto creado por una serie de factores como: los cambios en la estrategia económica japonesa a raíz de fenómenos como la revaluación del yen y la fricción comercial con los Estados Unidos, la crisis económica mexicana, la flexibilización de las regulaciones al capital extranjero en México y la búsqueda del gobierno mexicano de una relación económica más estrecha con Japón. Estos factores son importantes a considerar porque sirven para destacar qué factores están detrás y explican la exportación de capital nipón a nivel mundial y ponen de manifiesto las causas del interés mexicano de atraer flujos de inversión japoneses al país.

En el momento de analizar las tendencias del flujo de inversión japonesa en México, pueden distinguirse tres ámbitos que incluyen distintos factores con influencia en la exportación de flujos de capital japoneses y su llegada al país. Un primer ámbito sería la situación dentro de Japón, es decir, el ritmo de crecimiento de la economía, la estructura industrial, el marco institucional de promoción de la inversión japonesa en el extranjero y el papel que se le asigna en la estrategia de crecimiento a la exportación de capitales al exterior. Todos estos factores sirven para explicar la magnitud de los flujos de

inversión que salen del país en un momento dado, cuáles son las industrias que se consideran aptas para salir al exterior, y cómo el gobierno interviene para facilitar su trasplante en el extranjero.

Un segundo ámbito situaría el análisis en las relaciones económicas de Japón con otros países que influyen en las decisiones de trasladar empresas al exterior. Por ejemplo la revaluación del yen concertada por cinco países industrializados o las fricciones comerciales con Estados Unidos han alterado la estrategia de las empresas japonesas y han hecho más atractiva la opción de invertir en el extranjero. El análisis de la influencia de otros países en la inversión japonesa a México es de gran utilidad ya que pone de manifiesto que este flujo de capital no puede explicarse con un análisis puramente bilateral de las relaciones económicas México-Japón y la situación interna de cada país. Sobre todo Estados Unidos ha sido un actor con peso en las estrategias de inversión japonesas en México no sólo por su influencia en fenómenos como la revaluación del yen o la fricción comercial, sino también por sus reacciones ante la expansión de la inversión nipona en terreno mexicano, como veremos posteriormente.

Finalmente debe considerarse la situación interna mexicana: su localización geográfica, las tasas de crecimiento económico del país, el desarrollo industrial alcanzado, las regulaciones al capital extranjero, la presencia de otros países inversionistas en el país, entre otros factores internos de México. El análisis de estos factores puede servir para destacar

cuáles son algunas de las áreas en las que el gobierno mexicano tiene capacidad de influencia sobre los flujos de inversión nipones.

Esta tesis propone explorar los dos primeros ámbitos: las distintas necesidades de crecimiento de la economía japonesa y los problemas que Japón ha tenido que enfrentar en las relaciones con sus principales socios económicos. Mi hipótesis central es que estos factores han determinado en gran medida los flujos y sectores económicos favorecidos a lo largo del tiempo por la inversión japonesa en México. Es decir, esta tesis propone que el estudio de las condiciones internas mexicanas es en ocasiones insuficiente para explicar la dinámica de la inversión japonesa en México. A lo largo de la tesis pretenderé demostrar cómo la inversión japonesa en México ha seguido a grandes rasgos el comportamiento del flujo de inversión nipón a nivel mundial, orientado por las necesidades de crecimiento económico japonés y por los problemas de Japón con terceros países, y cómo en ocasiones no es posible explicar el crecimiento o contracción de los flujos de inversiones niponas considerando exclusivamente la situación interna mexicana.

Es claro que el gobierno mexicano puede influir en los flujos de inversión japonesa que llegan al país a través de su política de inversión, laboral, monetaria, etc.; pero las autoridades mexicanas tienen escasa influencia en los factores que han incidido determinantemente en la conformación de las distintas etapas de exportación de los flujos de capital nipones, como son la situación interna japonesa o las relaciones de Japón con otros países.

El hecho de que el estudio de la economía interna de Japón y de sus relaciones económicas con otros países, sirva para explicar la evolución de los flujos de inversión en varios países tiene diversas implicaciones para México. Básicamente se hace indispensable el análisis de estos factores para poder determinar las modalidades que podrá adoptar el flujo de inversión japonesa en México en cuanto a los montos comprometidos y los sectores económicos seleccionados. Y, aún cuando hace falta un estudio comparativo más amplio de las distintas medidas de promoción de la inversión extranjera de diversos países, el hecho de que sean los retos internos y externos de la economía japonesa los que determinen las modalidades de los flujos de inversión nipona, sugiere que la capacidad de influencia del gobierno mexicano es mayor en el momento en que las industrias niponas que han decidido salir al exterior (motivadas por los cambios en la economía japonesa o en la situación económica internacional) evalúan los beneficios de los varios destinos posibles.

Con el fin de sustentar la hipótesis de que las necesidades internas y externas de crecimiento de la economía japonesa han determinado la orientación de los flujos de inversión en el exterior y concretamente en México, se ha decidido aplicar el marco teórico de Kiyoshi Kojima y Terutomo Ozawa, que explica la evolución de la inversión japonesa mundial por las distintas necesidades macroeconómicas de Japón, al caso de México. Estas necesidades derivan no sólo de la estructura económica interna, sino del impacto sobre Japón de las políticas empleadas por otros países en los terrenos comercial o

financiero. En la medida en que este marco teórico pueda explicar las modalidades que ha adoptado la inversión japonesa en México será útil para destacar que factores han incidido en la exportación del capital japonés a este país.

Este estudio partirá entonces del análisis de los factores que inciden en los patrones de comportamiento de la inversión japonesa a nivel mundial. Por lo tanto la situación interna de México y el cambio en las políticas económicas y sobre inversión extranjera serán tomadas en cuenta en la medida en que ayudan a explicar por qué ciertas industrias niponas que se trasladaban al extranjero decidieron que era conveniente venir a México.

La aplicación de un marco teórico japonés al caso mexicano presenta dificultades porque en realidad se necesita manejar simultáneamente dos conceptos distintos sobre inversión. En México se considera como inversión extranjera la inversión realizada por personas físicas o morales extranjeras en el capital de las empresas o en la adquisición de bienes para la operación de las compañías.(10) En cambio, en Japón la definición es más amplia al considerarse no sólo la participación accionaria dentro de las empresas, sino los préstamos realizados a compañías en el extranjero. De este modo un préstamo que exceda del 10% del valor de las acciones de la empresa es considerado como inversión directa. O bien los préstamos a empresas, aún cuando no se tenga ninguna participación accionaria, pero que ayuden a establecer relaciones de largo plazo en el abastecimiento de recursos naturales o compra-venta de productos, se contabilizan como inversiones directas en el

extranjero.(11) Además en Japón se incluyen en las estadísticas los proyectos aprobados de inversión, mientras que en México se registran los flujos de capital que efectivamente ingresaron al país.

Esta diferencia en el concepto sobre inversión extranjera es importante. Los flujos canalizados por Japón en forma de ayuda económica, con participación de capital privado, son contabilizados en Japón como inversión directa, pero México los considera como fondos de ayuda oficial para el desarrollo. El problema metodológico surge porque una parte importante del modelo teórico se refiere a la inversión japonesa en recursos naturales en el extranjero, donde por lo general se presentan paquetes financieros de ayuda económica y créditos privados. En el caso de las relaciones México-Japón ha sido un recurso natural, el petróleo, el responsable de una activación sin precedentes de las actividades económicas. Aun cuando el paquete financiero otorgado por Japón a México a cambio de un acuerdo petrolero no es registrado en México como un caso de inversión directa, de hecho la influencia del petróleo es responsable de la inversión japonesa en el sector siderúrgico, de producción de bienes de capital y de la creación de un organismo de promoción de la inversión japonesa en México. Es por ello que se considera que la aplicación de esta parte del marco teórico al caso mexicano puede ser muy útil al poner de manifiesto como se arman al interior de Japón paquetes de ayuda oficial, préstamos comerciales e inversión directa que producen una rápida expansión del intercambio económico.

Debido a problemas de disponibilidad de datos ha decidido basarse el estudio sobre la inversión nipona mundial en las estadísticas japonesas y las fuentes mexicanas se han utilizado para analizar el flujo de capital japonés en México. Esto puede presentar un problema al no ser uniformes las fuentes estadísticas empleadas en la tesis. Sin embargo, dado que el modelo teórico al basarse en las fuentes japonesas habla sobre las industrias que piensan salir al exterior, el comparar con la contabilidad mexicana servirá para tomar nota de qué industrias efectivamente se trasladaron a México.

La tesis está dividida en dos grandes apartados. En el primero se analiza el fenómeno de la inversión japonesa mundial. Se hace una presentación no sólo de la evolución que ha experimentado con el tiempo la salida de flujos de capital japoneses, sino que se aborda el estudio del marco teórico que pretende explicar las causas y tendencias de la inversión nipona en el exterior. La segunda parte de la tesis está dedicada a la aplicación del marco teórico al caso mexicano. En ella busca determinarse en qué medida la inversión japonesa en México sigue las distintas etapas de la exportación de capital japonés a otras partes del mundo y hasta qué punto el comportamiento de este flujo de inversión en el país puede explicarse atendiendo al cambio en las variables internas de Japón y en sus relaciones económicas con terceros países.

En el capítulo 1 se hace una presentación sobre el comportamiento a lo largo del tiempo de la inversión japonesa en términos de los montos y países e industrias receptores. El propósito de este capítulo es doble: primero proveer de un

contexto internacional en el que pueda situarse la experiencia mexicana, y en segundo lugar la información presentada servirá como evidencia empírica que posteriormente se utilizará para complementar el marco teórico propuesto. En el capítulo dos se introduce el modelo teórico con el que se procederá a examinar la inversión japonesa mundial y el caso mexicano. Se trata del modelo elaborado por Terutomo Ozawa y Kiyoshi Kojima que ofrece una explicación alternativa para el fenómeno del multinacionalismo japonés. Ya que el enfoque teórico Kojima-Ozawa fue elaborado antes de los años ochentas, el propósito del capítulo 3 es adaptar el modelo a las condiciones de la presente década incorporando algunos elementos necesarios para explicar la nueva dinámica de los flujos de inversión japoneses.

En la segunda parte de la tesis se procede a aplicar el marco teórico propuesto al caso de la inversión japonesa en México. Se inicia en el capítulo 4 con un estudio de los aspectos más generales del flujo de inversión y trata de determinarse en qué medida los cambios en la inversión japonesa a nivel mundial explican las características que muestra el flujo de inversión en México en cuanto a su crecimiento y la reorientación sectorial. Dado que Ozawa ha definido tres etapas básicas en la exportación de flujos de inversión japoneses (inversión en comercio y manufacturas, en explotación de recursos naturales y en la producción para abastecer antiguos mercados de exportación) los capítulos 5, 6 y 7 buscan determinar hasta qué punto en México se ha sentido el paso de una etapa a otra. En el capítulo 5 se habla sobre los inicios de la inversión japonesa en

México con un fuerte énfasis en las actividades de comercio y los primeros avances en el sector manufacturero. En el capítulo 6 se explora el impacto que tuvo la negociación petrolera en las relaciones económicas de Japón y México y concretamente en el terreno de la inversión directa. En este capítulo se busca determinar hasta qué punto la política japonesa de aseguramiento de recursos naturales se puso en práctica en México y es responsable de una expansión acelerada del intercambio económico. En el capítulo 7 se estudia la evolución de la inversión japonesa en el sector manufacturero mexicano y el énfasis creciente en las actividades de exportación. Por último en el capítulo 8 se aborda el estudio de un área no prevista en el modelo teórico: los servicios (turismo).

CAPITULO 1

EVOLUCION DE LA INVERSION JAPONESA MUNDIAL

-UNA DESCRIPCION-

La evolución de la inversión japonesa mundial es un fenómeno relativamente desconocido. El propósito de este primer capítulo es presentar un breve recuento sobre lo que ha sido la experiencia de los flujos de capital japonés desde sus inicios. Con ese fin se estudiarán las causas que han influido en los momentos de crecimiento y estancamiento de los flujos y el marco legal que ha creado el gobierno japonés para promover la inversión en el extranjero. Se analizarán también cuáles han sido los cambios en la orientación sectorial y regional de la inversión japonesa en el mundo y se procederá a estudiar con un poco más de detalle el desarrollo de la inversión japonesa en cuatro áreas geográficas: Norteamérica, Europa, Asia y América Latina.

Una presentación sobre cuál ha sido la evolución de la inversión japonesa mundial es indispensable, ya que de esa forma se pondrá de manifiesto cómo ha reaccionado este flujo de capital ante diversos acontecimientos en el área internacional y dentro de la economía japonesa y podrá observarse que sectores y regiones han sido privilegiados en el tiempo. Un análisis de este tipo es útil para la tesis en dos sentidos. En primer lugar sitúa en contexto el estudio sobre la inversión japonesa en México al dar una perspectiva más amplia sobre lo que ha sido la inversión nipona en el resto del mundo. En segundo término la información presentada en este capítulo servirá para poner a

prueba más adelante el modelo teórico propuesto en el segundo capítulo.

En sus inicios la inversión japonesa en el extranjero estuvo controlada por la Ley de Divisas Extranjeras de 1949. Cada proyecto de inversión, incluyendo la reinversión, era un caso sujeto a examen y aprobación del Ministerio de Finanzas. Aunque no existían criterios formales para la aprobación de los proyectos, Ozawa estima que estaba sobreentendido que la inversión en el extranjero debería promover las exportaciones de Japón o promover el desarrollo de recursos naturales tan necesarios para el país. Además se consideraba que los proyectos de inversión no deberían amenazar la competitividad de otras firmas japonesas en el mercado doméstico. Por último se pensaba que la inversión en el exterior no debería interferir con la efectividad de la política monetaria interna.(1)

Estos criterios informales a la inversión extranjera reflejan las prioridades de política económica que enfrentaba el gobierno. En primer lugar los esfuerzos se concentraban en la reconstrucción económica nacional por lo que no se deseaba la salida del capital productivo. Además se enfrentaban serias presiones en la balanza de pagos debido a la escasez de divisas extranjeras y se temía que una liberalización de los flujos de capital empeorase la situación.

Por otro lado, el papel que se previó para la inversión en el extranjero, en estos primeros años, fue uno de apoyo a la estrategia de promoción de exportaciones. Los primeros proyectos aprobados fueron el establecimiento de oficinas de ventas en los mercados de exportación y algunos proyectos manufactureros con

orientación exportadora. En palabras de Ozawa: "Las inversiones japonesas en el exterior a principios de los años cincuentas tenían como fin restaurar a Japón como un exportador de bienes manufacturados y asegurar el suministro de recursos naturales, metas similares a las de los años de la preguerra".(2)

El primer caso de inversión directa en el extranjero fue aprobado por el gobierno en el año fiscal 1951 (en Japón se contabiliza desde abril hasta marzo del año siguiente). Pero el monto de la inversión japonesa se mantuvo muy bajo, sin pasar de los 500 millones de dólares hasta muy avanzada la década de los sesentas. Desde entonces la tendencia ha sido hacia la expansión de los flujos de capital, con periodos de excepción debido a situaciones internacionales o internas con un efecto restrictivo sobre la inversión. Para tener una idea de la lentitud con la que creció la inversión japonesa durante los primeros diez años (1951-1961) podría señalarse que el monto acumulado hasta entonces fue rebasado en un sólo año en 1968 (ver cuadro no. 1).

En sus primeros años la inversión japonesa se caracterizó por su lento crecimiento y por su énfasis en actividades de apoyo a las exportaciones. Por ejemplo, fue durante estos años cuando se comenzaron a establecer las primeras empresas japonesas en América Latina. La región seguía una estrategia de crecimiento "hacia adentro" conocida como sustitución de importaciones, que implicaba mantener el mercado cerrado ante la competencia externa. Por ello entre las primeras firmas japonesas en llegar a la región se cuentan las compañías comercializadoras quienes deseaban asegurar su porción de mercado

en América Latina.

En 1966 la inversión japonesa comenzó a exceder el nivel de los 200 millones de dólares. En buena parte este crecimiento se debió a la proliferación de proyectos en Taiwan, Hong Kong, Tailandia y Singapur, donde se decidió producir no sólo para el mercado interno sino para exportar a terceros países aprovechando los bajos costos salariales.

Los años 1968-1973 se caracterizaron por el rápido crecimiento en los flujos de inversión. Fue durante 1968 que se produjo un incremento decisivo en los niveles de inversión al llegar a los 557 millones de dólares, mostrando una tasa de crecimiento de 38.4% (cuadro no. 1).

Este periodo de crecimiento se explica en gran medida por la gran fortaleza que mostró la balanza de pagos japonesa y que se tradujo en un volumen de reservas acumuladas importante. El superávit comercial creció de 2.5 mil millones de dólares en 1968 a 7.8 mil millones de dólares en 1971. Las reservas monetarias pasaron de dos mil millones a ocho mil millones de dólares.(3) La mejoría en la situación de la balanza de pagos japonesa hizo que disminuyese la presión para restringir los flujos de capital japoneses hacia el exterior.

Durante estos años fue notorio el crecimiento en la inversión dirigida a los Estados Unidos, principalmente en el sector comercial y de servicios. Las compañías que querían ingresar a los E.U. se habían enfrentado a la dificultad de conseguir el capital localmente, pero las cosas se facilitaron conforme se liberalizaban las regulaciones a la exportación de capital en Japón.

También continuó la expansión en países vecinos, particularmente en Corea del Sur. Japón mantuvo su búsqueda de fuentes confiables de abastecimiento de recursos naturales a través del modelo de "desarrollo e importación". Este programa prevee la estructuración de paquetes financieros (ayuda oficial para el desarrollo, préstamos comerciales e inversión directa) a países ricos en algún recurso indispensable para Japón. El propósito del programa es ayudar al otro país a explotar sus recursos y asegurar contratos de importación a largo plazo para Japón.

Los controles a la exportación de capital fueron suprimidos en gran medida a fines de los años sesentas. En octubre de 1969 entró en funcionamiento un nuevo sistema de aprobación automática de los proyectos de menos de 200,000 dólares, en vez de la aprobación caso por caso antes requerida. En 1970 el límite necesario para la aprobación automática fue elevado a un millón de dólares. En julio de 1971 se abandonaron las restricciones cuantitativas.(4) Sin embargo, hasta la fecha es necesario notificar al Ministerio de Finanzas sobre todos los proyectos de inversión en el extranjero.

La revaluación del yen experimentada a principios de los años setentas contribuyó a facilitar la inversión en el exterior al abaratar los costos de adquisición de bienes productivos en otros países.

El gobierno por su parte, instituyó una serie de medidas encaminadas a fomentar la expansión de empresas japonesas en el extranjero. Se instituyó un programa especial de préstamos

para inversiones que proveía por un lado de menores tasas de interés y por el otro de disponibilidad en el largo plazo de divisas extranjeras. Se constituyó una reserva por pérdidas, exenta del pago de impuestos, para las inversiones en el extranjero. Este programa le permitía a la firma guardar hasta cierto porcentaje de su inversión en el extranjero como reservas deducibles del pago de impuestos.

Como puede apreciarse en el cuadro no. 4 la dependencia de Japón del abastecimiento externo de recursos naturales es una de las más profundas en el mundo. Por ejemplo la dependencia es casi total en los renglones de petróleo, mineral de hierro, cobre, estaño, aluminio y níquel. Debido a esta seria vulnerabilidad del país, una de las políticas prioritarias del gobierno japonés ha sido la de asegurar el abasto de estas materias primas, a través de la inversión en proyectos de explotación de recursos naturales en el extranjero.

Por estas razones, además de las medidas promocionales de la inversión directa en general, el gobierno japonés apoyó fuertemente la explotación directa y la importación de recursos naturales a través del tratamiento fiscal y financiamiento preferenciales a los proyectos de inversión en estas áreas en el exterior.

En 1961 el gobierno instituyó las Medidas para Promover la Compra de Bienes Primarios. El paquete equivalía a un subsidio de tres cuartas partes de los costos de mercadeo e investigación y tenía como meta promover la exportación de los recursos de países en desarrollo a Japón. En 1969 se estableció la Reserva Especial para Pérdidas por Inversión Extranjera, esta

ley permitía al inversionista acumular reservas hasta por el 50% del valor de sus inversiones en el Tercer Mundo. En 1971 se instituyó el Fondo de Reserva para Inversiones en el Desarrollo de Recursos Naturales. En esta ocasión se permitía a las compañías encargadas de la exploración en petróleo, metales no ferrosos, uranio, combustible de carbón y mineral de hierro acumular reservas libres de impuestos hasta por el 100% del valor de su inversión.(5)

En cuanto al financiamiento preferencial, diversas agencias gubernamentales participan en esquemas favorables de financiamiento para las empresas privadas. En 1957 se alteró la ley para permitir al Eximbank de Japón (JEximbank desde ahora) participar en el financiamiento de proyectos de inversión en el extranjero. El Fondo de Cooperación Económica Internacional (OECE) provee de ayuda financiera para la explotación de recursos naturales en los países en desarrollo. La Agencia de Promoción de la Exploración de Minerales Metálicos se especializa en financiamiento con bajos intereses y garantías de restitución del capital para la exploración de recursos naturales en países en desarrollo. La Agencia de Desarrollo Petrolero ofrece facilidades similares. La Agencia de Explotación de Metales del MITI (Ministerio de Industria y Comercio Internacional) ayuda a las compañías que emprenden proyectos de gran riesgo con préstamos que cubren el 50 o 70% de los costos y que deberán ser pagados únicamente cuando se finalice con éxito el proyecto.(10)

Los años 1972-1973 mostraron gran dinamismo de la inversión nipona en el exterior. Entre 1971 y 1972 la inversión

más que se duplicó y alcanzó por primera vez el nivel de los dos mil millones de dólares. En un estudio realizado por la Agencia de Empresas Medianas y Pequeñas del MITI se mencionaban varios factores como causas del crecimiento acelerado de la inversión japonesa mundial. Durante el periodo de rápido crecimiento de la economía japonesa, en los años sesentas, las capacidades de las empresas japonesas en términos de su administración (management), financiamiento y tecnología fueron desarrolladas y alcanzaron niveles internacionales. Además el establecimiento de instituciones financieras y de compañías comercializadoras en el extranjero sirvió de base para la expansión internacional de las actividades de las empresas.

Por otro lado se incrementaron las presiones para relocalizar en el exterior parte de las actividades productivas. Se intensificaron los factores domésticos que inhiben la inversión interna, como la escasez de la fuerza de trabajo, el aumento de los salarios y la dificultad en obtener locaciones para las fábricas. La revaluación del yen a partir de los reajustes en las paridades de 1971 también fomentó la inversión en el extranjero.

El gobierno impulsó estas tendencias al liberalizar la inversión directa, motivado por los superávits comerciales y el gran aumento de reservas en moneda extranjera.(6)

La crisis petrolera de 1973 tuvo un efecto severo sobre Japón. De acuerdo con Ozawa, el gobierno primero impuso restricciones a la inversión en el extranjero en bienes raíces y después sugirió a otras industrias a través de la "guía administrativa" (administrative guidance) el posponer las

inversiones que no fuesen las más urgentes.(7) Sin embargo, se trató sólo de un declive temporal por dos razones. En primer lugar porque la crisis energética requería de una participación más activa en el desarrollo de recursos naturales en el exterior para asegurar el abastecimiento confiable, y en segundo lugar, porque Japón estaba deseoso de trasladar las industrias intensivas en energía a los países ricos en recursos. Fue entonces cuando el gobierno de Japón decidió dar un giro de las industrias contaminantes e intensivas en energía (industria química e industria pesada) hacia industrias "limpias" e "intensivas en conocimientos" y se le asignó a la inversión extranjera directa un nuevo rol -el de catalizador para producir el cambio.(8)

El embargo agrícola de los Estados Unidos a principios de 1973 y el "shock" petrolero del mismo año pusieron de relieve la extrema vulnerabilidad de Japón frente al suministro externo de recursos naturales. Estos acontecimientos ayudan a explicar la alta prioridad que el gobierno japonés ha dado en sus planes de expansión de la inversión directa al desarrollo de los recursos naturales y a la diversificación de fuentes de abastecimiento.

Reflejando la difícil situación por la que atravesó la economía japonesa a raíz del shock petrolero, en 1974 la inversión japonesa pasó de 3,494 millones de dólares en el año anterior a sólo 2,396 millones de dólares (ver cuadro no 1). Las políticas de austeridad fiscal del gobierno empujaron a la economía a una etapa recesiva, misma que obligó a las empresas a

recortar sus inversiones en el exterior. El deterioro de las relaciones políticas con los países asiáticos tampoco favoreció a la exportación de capital. Fue en este año cuando se produjeron los "motines Tanaka" con motivo de una gira del Primer Ministro japonés por varios países asiáticos y en donde el crecimiento acelerado de la inversión japonesa generó un sentimiento de "omnipresencia japonesa" y de rechazo local.

Sin embargo, aún en 1974 la inversión se mantuvo por arriba del nivel de los dos mil millones de dólares y para 1975 había alcanzado 3,494 millones de dólares. Esto en opinión de Ozawa demuestra: "Una fuerte corriente subyacente a la tendencia persistente de la expansión industrial en el extranjero".(9) Varios factores motivaron a las empresas a expandir sus actividades en el extranjero: en Japón los salarios continuaron incrementándose, la balanza de pagos comenzó a arrojar resultados favorables y en 1977 se produjo una fuerte revaluación del yen.

En 1975 el gobierno refrendó la importancia que concedía a la inversión japonesa en el extranjero en el Libro Blanco del MITI titulado "Perspectivas de Largo Plazo sobre la Estructura Industrial". Entre las razones mencionadas para promover la inversión japonesa directa se incluía la necesidad de asegurar un flujo estable y barato de recursos naturales. Se concluía que los métodos anteriores de importación deberían ser mejorados para incluir la inversión directa y el financiamiento para comprar minas y otros recursos necesarios. Debía aprovecharse además la actitud favorable de los países en desarrollo de recibir ayuda para explotar sus propios recursos naturales.

Además se estimaba necesaria la inversión en el exterior en las industrias primarias para reducir la carga sobre los recursos japoneses y ayudar a mejorar la ecología. Las industrias intensivas en mano de obra deberían ser relocalizadas en regiones más apropiadas para mejorar el nivel salarial y la calidad de vida de la mano de obra japonesa conforme se avanzaba en industrias de mayor valor agregado.(10)

A finales de los años setentas la inversión nipona volvió a crecer aceleradamente. En especial en 1978 se alcanzó un valor de 4,598 millones de dólares, lo que significó un 63.9% de incremento sobre al año anterior (ver cuadro no. 2). Un buen número de factores influyeron en el dinamismo de los flujos de inversión.

El periodo de depresión económica a raíz de la crisis petrolera sirvió para que las empresas redujeran sus costos administrativos. Esto a su vez llevó a que una vez superada la crisis aumentaran los márgenes de ganancia de las empresas. Con el incremento de las reservas fue posible agilizar los planes de inversión en el extranjero.

Además existía preocupación sobre la competitividad de las exportaciones japonesas debido a la revaluación del yen en 1977, lo que favorecía una estrategia de inversión directa en otros países. Esta estrategia se fortaleció porque el yen fuerte facilitaba la compra de fábricas, terrenos y equipo en el exterior.

La política de aseguramiento de recursos naturales también explica el que se canalizaran importantes recursos a

proyectos de gran envergadura como el proyecto Asahan (en Indonesia) y el proyecto de un complejo petroquímico en Irán.(11)

Los años 1979-1982 muestran un comportamiento sumamente errático de la inversión japonesa mundial. En 1979 con el shock petrolero el auge del año anterior en la inversión directa se vio frenado. Japón no sólo tuvo que hacer frente al encarecimiento acelerado del crudo, con el consiguiente efecto adverso sobre su balanza de pagos, sino que importantes proyectos de inversión se vinieron abajo. Con la revolución iraní el proyecto de un complejo petroquímico en el que ya se habían comprometido importantes recursos fracasó.

En 1980 la inversión japonesa tuvo un crecimiento negativo de -6%. En 1981, sin embargo, la recuperación fue asombrosa, casi duplicándose la inversión sobre al año anterior.

Sin embargo ese año otra crisis de gran envergadura sacudiría al mundo. La crisis de la deuda detonada por México en 1981, pero después generalizada a buena parte del Tercer Mundo, posiblemente tuvo un fuerte impacto sobre Japón. En 1982 la inversión decreció en un -13.7% (ver cuadro no. 2)

Sin duda la experiencia de esos años tuvo una marcada influencia sobre Japón. Este hecho se refleja en lo que Felicity Marsh caracteriza como un nuevo parámetro japonés en las decisiones de inversión, el "factor-riesgo por país" (country-risk factor):

Una razón más que explica la creciente inversión japonesa en países desarrollados es el "factor-riesgo por país", acerca del cual, Japón se muestra cada vez más sensible. La coinversión japonesa-iraní sobre el complejo petroquímico resultó un fiasco, las grandes cancelaciones de proyectos en China, el casi

colapso de la estructura financiera mexicana y el rápido incremento de los costos en varios proyectos en los países en desarrollo han hecho que Japón dude más en comprometer fondos en estas áreas, si existe una alternativa más viable en otra parte del mundo.(12)

A pesar de las contracciones mostradas en algún momento, tal parece ser que la tendencia fundamental ha sido hacia el crecimiento. En palabras de Seiichi Tsukazaki: "El valor anual de la inversión japonesa se mantuvo por debajo de los mil millones de dólares hasta 1971. En los siguientes años la inversión despegó, promediando entre 2.3 y 5 mil millones de dólares en 1972-1980 y de 7.7 a 12.2 mil millones de dólares en 1981-1985. En el año fiscal 1984 la inversión japonesa directa alcanzó por primera vez el nivel de los 10,155 millones de dólares. En 1985 creció hasta los 12,217 millones de dólares y en 1986 tuvo un nuevo record: en un solo año aumentó en 10 mil millones de dólares para dar un total de 22,320 millones de dólares, un incremento de 82.7% sobre el año anterior".(13) En 1987 la inversión japonesa superó la marca de los 30 mil millones de dólares con 33,364 millones de dólares, lo que significó un incremento de 49.5% con respecto al año anterior.(14) (Ver cuadros no. 2 y 3).

La celeridad que ha mostrado la expansión de la inversión japonesa mundial es un fenómeno que no ha dejado de llamar la atención:

La inversión japonesa anual se ha ido duplicando desde 1972, el año anterior a la crisis petrolera, y cada vez con mayor velocidad. Le tomó seis años, de 1972 a 1978, pasar de 2.3 a 4.6 mil millones de dólares. Se volvió a duplicar de 5 a 10 mil millones de dólares en los cinco años que van de 1979 a 1984. El tercer salto de 10 a 20 mil millones de dólares sólo le tomó dos años.(15)

El rápido crecimiento en sus montos totales no ha sido la única característica que distingue a la inversión japonesa mundial. Se ha producido también una reorientación por tipo de sector económico y de región favorecidas.

UN DESGLOSE SECTORIAL Y REGIONAL

La inversión japonesa ha experimentado en los últimos diez años grandes cambios en su orientación regional y sectorial. Desde el inicio, un rasgo que había distinguido a la inversión japonesa era su fuerte énfasis en la inversión en países en desarrollo principalmente en el área manufacturera. En 1974 cerca del 70% de la inversión japonesa se dirigía hacia países en desarrollo. (16) En 1976 cerca del 40% de la inversión manufacturera estaba localizada en Asia, 29.7% en Latinoamérica, y Estados Unidos sólo detentaba el 16.1% (ver cuadro no. 5). Citando a un estudioso del tema:

Una de las características que destacan de la inversión japonesa directa es la migración de la industria manufacturera a los países vecinos de Asia y Latinoamérica. Existen dos motivos básicos para este trasplante geográfico de las actividades manufactureras japonesas: uno es dar la vuelta a la política de sustitución de importaciones del país anfitrión; el otro es establecer una base de producción para utilizar los bajos costos de manufactura en el extranjero. La primera motivación fue dominante durante los cincuentas y principios de los sesentas y corresponde por lo general a la inversión japonesa en América Latina. El segundo objetivo adquirió importancia a mediados de los años sesentas y sobre todo a raíz de las revaluaciones de 1971 y 1977 y explica en su conjunto la inversión japonesa en Asia. (17)

Estas tendencias se han visto modificadas

sustancialmente. En 1986 el 46.1% de la inversión se dirigió a los países en desarrollo (cuadro no. 6).

Especialmente afectada se ha visto la región asiática. En 1974 era la principal zona receptora de los flujos de capital japoneses, pero hacia 1986 había sido reemplazada por Norteamérica (Estados Unidos y Canadá). La inversión en América Latina se ha mostrado estancada, mientras que la inversión hacia otras zonas en desarrollo como el Medio Oriente y Africa ha decrecido. Por ejemplo la inversión en Latinoamérica se mantuvo de 19.8% en 1974 a 19.2% en 1986, mientras que la inversión en Medio Oriente se redujo del 6.2% del total a sólo 2.8% (ver cuadro no. 6)

Dentro de los países desarrollados la inversión se ha concentrado en los Estados Unidos. Este país recibió en 1986 y 1987 10,441 y 15,357 millones de dólares. Es decir, en los dos años detentó el 46% de la inversión total japonesa (ver cuadro no. 7).

La actividad manufacturera también ha perdido peso relativo dentro de la inversión japonesa total. En 1974 representaba el 32.7% del valor de la inversión acumulada, en 1986 había caído a 17.1%. En 1987 se notó una recuperación llegando a 23.5% (ver cuadro no. 8). Este incremento se debió a los efectos de la revaluación del yen y al creciente proteccionismo mundial. Para mantener la competitividad en costos las empresas japonesas han relocalizado parte de su producción en países asiáticos con costos laborales menores. Además las compañías están invirtiendo activamente en países desarrollados para hacer frente a los requisitos de contenido

local y los problemas de investigación de casos de dumping. En el año fiscal 1987 (marzo de 1988) el 61.9% de toda la inversión manufacturera se concentró en Norteamérica y el 21.4% en Asia.(18)

Esto significa una modificación sustancial del patrón anterior, donde la actividad manufacturera se dirigía principalmente a las zonas menos desarrolladas. Destaca el hecho de que América Latina haya perdido su atractivo como lugar donde establecer empresas manufactureras japonesas. En un periodo aproximado de diez años (1976-1987), Latinoamérica pasó de recibir el 29.7% de la inversión manufacturera japonesa a sólo el 2.1% (cuadro no. 9). Como puede verse la reducción ha sido muy drástica.

Otro cambio importante en la composición de la inversión japonesa ha sido en el área de explotación y procesamiento de recursos naturales. En 1982, los rubros de madera y pulpa, químicos, metales ferrosos y no ferrosos, agricultura, silvicultura, pesca y minería representaron el 38.4% del total de la inversión japonesa en el exterior.(19) En 1987 la cifra correspondiente era de 19.6% (datos calculados a partir del cuadro no. 8). Este fenómeno quizá pueda explicarse por la reestructuración industrial japonesa hacia áreas menos intensivas en recursos naturales y energía, lo que se refleja en el peso cada vez menor de los recursos naturales dentro de las importaciones totales de Japón. Por ejemplo el petróleo pasó de representar cerca del 35% de las importaciones en 1975 al 13.8% en 1987 y los minerales metálicos pasaron de 12% en 1968 a 4.1% en 1987.(20)

Dentro del sector manufacturero las ramas que se han

mostrado más dinámicas son la eléctrica y electrónica, el equipo de transporte y en general la maquinaria ensamblada.

El sector no manufacturero de la inversión japonesa creció aceleradamente. En 1981 representaba el 64.1% del total, para 1987 era el 75.2% de la inversión acumulada total. Dentro del sector no manufacturero han sido ciertas ramas las responsables de su expansión. Anteriormente solían ser las principales receptoras de capital las ramas de comercio y de servicios, cuyo fin era establecer oficinas de ventas en los países desarrollados. Sin embargo, las áreas más dinámicas han sido la financiera, la de seguros y la de bienes raíces. La inversión en la rama financiera y de seguros pasó de 533 millones en 1982, a 7,240 millones en 1986 y 10,673 millones de dólares en 1987. La inversión en bienes raíces se triplicó en 1986 con respecto al año anterior para pasar de 1,207 millones a 3,997 millones y 5,428 millones de dólares en 1987.

A continuación se hará un breve recuento de que sectores económicos han sido favorecidos en las principales áreas receptoras de capital japonés: Estados Unidos, Asia, Europa y América Latina (ver cuadro no. 9)

NORTEAMERICA

La inversión en esta área se ha concentrado principalmente en el sector no manufacturero. En 1987 de los 15,357 millones de dólares invertidos, 10,285 millones de dólares se dirigieron hacia este sector. Las áreas más dinámicas fueron

las industrias de servicios y comercio, finanzas y bienes raíces.

Sin embargo la inversión manufacturera ha crecido de forma importante en la región. Respecto al año 1986 Seiichi Tsukazaki señala que:

De los 10,441 millones de dólares invertidos en Norteamérica, 2,199 millones de dólares se invirtieron en manufacturas, un incremento de 79% sobre el año anterior. Fue la primera ocasión para Norteamérica en que la inversión manufacturera pasó de los 2 mil millones de dólares. Este rápido crecimiento sin duda refleja el impacto del yen fuerte.

La fricción comercial entre Estados Unidos y Japón que surgió durante los ochentas también contribuyó de manera significativa a este aumento. La inversión en sectores vulnerables a la fricción comercial, como maquinaria eléctrica y electrónica, automóviles y acero y maquinaria en general significó 1,550 millones de dólares, representando el 70% de la inversión manufacturera total en la región. (21)

Para 1987 la inversión manufacturera llegaba a los 4,848 millones de dólares, un incremento de 120.5% sobre el año anterior. (22)

La inversión japonesa en el área se ha concentrado fundamentalmente en los Estados Unidos. La inversión en este país ha crecido aceleradamente. De acuerdo con las estadísticas del Departamento de Comercio de los E.U., Japón ocupaba el cuarto lugar como país inversionista en los Estados Unidos, después de Inglaterra, Holanda y Canadá. A finales de 1984 Japón ya ocupaba el tercer lugar, mismo que ha mantenido hasta la fecha. En 1986 el valor de la inversión inglesa en los Estados Unidos ascendía a 209,329 millones de dólares y la holandesa a 42,852 millones de dólares. La inversión japonesa tenía un valor de 23,433 millones de dólares, mientras que la canadiense era de 18,312 millones de

dólares y Alemania Occidental contaba con 17,356 millones de dólares.(23)

Por otro lado, resalta el hecho de que el patrón de inversión de los principales países inversionistas en E.U. es muy distinto. Gran Bretaña parece mostrar una marcada tendencia hacia la inversión manufacturera, mientras que Holanda se muestra activa en el ramo comercial y manufacturero. Japón se distingue del comportamiento de estos dos países por su marcado énfasis en el sector no manufacturero. El cuadro no. 10 da cuenta de estas características.

La inversión japonesa en el sector no manufacturero ha alcanzado cifras record. En 1986 la inversión en el sector comercial llegó a los 1,208 millones de dólares, en el sector financiero a 1,014 millones de dólares y en bienes raíces a 944 millones de dólares. La inversión manufacturera registró un valor de 279 millones de dólares (cuadro no. 10).

Con la revaluación del yen la inversión en los E.U. se ha acelerado. Contando únicamente los proyectos con 100% de participación extranjera, se registra un promedio de 70 a 80 casos de inversión japonesa mensual. En las áreas de alta tecnología, debido a la fricción comercial, no se ha visto un desaceleramiento de la inversión en el sector de semiconductores y telecomunicaciones. En el área de automóviles, autopartes y maquinaria en general se registra un promedio de 10 inversiones mensuales en los Estados Unidos.

En 1984 y 1985 Japón superó a los demás países por el número de inversiones realizadas. JETRO considera que en el futuro es posible que la inversión japonesa, sobre todo en el sector

manufacturero, se mantenga relativamente en pequeña escala y se distinga en mayor medida de Inglaterra y Holanda quienes están concentradas en la industria química y otras de ese género y por lo tanto se caracterizan por inversiones masivas en proyectos seleccionados.(24)

De especial significado ha sido el auge en la inversión en instituciones financieras de los E.U. Ejemplos de lo anterior son: Fuji Bank adquirió la empresa de servicios financieros Walter E. Haller de Chicago por 425 millones de dólares. En 1985 Mitsubishi compró el Banco de California y Sanwa la filial británica de Lloyd's en ese estado por un valor de 263 millones de dólares. En 1986 el Banco de Inversión Henry Schroeder, controlado por el Banco Industrial de Japón, compró la firma neoyorquina Aubrey J. Lanston. Sumitomo adquirió 12.5% de las acciones de uno de los más importantes bancos de inversión de Nueva York, el Goldman Sachs Co. Nippon Life Insurance, la aseguradora más grande de Japón, compró 13% del Shearson Lehman Brothers filial de American Express. En 1986 dos bancos de inversión, Nomura y Daiwa recibieron la concesión del sistema de la Reserva Federal de E.U. para actuar como agentes primarios. En palabras de Antonio Gutiérrez Pérez:

El proceso de penetración se puede completar [de describir] con los siguientes datos: cinco de los diez bancos más grandes de California son propiedad de japoneses; la proporción de éstos en los préstamos de la banca comercial a las empresas radicadas en E.U. pasó de 8% en 1973 a 22% en 1986. Finalmente, los activos de los bancos japoneses en el sistema bancario estadounidense que representaban 9% del total, en 1986 tuvieron un crecimiento espectacular, para llegar al 35%.(25)

Con respecto a Canadá, la fricción comercial creada por la exportación japonesa de automóviles ha llevado a que se incremente la producción directa en este renglón. El gobierno canadiense por su parte ha decidido promover activamente la inversión japonesa. Tal es el espíritu del documento aprobado en 1986 sobre "Una Estrategia de Diez Puntos hacia Japón", en donde se mencionaba la necesidad de fomentar nuevas rondas multilaterales de comercio, de promover la cooperación de la industria japonesa y canadiense y de mejorar el ambiente canadiense para la inversión japonesa.(26)

EUROPA OCCIDENTAL

Los mayores países receptores de capital japonés en 1986 fueron Luxemburgo con 1,092 millones de dólares, Gran Bretaña con 984 millones de dólares y Holanda con 651 millones de dólares.(27) Es importante destacar que Luxemburgo ofrece varios incentivos fiscales a las empresas transnacionales.

La inversión japonesa en los países europeos ha estado concentrada en el sector no manufacturero. En 1987 de 6,576 millones de dólares, 5,402 millones se invirtieron en el comercio y servicios, es decir más del 75% de la inversión total. Dentro de este sector el crecimiento se ha registrado fundamentalmente en el renglón de finanzas y seguros. Con anterioridad el comercio detentaba una parte importante de la inversión (30.6% en 1983). Actualmente las finanzas y seguros cubren el 52.5% y el comercio sólo 25.2% de la inversión en el renglón no manufacturero.(28)

En 1987 la inversión en el sector financiero y de

seguros se duplicó llegando a los 4,532 millones de dólares o 68.9% de toda la inversión japonesa en Europa Occidental. Hirobumi Takaoka opina que este rápido aumento se debió en parte al establecimiento de numerosas subsidiarias financieras. También la ley de abril de 1988 en Gran Bretaña sobre finanzas motivo a las filiales japonesas a incrementar su capital.(29)

La inversión manufacturera llegó a los 851 millones de dólares, es decir, un incremento de 129.9% sobre el año anterior. También se ha producido un cambio en la composición de la inversión en esta área. A fines de 1980 la inversión en metales ferrosos y no ferrosos representaba 18.5% del total, seguido por textiles, equipo eléctrico, maquinaria en general y químicos cada uno por debajo del 10%. En 1986 los sectores de equipo eléctrico y maquinaria de transporte obtuvieron cada uno 20% del total. En 1987 el sector de maquinaria de transporte registró un incremento de 281.4% sobre el año anterior para totalizar 299 millones de dólares. Japón parece así estar concentrándose en los sectores más intensivos en tecnología, donde tiene gran competitividad internacional.

Uno de los grandes atractivos de esta zona geográfica es la posibilidad de abastecer a un mercado de gran importancia como el de la Comunidad Económica Europea. Otra motivación subyacente a la exportación de capital japonés ha sido las tensiones comerciales sobre todo alrededor de ciertos productos: coches, videocaseteras, herramientas, televisiones, etc. Los japoneses han incrementado la producción local de estos productos en los países europeos.

Una encuesta de JETRO muestra que en enero de 1987, de 242 filiales manufactureras japonesas en la CEE, 63 operaban en el renglón de electrónica y equipo eléctrico, 26 en químicos, 22 en equipo de transporte y 21 en maquinaria en general. La mayor parte de la inversión se realizó en las áreas relacionadas con el equipo eléctrico. (30)

ASIA

La inversión japonesa en la región declinó en los años fiscales 1984 y 1985. A partir de 1986 esta tendencia se ha revertido al aumentar la inversión en 892 millones de dólares y llegar a los 2,327 millones de dólares. La inversión manufacturera creció de 344 millones a 804 millones de dólares. (31) El crecimiento en esta actividad se explica por el deseo de aprovechar los menores costos de producción en estas naciones, particularmente a raíz de la revaluación del yen. Los fabricantes de equipo de sonido, productos electrodomésticos y autopartes se han establecido principalmente en los NIE's asiáticos (Newly Industrializing Economies: Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur).

La inversión japonesa en el continente asiático pasó por primera vez de los 4,000 millones de dólares en 1987, un incremento de 2,541 millones de dólares sobre el año anterior. Este incremento se debió a una intensa actividad tanto en China, como en la ASEAN y los NIE's asiáticos.

Por país, la inversión en los NIE's asiáticos llegó a los 2,580 millones de dólares, 68.5% mayor que en 1986. La

inversión en cuatro países de la ASEAN (Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas) llegó a 1,030 millones de dólares, un incremento de 86.3% sobre el año fiscal de 1986. Por industria, el sector con mayor peso fue el eléctrico y maquinaria eléctrica con 467 millones de dólares (arriba en 78.4% sobre el año anterior). La inversión en metales ferrosos y no ferrosos, químicos y alimentos fue de 306 millones, 246 millones y 142 millones de dólares respectivamente. La inversión en el sector no manufacturero llegó a los 442 millones de dólares, cifra 4.6 veces mayor a la de 1986. Esto se explica por la cuantiosa inversión en bienes raíces en Hong Kong y Singapur. La inversión en el sector servicios pasó de 96 millones a 684 millones de dólares, en gran medida debido a la construcción de hoteles para los juegos olímpicos de Seúl en 1988.(32)

Gorota Kume opina que el reciente dinamismo de la inversión japonesa en Asia puede explicarse por varios factores. En primer lugar las economías asiáticas han llevado a cabo un reajuste económico decidido y realista ante el cambio en la situación internacional. Este reajuste ha incluido el abandono del modelo sustitutivo de importaciones y la adopción de una estrategia de crecimiento orientada a la exportación, una depreciación efectiva de sus monedas frente al yen y una liberalización comercial y financiera. De este modo las economías de la región han podido crecer con una inflación moderada.

Por otro lado, se ha observado un relajamiento de la regulación a la inversión extranjera directa en varios países de la región asiática. Se han flexibilizado los requisitos de su

localización y se han mejorado los incentivos financieros e impositivos designados especialmente para las inversiones en el sector exportador.(33)

La inversión japonesa en el continente asiático no ha sido uniforme. Pueden así vislumbrarse diferencias en su crecimiento dependiendo del grupo económico de que se trate: NIE's, ASEAN y un caso aparte sería el de China. Aún dentro de cada grupo económico el comportamiento japonés por país ha sido distinto.

A raíz de la revaluación del yen a mediados de los años ochentas el primer lugar que apareció como sumamente atractivo para las compañías japonesas fueron los países de reciente industrialización asiáticos: Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur. Por su parte estos países también siguieron una política de promoción de la inversión extranjera directa.

Durante la primera mitad de 1987 la inversión en Corea del Sur aumentó un 336.2% en su valor comparado con el mismo periodo del año anterior. A Taiwan le correspondió un incremento de 89.3% y a Singapur de 277.8% (34)

Debido a la creciente apreciación de las monedas de los "cuatro tigres", la inversión japonesa se ha dirigido preferentemente a los sectores de alta tecnología, mientras que las industrias intensivas en mano de obra se han trasladado a los países de la ASEAN, mismos que ahora experimentan un crecimiento acelerado de la inversión japonesa.

JETRO ha encontrado que existen diversas motivaciones en la exportación de capital japonés a cada uno de los NIE's asiáticos. En Corea ha habido muy pocos casos de inversión con el

objetivo de crear bases de exportación hacia los E.U. y terceros países. La motivación central parece ser el asegurar porciones de mercado coreano y formar alianzas (tie-ups) con rivales coreanos. Se ha incrementado la exportación de productos hacia Japón.

En cambio en Taiwan el objetivo principal sí parece ser la creación de bases de exportación para terceros países. En Hong Kong y Singapur la estrategia de las compañías japonesas es diferente. En Hong Kong parece que se ha buscado: a) la reducción de costos a través de la producción de consignación en China y la creación de bases para la exportación a países industrializados, b) el establecimiento de bases para conseguir el acceso al mercado chino y c) la creación de zonas ensambladoras de equipo electrónico que utiliza un gran número de partes. Como puede verse Hong Kong resulta muy atractivo por la posibilidad de conseguir acceso al mercado chino y como fuente de mano de obra barata y calificada desde la cual exportar a otros países.

Otra característica de la inversión en Hong Kong es que el capital destinado al sector financiero, de bienes raíces y en el sistema distributivo han crecido con mayor fuerza que el capital destinado a las actividades manufactureras.

En Singapur, después del auge en inversión hotelera, la inversión en industrias manufactureras se ha concentrado en los sectores de alta tecnología y productos eléctricos, donde existe poca competencia de la ASEAN y puede utilizar la infraestructura existente y de buena calidad en dicho país.(35)

El aumento en los costos de producción en los NIE's asiáticos, debido a la revaluación de sus monedas o alzas

salariales, ha provocado que paulatinamente la inversión japonesa no intensiva en alta tecnología se desplace a los países de la ASEAN. Pero el dinamismo de la inversión japonesa dentro de este grupo económico no ha sido uniforme. La inestabilidad política de Filipinas ha hecho que la inversión japonesa en ese país crezca muy poco.

La inversión japonesa en Tailandia se ha revitalizado a partir de la segunda mitad de 1986. En la primera mitad de 1987 se reportaron 80 solicitudes japonesas para proyectos de inversión, cifra por encima de las 54 solicitudes del año anterior. El valor de las solicitudes es 30 veces mayor que el valor que tuvieron en el periodo correspondiente de 1986. (36)

Cabe mencionar que el gobierno de Tailandia ha llevado a cabo una intensa campaña de promoción de la inversión extranjera a través de su "Sexto Plan de Desarrollo Económico y Social". Especial énfasis se ha puesto en las industrias de exportación.

En Malasia la inversión japonesa también ha crecido rápidamente. En la primera mitad de 1987 el incremento correspondió a 6.5 veces sobre el mismo periodo del año anterior. La legislación sobre inversión extranjera se ha flexibilizado y esto ha provocado que muchas compañías japonesas operando en Singapur se trasladen a Malasia.

En Indonesia el valor de la inversión durante la primera mitad de 1987 se incrementó en 4.5 veces. La inversión orientada hacia la exportación había estado confinada a los textiles, pero a partir de la devaluación de septiembre de 1986 se ha registrado un aumento de la inversión japonesa en los sectores de equipo eléctrico, autopartes, químicos y bienes industriales ligeros.

Hacia fines de 1978 China se embarcó en una política de mayor apertura económica, lo que significó un cambio sustancial sobre la posición mantenida hacia el capital foráneo. El gobierno chino no sólo ha elaborado leyes sobre las condiciones de operación de la inversión extranjera directa, sino que ha abierto varias zonas económicas especiales, la de Shenzhen entre ellas, y ha establecido zonas económicas y de desarrollo técnico en catorce ciudades portuarias.

En la legislación china se permite la formación de coinversiones, compañías de administración conjunta y compañías de desarrollo conjunto (principalmente en la exploración petrolera). Tal parecer que la forma de operación preferida por los japoneses es la coinversión.

En opinión de JETRO, la inversión extranjera en China creció en forma muy dinámica durante 1983 y 1984 debido al aliento que dio el gobierno a la política de economía abierta y a las leyes que se pasaron en materia de inversión. Sin embargo, la inversión cayó durante 1986 debido a los problemas en el clima de inversión como: la falta de leyes exclusivas sobre inversión, la aplicación caso por caso de las leyes, problemas de transporte, comunicación y energía y otras deficiencias en la infraestructura.

El gobierno chino dio entonces a conocer en octubre de 1986 las "Regulaciones con respecto a la Promoción de la Inversión Extranjera Directa". Los gobiernos regionales también adoptaron medidas de promoción al capital extranjero. A pesar de estos esfuerzos la inversión extranjera directa en la primera mitad de 1987, si bien aumentó en número de casos, se mantuvo estancada en

su valor. La inversión japonesa parece haber seguido este patrón. En 1983 sólo existían 10 casos de inversión, pero se realizaron 47 en 1984 y 95 en 1985. En la segunda mitad de 1986 se registró una drástica caída a 21 casos.(37)

Se cree que existen 195 coinversiones sino-japonesas. Por industria, el sector servicios se ha llevado la mayor parte. Han invertido en este campo Takenaka Komuten, Kajima Corp. y Sanwa Bank. La inversión en actividades manufactureras ha sido relativamente reducida. Han participado en este sector Fujian Hitachi Television y Huaqiang Sanyo Electric.

A raíz del incremento de los costos de producción en los NIE's, varias compañías japonesas han considerado la posibilidad de trasladarse a China en los sectores intensivos en mano de obra. Así, mientras la inversión japonesa total en 1986 cayó, la inversión en manufacturas se recuperó. Esta se dirigió a los sectores de procesamiento de alimentos, productos textiles, maquinaria eléctrica, procesamiento de aluminio y cables de fibra óptica. Es notable que la inversión en zonas interiores del país como Sichuan, Hunan, Mongolia interior y Shaanxi, aunque pequeña ha comenzado a incrementarse.(38)

AMERICA LATINA

De acuerdo con Yoshikazu Kameyama la inversión japonesa en América Latina se ha concentrado en tres diferentes tipos de actividades, cada uno por razones distintas. El primer foco de inversión serían las industrias sustitutivas de importaciones, como los automóviles, productos eléctricos y textiles. Las

compañías japonesas reaccionaron ante las políticas de varios gobiernos de América Latina de dar un tratamiento preferencial a la industria interna y cerrar el mercado frente al exterior. Así estas empresas buscaban no quedarse fuera del mercado y al mismo tiempo aprovechar las facilidades otorgadas a la industria local. Sin embargo, las industrias sustitutivas de importaciones, que gozaron de amplia protección y por lo tanto se volvieron ineficientes, se encuentran deprimidas porque no han podido superar la contracción de los mercados internos a raíz de 1982. Semejante situación inhibe la llegada de más capital japonés en esta área.

El segundo tipo de actividad que concentró a la inversión japonesa fueron las inversiones para asegurar el abastecimiento de recursos naturales y de materiales industriales básicos como pulpa para papel, acero, cobre, aluminio y productos químicos. En esta área se realizaron importantes proyectos durante la década de los setentas. La situación actual es diferente, ya que la inversión en este sector no ha crecido aceleradamente. Esto obedece a varias causas. La primera es que las compañías japonesas realizaron en el pasado el suficiente número de inversiones como para asegurar el abasto a Japón. En segundo lugar, la recesión económica que vive la economía mundial después del shock petrolero ha hecho que disminuya la demanda por estos productos.(39)

Finalmente, han proliferado las inversiones para aprovechar los paraísos fiscales en las islas del Caribe y las realizadas en Panamá por compañías navieras. Es el Área no

manufacturera la que se ha mostrado más dinámica en los últimos años. Por ejemplo, de los 4,816 millones de dólares que recibió América Latina por concepto de inversión japonesa en 1987, 4,589 millones de dólares se destinaron a los sectores de comercio y servicios (cuadro no. 9).

Del total de 4,816 millones de dólares en 1987, 2,638 millones de dólares se dedicaron al sector de finanzas y seguros y 1,632 millones de dólares al sector transporte, donde predominan las inversiones en banderas de conveniencia panameñas.

Durante cinco años consecutivos a partir de 1982 Panamá ha sido el segundo país receptor de capital japonés en el continente superado únicamente por los E.U. Si se suman las inversiones en Panamá, Bahamas e Islas Caimán se pone de manifiesto que recibieron el 87% de la inversión realizada durante 1987 en la región.(40) La reorientación que ha experimentado la inversión japonesa en el continente latinoamericano ha sido muy drástica. A mediados de los años setentas los países latinoamericanos eran un destino de importancia para las industrias manufactureras japonesas. Sin embargo, en la actualidad el flujo de inversión se ha concentrado en unos pocos países en el área no manufacturera. Este giro sectorial y por país de la inversión nipona puede explicarse en parte por dos factores: en primer lugar la severa crisis económica que ha contraído los mercados internos y ha impuesto dificultades a las compañías por la escasez de divisas, y en segundo lugar, la disminución de la demanda mundial de recursos naturales.

La inversión japonesa en el área manufacturera ha ido decreciendo rápidamente. En 1985 representó el 13.8% de la

inversión total en Latinoamérica y en el 1986 era sólo el 7.2% (41) En 1987 se volvió a observar una reducción drástica de los flujos de inversión en manufacturas, que representaron únicamente el 3.3% de la inversión en América Latina (ver cuadro no. 9).

En el área manufacturera es el sector automotriz el que se lleva la mayor parte: Nissan anunció la expansión de su planta en México y Honda decidió invertir en dicho país. En Brasil Toyota anunció sus planes de expandir su producción. Mazda en México, Toyota en Venezuela y Mitsubishi en Perú también establecieron coinversiones en este sector.

En el renglón manufacturero, la inversión japonesa ha estado también muy concentrada durante varios años. Brasil y México recibieron 3,200 millones y 900 millones en el sector manufacturero respectivamente, los que sumados representan cerca de 85% de la inversión manufacturera acumulada en América Latina para marzo de 1987.(42) (ver cuadro no. 11) De los 3,200 millones que recibió Brasil, 1,801 millones de dólares se destinaron a los materiales ferrosos y no ferrosos. En México de los 905 millones de dólares recibidos por concepto de manufacturas 709 millones de dólares se localizaron en las actividades de ensamblaje.

Así las inversiones japonesas en América Latina en el área manufacturera parecen concentrarse básicamente en dos países y en cierta industria en particular. En Brasil la inversión ha sido muy grande en materiales industriales como madera y pulpa, químicos y metales ferrosos y no ferrosos. En México el grueso de la inversión manufacturera ha tendido a concentrarse en las actividades de ensamble de maquinaria eléctrica y electrónica y

de transporte para su posterior exportación.

La tendencia de la inversión japonesa en América Latina en áreas de finanzas, seguros y transportación marítima no parece ser fácil de revertir. La recesión económica y los continuos cambios en la política económica gubernamental de varios países del área crean incertidumbre sobre el éxito de la inversión. En el sector manufacturero la única área de interés parece residir en la actividad ensambladora de exportación y hacen falta medidas promocionales del tipo de los swaps para despertar el interés de los inversionistas japoneses:

Un sistema como la "maquiladora" en México es una de las soluciones porque tiene varias ventajas para el capital extranjero. Por ejemplo se permite 100% de capital extranjero y los componentes pueden ser importados libremente. Los "swaps deuda-inversión" son otra de las buenas soluciones ya que puede reducir el costo inicial de la inversión y compensar las situaciones adversas de la región.(43)

Dada la difícil situación de la economía latinoamericana no es posible esperar que se trasladen a la zona grandes empresas manufactureras cuyo objetivo sea abastecer al mercado interno, ya que éste se ha contraído drásticamente. Por ello las oportunidades que identifican las compañías niponas son en el área de la exportación a terceros países y se espera que Latinoamérica otorgue facilidades a estas actividades, como podrían ser los swaps, para competir con otros países asiáticos que también promueven las actividades de exportación. México resulta atractivo porque cuenta con un programa, maquiladoras, que otorga trato preferencial a las compañías para exportar a E.U., pero es difícil prever que tan competitivos pueden volverse otros países

latinoamericanos como bases de exportación a terceros países. Es posible entonces que las actividades de seguros, finanzas y compra de banderas de conveniencia predominen en los próximos años.

CAPITULO 2

EL MODELO TEORICO DE KIYOSHI KOJIMA Y TERUTOMO OZAWA

El propósito de este capítulo es introducir un marco teórico adecuado sobre el fenómeno de la inversión japonesa mundial para utilizarlo posteriormente en el estudio de la experiencia mexicana. Con este fin se ha decidido utilizar el único modelo teórico que estudia en exclusiva el fenómeno del multinacionalismo nipón. Este marco teórico ha sido desarrollado fundamentalmente por dos autores, Kiyoshi Kojima y Terutomo Ozawa. Las obras Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations (Kojima, 1978) y Multinationalism: Japanese Style (Ozawa, 1979) concentran el grueso de esta teoría. Dada la coincidencia en los planteamientos de estos autores se ha decidido tratar sus obras como un sólo modelo, al que denominaremos de aquí en adelante, Kojima-Ozawa. De hecho Kojima y Ozawa son coautores del artículo "Micro and macro economic models of direct foreign investment" (1984) en donde buscan llegar a una síntesis del modelo teórico planteado por ambos.

En primera instancia a lo largo del capítulo se presentarán brevemente los factores que según Kojima y Ozawa explican el surgimiento de un nuevo tipo de multinacionalismo, el japonés. Después se presentarán las críticas que el modelo japonés hace a otros enfoques teóricos como el de la organización industrial y el ciclo del producto. Por último se pasará a explicar con mayor detalle los fundamentos del modelo teórico

Kojima-Ozawa y se hablará sobre las diferentes modalidades que adopta la inversión nipona en los países en desarrollo e industrializados.

La inversión japonesa ha mostrado características diferentes a la inversión realizada por países occidentales. Este "nuevo tipo de multinacionalismo" es el elemento central que tanto Kojima como Ozawa desean explicar. La exportación de capital japonés se ha distinguido no sólo por el tipo de industrias relocalizadas y las zonas geográficas destinatarias, sino por el tipo de empresas japonesas comprometidas, su forma de funcionamiento y el papel que juega la inversión directa dentro de la estrategia de crecimiento japonés:

Japón ha tenido que recurrir a la producción en el exterior como cuestión de sobrevivencia nacional, a pesar de que la mayoría de las firmas (aparte de las grandes compañías comercializadoras y un puñado de corporaciones gigantes) son incapaces de hacerlo por sí mismas y son "inmaduras" en tamaño, sofisticación tecnológica y fortaleza financiera de acuerdo con los estándares occidentales. Irónicamente, desde un punto de vista macroeconómico, las actividades industriales en las que operan estas firmas "inmaduras" están consideradas como listas para ser trasplantadas en el exterior. Consecuentemente, una multitud de funciones de apoyo, financieras y administrativas, están siendo creadas o movilizadas por el gobierno y la industria para sufragar parte de los costos privados y maximizar los beneficios sociales de la producción en el exterior. La inversión directa está emergiendo como una parte integral de la estrategia de crecimiento japonés y su diplomacia económica.(1)

De acuerdo con estos autores el patrón de evolución histórica de la inversión japonesa ha sido distinto del de sus contrapartes occidentales. Para entender el por qué de este

desarrollo, es necesario hacer un breve seguimiento de la experiencia de crecimiento de Japón desde la posguerra.

Durante la etapa de alto crecimiento económico Japón experimentó cambios estructurales en su economía. El sector agrícola fue perdiendo importancia mientras mayores recursos se trasladaban a la industria. Pero aún dentro del sector industrial se produjo una transformación gradual. Se pasó de la industria ligera (textiles) a industrias pesadas y químicas y ulteriormente a sectores manufactureros altamente intensivos en capital y en tecnología de avanzada. Por mencionar algunas cifras: el peso de los textiles sobre el PIB disminuyó de 15.7% en 1955 a 6% en 1968, mientras que la maquinaria eléctrica y no eléctrica pasó de 8 a 18.1% y el equipo de transporte de 5.3% a 11% (2)

El gobierno japonés ha intervenido activamente en la economía a través de sus políticas industriales. En palabras de Hugh Patrick y Henry Rosovsky:

La política fue una mezcla de los enfoques de industria clave e industria infantil. La designación como industria clave venía acompañada de un tratamiento fiscal preferencial, préstamos en términos favorables, importación de equipo libre de impuestos y protección de la competencia de importaciones. Conforme la economía crecía las industrias clave del periodo de la ocupación -acero, construcción de barcos, energía eléctrica, carbón y fertilizantes- recibieron menos ayuda y la atención se centró en nuevas industrias claves como petroquímica, automóviles y computadoras. Al crecer la economía su estructura se transformó y la burocracia previó un giro del énfasis de las industrias intensivas en mano de obra y con tecnología poco sofisticada a industrias avanzadas donde la demanda sería grande y la productividad laboral elevada, como los autos, televisiones y computadoras. Estas industrias

infantes en donde los costos iniciales eran altos, recibieron protección de las importaciones para obtener tiempo e ir aprendiendo, incrementando la escala de operaciones y avanzando tecnológicamente.(3)

La compra de tecnología de Occidente también facilitó el crecimiento de estas industrias.

Esto no quiere decir que MITI hubiese escogido adecuadamente en todos los casos las industrias de mayor crecimiento. Algunas industrias con altas tasas de crecimiento como los bienes ópticos y las motocicletas no fueron seleccionados por MITI y se resistieron los intentos de Sony en 1950 de adquirir tecnología estadounidense para el desarrollo de algunos de sus productos. En otros casos en las industrias escogidas por MITI no se logró llevar a cabo la reestructuración deseada por el Ministerio, como muestra el caso de la industria automotriz donde no se pudo reducir el número de empresas competidoras.(4)

El resultado fue la creación de una estructura dual en la economía japonesa: por un lado, las industrias de crecimiento intensivas en capital y crecientemente en tecnología; por el otro, las industrias tradicionales intensivas en mano de obra. Como se mencionó con anterioridad, la alta tasa de crecimiento económico provocó una escasez de trabajadores y una abrupta alza salarial. Los salarios se triplicaron entre 1952 y 1972.(5) Estas industrias perdieron su competitividad internacional. Las empresas japonesas recurrieron a la producción en países con mano de obra abundante y barata con el fin de reducir los costos de producción y mantener su posición exportadora.

Por otro lado, la política japonesa de convertirse en

una base industrial desde la cuál exportar al mundo, ya había mostrado sus limitaciones. Las restricciones en recursos y el agotamiento ecológico eran evidentes. La fase de industrialización pesada había traído consigo un aumento de la contaminación y un incremento de la dependencia del exterior de recursos naturales. Japón invirtió en otros países para asegurar el abasto de recursos naturales. Eventualmente también trasladó al exterior las industrias intensivas en energía y recursos naturales.

La dependencia japonesa en la exportación de manufacturas como fuente de divisas para adquirir los recursos necesarios también situó a Japón en una posición difícil. Por un lado, Japón dependía de las materias primas que procesaba para la fabricación de manufacturas y al mismo tiempo al tener éxito en la exportación de bienes se hizo más dependiente de los mercados externos. Se generó así una vulnerabilidad con respecto al exterior de las importaciones y exportaciones del país. Ante este fenómeno se recurrió a la producción directa en otros países:

La dependencia comercial inevitablemente motivó fuertemente a las industrias de exportación (como maquinaria eléctrica y no eléctrica) y a las intensivas en recursos naturales importados (aluminio y petroquímica) a recurrir a la producción en el exterior. Estos acontecimientos son evidencia de las fuerzas macroeconómicas que subyacen a la inversión japonesa.(6)

La idea central parece ser entonces que la transformación estructural de la economía japonesa es la fuerza orientadora de la exportación de capital nipón. Es decir la

explicación de la inversión japonesa debe buscarse en los factores macroeconómicos y no en los rasgos microeconómicos de cada empresa.

En efecto, parte del esfuerzo teórico de Kojima y Ozawa está orientado a cuestionar la validez del enfoque dominante en la teoría de la operación transnacional, un enfoque microeconómico. Las teorías de organización industrial y del ciclo del producto han atraído el interés de Kojima y Ozawa ya que ambas enfatizan el comportamiento oligopólico de la firma como un elemento clave en el surgimiento de la inversión extranjera directa.

Stephen H. Hymer, Charles P. Kindleberger y Richard Caves son algunos de los teóricos del enfoque de la organización industrial. Esta teoría afirma que la inversión extranjera ocurre en industrias donde prevalecen estructuras oligopólicas tanto en el país anfitrión como en el inversionista. Los bienes son altamente diferenciados y son producidos por un número reducido de grandes firmas. La empresa que realiza la inversión debe poseer alguna ventaja o renta monopólica (tecnología, mercadeo o distribución) que compense los costos de producir en el extranjero. De acuerdo con esta teoría la empresa prefiere el control total o mayoritario de la firma para evitar perder sus ventajas monopólicas.

La mayor parte de la inversión japonesa en el área manufacturera no parece corresponder a los planteamientos de este enfoque teórico. Un gran número de empresas pequeñas y medianas se ha trasladado sobre todo a los países vecinos de Asia para fabricar productos estandarizados y no intensivos en alta

tecnología. Este tipo de inversión tiende a chocar más con los grupos locales porque se localiza en las áreas donde existe mayor posibilidad de producción por los habitantes del país anfitrión. Es por ello que la inversión japonesa se ha caracterizado por una mayor participación en coinversiones y posesión minoritaria.

Ozawa apunta que existe una modalidad de la inversión japonesa más acorde con los planteamientos de la teoría de la organización industrial. Se trata de la inversión nipona en los países desarrollados. Este tipo de inversión se concentra en áreas intensivas en tecnología y requiere de ventajas específicas de la empresa. Aunque la inversión japonesa en los países industrializados sigue siendo pequeña.(7)

Kiyoshi Kojima opina que el enfoque de la organización industrial describe correctamente el tipo de inversión norteamericana. El error de estos teóricos fue el asumir que este enfoque se aplica a las inversiones de todos los demás países. Dejaron de lado el estudio de otras experiencias, como la del tipo japonés.(8)

La teoría del ciclo producto distingue varias etapas: innovación, crecimiento y maduración del producto. La primera etapa es más probable que ocurra en un país desarrollado por las ventajas que goza en cuanto a recursos de capital, administración, tecnología y la existencia de amplios mercados a los cuales abastecer. La firma que innova con el producto goza de una ventaja monopólica y puede exportar a otros mercados. Sin embargo, conforme el producto se hace más conocido y la tecnología se estandariza, la empresa pierde su ventaja y la

fabricación del producto puede trasladarse a países con menores costos de producción.

La firma puede entonces decidir establecerse en el extranjero y producir desde allí el bien. De acuerdo con esta visión, la decisión de inversión es puramente defensiva, se busca mantener la ventaja que de otro modo pasaría a otros fabricantes.

Sin embargo, la teoría del ciclo del producto no explica el nacimiento del multinacionalismo japonés. Durante la etapa de la posguerra Japón no fue un innovador tecnológico, sino un imitador. La pregunta entonces es qué motiva a los imitadores a emprender actividades de producción en el exterior?

De acuerdo con Ozawa existen dos tipos de circunstancias que generan dos patrones de inversión para los imitadores o seguidores. En el primer caso los seguidores pueden estar interesados en desplazar la producción a países con menores costos de producción. A los imitadores les son más importantes los costos laborales que los de investigación, por lo que se trasladarán a países con mano de obra abundante, relativamente calificada y barata.

En el segundo caso el imitador ha conseguido hacer mejoras importantes al producto, diferenciándolo y desarrollando su propia marca. En este caso la inversión sigue el patrón del enfoque de organización industrial. O bien el imitador consigue mejorar el producto a través de la exportación principalmente a países avanzados. Surge entonces una fuerte motivación por invertir en el país más avanzado para aprovechar el nivel tecnológico más elevado y evitar el cierre de los mercados.

El primer tipo de inversión puede discernirse

claramente en la inversión japonesa en Asia. A esta zona se han trasladado un gran número de empresas pequeñas que se ven en problemas en Japón por el encarecimiento de los procesos de producción con las alzas salariales. De este modo, siguiendo el patrón establecido por Ozawa, las consideraciones de reducción de costos han sido centrales en el momento de trasladarse a países con salarios más bajos. El segundo tipo de inversión, todavía en pequeña escala, puede identificarse en la inversión japonesa en los Estados Unidos. Las motivaciones centrales en este caso son mantener el acceso al mercado y aprovechar la tecnología disponible.(9)

Kiyoshi Kojima reconoce que existen grandes diferencias entre la teoría del ciclo del producto y su propio enfoque teórico. Los conceptos claves del modelo de Vernon son los tiempos de innovación industrial y los efectos de las economías de escala. Es decir son las grandes compañías las que en la etapa de maduración de un producto pueden decidir establecerse en el exterior para evitar que otros competidores se apoderen del mercado. Mientras que en el modelo macroeconómico de Kojima un principio fundamental es el de los costos comparativos, ya que estos determinarían que industrias serían relocalizadas en el exterior (como el caso de la industria textil que busco países con menores costos salariales).

Kojima critica a Vernon porque su preocupación es exclusivamente sobre bienes e industrias oligopólicos y acepta y justifica el hecho de que conforme la firma crece recurra a la inversión en el extranjero para maximizar sus beneficios

oligopólicos. La teoría del ciclo del producto es de hecho una teoría de las empresas oligopólicas.

El problema con el enfoque teórico de Vernon es que en realidad se trata de una justificación del comportamiento oligopólico de los grandes consorcios internacionales. De acuerdo con el enfoque del ciclo del producto, la firma recurre a la producción en el extranjero para defender los mercados antes conquistados por medio de las exportaciones. Pero Kojima advierte que: "Si el argumento es que la producción por el capital nacional de otros países o por otras firmas extranjeras es una 'amenaza' y no debería ser permitida, entonces la inversión directa se realiza con el fin de defender los mercados y mantener la posición oligopólica de la firma. [...] La motivación de este tipo de inversión no es 'defensiva' sino 'ofensiva'".(10) Además si todas las empresas con potencial de exportación tuvieran que hacer inversiones en el extranjero para proteger sus mercados, se produciría un exodo masivo de empresas norteamericanas, lo cual difícilmente ha sido el caso.

De acuerdo con Vernon las empresas invierten en los productos en los que mantienen ventaja comparativa. Este es el comportamiento de la inversión tipo norteamericano. Sin embargo señala Kojima que en Japón invierte en el extranjero durante la etapa final, cuando el producto es estándar. El bajo costo laboral es la mayor atracción de los países en desarrollo: "El problema es la relación entre la orientación hacia bajos costos laborales y la teoría del ciclo del producto. A pesar de que la motivación de bajos costos salariales pueda ser consistente con la última etapa del nuevo producto, empíricamente el modelo es

irrelevante para este tipo de inversión. Los productos dados como ejemplos de industrias con bajos costos salariales apropiados para países subdesarrollados (como textiles) no tienen nada que ver con nuevos productos. No puede decirse que son nuevos productos en su última etapa. Son bienes tradicionales, competitivos en precio, en los que los países desarrollados han perdido su ventaja comparativa".(11)

Como puede verse Kojima y Ozawa descartan por varias razones la aplicación de los modelos teóricos dominantes al caso japonés. A grandes rasgos podría decirse que las diferencias surgen con respecto al tipo de empresa que realiza la inversión y sobre el tipo de industrias que serán relocalizadas en el exterior. Tanto el enfoque de la organización industrial como el del ciclo del producto, asumen que las multinacionales son empresas oligopólicas que explotan sus ventajas en tecnología al invertir en el exterior. Así se trata grandes empresas que buscan producir en el extranjero los bienes en los que gozan de ventaja comparativa, generalmente intensivos en capital y conocimientos. Kojima y Ozawa consideran que estos modelos no son aplicables al caso japonés por que las empresas niponas que invierten en el exterior son por lo general pequeñas y no gozan de una tecnología superior. La motivación central de las empresas niponas que se establecen en otros países no es entonces explotar ventajas monopólicas (que no tienen), sino relocalizar las industrias en las que han perdido su ventaja comparativa y lograr reducir costos.

Dado que los modelos teóricos existentes no parecen

corresponder a las características presentes en la inversión nipona. Kojima y Ozawa han intentado elaborar un marco teórico más acorde con la experiencia japonesa. En opinión de Ozawa un modelo ricardiano se aplica en mayor medida al caso japonés, es decir, un modelo que enfatice la importancia de recursos escasos y finitos que impondrán límites al crecimiento. La economía japonesa a través del comercio ha podido escapar a ciertas limitantes de su crecimiento pero no ha sido siempre exitosa y es altamente vulnerable:

En resumen, la emergencia de Japón como base para empresas multinacionales estuvo motivada por la incertidumbre del abasto de recursos naturales y por la escasez irremediable de mano de obra y terreno en Japón. Estos son problemas que Japón no pudo resolver a través de la vía convencional del comercio. Japón recurrió al multinacionalismo para escapar de la amenazadora trampa ricardiana de la industrialización a la que inexorablemente era conducido por su propio dinamismo económico. Esta manera de enfocar las inversiones japonesas en el extranjero sirve para explicar porque dichas actividades se expandieron repentinamente durante los años sesentas y han continuado creciendo más rápidamente que en cualquier otro país. Visto de esta forma la teoría macroeconómica clásica del crecimiento es un marco de referencia conveniente para interpretar las fuerzas básicas que subyacen al multinacionalismo japonés. (12)

Dicho de otro modo son las variables macroeconómicas las que son relevantes al emprender un estudio de la evolución de la inversión japonesa mundial. La dotación de factores de la producción (mano de obra, situación geográfica, recursos naturales) y la consecuente estructura industrial (en el caso japonés una estructura dual con sectores seniles por un lado y pujantes por el otro) explican las modalidades que ha adquirido la exportación de capital nipón a partir de los años sesentas.

Como puede verse una preocupación constante de Kojima y Ozawa ha sido la de subrayar las diferencias entre el comportamiento de la inversión nipona y la de otros países, por lo que estos autores se muestran reacios a aplicar modelos teóricos, elaborados con base a otras experiencias, al caso japonés:

El énfasis en el crecimiento de las firmas ha resultado en la justificación de la inversión extranjera directa oligopólica o "anti-comercio" que puede llamarse "tipo norteamericano". El enfoque micro de la teoría de administración de empresas, que ha sido el enfoque dominante en el estudio de las multinacionales, ha dejado por completo de lado la teoría macroeconómica, especialmente la teoría de la división internacional del trabajo.

En muchas ocasiones los países anfitriones carecen del suficiente capital, tecnología o recursos administrativos para hacer efectiva su ventaja comparativa. En esta situación la inversión extranjera es efectiva en suplementar estos factores de producción y hacer a la industria competitiva internacionalmente. Si la inversión es llevada siguiendo la línea de la ventaja comparativa, contribuirá armónicamente al desarrollo económico del país anfitrión y al abaratamiento de las importaciones del país inversionista. La inversión extranjera complementa, y no sustituye, al comercio internacional. Esto consiste en la inversión "tipo japonesa" o "pro-comercio".(13)

El modelo Kojima-Ozawa distingue básicamente dos comportamientos en la inversión extranjera directa a las que califica como "tipo norteamericano" y "tipo japonés". El primer tipo de multinacionalismo, el norteamericano, estaría correctamente caracterizado por los enfoques de organización industrial y del ciclo del producto. Es decir se trata de empresas oligopólicas que invierten en el extranjero en sectores

altamente intensivos en tecnología para explotar sus ventajas en estas áreas. Kojima y Ozawa opinan que este tipo de inversión tiene un efecto sustitutivo sobre el comercio ya que al trasladarse las industrias en las que el país inversionista tiene ventaja comparativa se elimina el flujo de exportaciones que hubiera sido posible realizar. Además, no es factible que las subsidiarias norteamericanas operando en el país anfitrión incrementen sus ventas a la casa matriz puesto que se trata de bienes que son producidos competitivamente en los Estados Unidos.

Por otro lado, Kojima y Ozawa estiman que la inversión japonesa en el extranjero no busca explotar ventajas tecnológicas exclusivas, sino que las limitantes de la economía japonesa en términos de escasez de recursos naturales, espacio geográfico y fuerza de trabajo han sido las responsables de la expulsión de ciertas industrias al exterior. El concepto clave para explicar la inversión japonesa en el extranjero es el de los costos comparativos. En el momento en que la industria japonesa ha visto mermada su posición exportadora por el incremento en los costos de materias primas o por las alzas salariales, ha decidido trasladarse al exterior. De este modo Japón desplaza a otros países las industrias en las que ha perdido ventaja comparativa. Este patrón de inversión apoya al comercio en el sentido de que el país receptor de los flujos de capital puede producir competitivamente dicho bien y exportarlo a Japón, mientras que Japón por su parte, puede especializarse en los productos en los que goza de ventaja comparativa y venderlos en el extranjero.

De acuerdo con Kojima y Ozawa el surgimiento de dos tipos distintos de multinacionalismo se debió a la confluencia de

varios factores: las distintas ventajas comparativas y el patrón de comercio de Japón y E.U., las tasas de crecimiento económico y la oferta de trabajo en cada economía, las paridades cambiarias y las diferentes políticas industriales y comerciales de los Estados Unidos y Japón.

Las ventajas comparativas y el patrón de comercio de Japón, Estados Unidos y otros países en desarrollo.

Durante gran parte del periodo de posguerra, se observó una relación triangular con E.U. como el país avanzado, Japón como un país de avance intermedio y un país en desarrollo receptor de los flujos de capital.

En el sector manufacturero durante los años cincuentas, sesentas y setentas Estados Unidos tenía una gran ventaja, absoluta y relativa, en el sector intensivo en capital. Al mismo tiempo tenía un sector relativamente pequeño en desventaja en el sector intensivo en mano de obra. La posición de ventaja comparativa de los E.U. era mucho mayor que la posición japonesa frente a los países en desarrollo.

El patrón de comercio que se generó es el siguiente: E.U. inicialmente exportaba bienes intensivos en capital a Japón y a los países en desarrollo e importaba de ellos bienes intensivos en mano de obra. Japón exportaba bienes intensivos en capital a los países en desarrollo y exportaba de ellos bienes intensivos en trabajo, pero fundamentalmente recursos naturales. De esta forma, Japón como país de un desarrollo intermedio tenía ventaja en los bienes intensivos en trabajo frente a los E.U. y simultáneamente poseía ventajas en los productos intensivos en

capital frente a los países en desarrollo.

Sin embargo, ocurrieron cambios en estos patrones de intercambio comercial. Muchos países en desarrollo recurrieron a políticas sustitutivas de importaciones en los sectores relativamente intensivos en capital. En este renglón los E.U. tenían gran ventaja y respondieron instalando fábricas en los países que implantaron dichas políticas. Japón por su parte no respondió en forma tan dinámica porque se encontraba ocupado tratando de desarrollar estas mismas industrias en su economía.

Mientras tanto los fabricantes norteamericanos en productos intensivos en trabajo, cuya proporción dentro de la producción interna era reducida, antes que pensar en expandir sus actividades al exterior estaban preocupados por defender su parte del mercado de los productos elaborados en Japón y los países en desarrollo. Esto hizo que el énfasis de la inversión norteamericana se situara en las industrias donde E.U. tenía ventaja comparativa (intensivas en capital) y se desarrolló un patrón de inversión anti-comercio. Es decir, al trasladar las industrias donde E.U. tenía ventaja comparativa a otros países, no era factible incrementar el intercambio comercial entre ambos países, ya que el flujo de exportaciones norteamericanas intensivas en capital fue sustituido por la producción directa en otro país y no se preveía que las subsidiarias norteamericanas en aquel país reexportaran a su país de origen un bien que era producido competitivamente dentro de los Estados Unidos.

Japón por otro lado tenía ventaja en el sector intensivo en mano de obra y al no producirse inversión norteamericana en esta área se encontró con el espacio abierto.

Así que cuando algunos países en desarrollo enfatizaron la industrialización con base en la exportación y abrieron zonas de procesamiento de exportaciones, los japoneses respondieron rápidamente. Por otro lado, el ritmo de crecimiento japonés había generado escasez de trabajadores con el consecuente incremento salarial. Todo esto reforzó la tendencia de expandir las actividades intensivas en trabajo en países con abundantes recursos de mano de obra. (14) De este modo, Japón trasladó los sectores donde perdió competitividad a países con ventajas comparativas (costos laborales) en dichas áreas. Esto permitió incrementar el comercio entre ambos países ya que se preveía que el país anfitrión reexportaría a Japón los bienes que producían las subsidiarias niponas en dicho país.

El concepto de ventaja comparativa y el patrón de comercio pasan a ser elementos claves en la explicación del surgimiento de diferentes tipos de inversión directa. Tanto E.U. como Japón poseían ventajas comparativas en distintas áreas y las explotaban en su intercambio comercial, sin embargo al alterarse el patrón de comercio por las políticas de sustitución de importaciones o promoción de exportaciones, las empresas norteamericanas y japonesas reaccionaron de diferente manera. Las compañías norteamericanas relocalizaron las industrias en las que gozaban de ventajas comparativas para explotar su monopolio tecnológico. Las empresas niponas por el contrario se desplazaron en las industrias donde habían perdido ventaja comparativa, a los países donde estos productos podrían ser fabricados competitivamente. Como ya se señaló la estrategia

norteamericana redujo el flujo de comercio y generó el posible surgimiento de empresas competidoras en otros países en los bienes en los que gozaba de ventaja. Por otro lado, la estrategia japonesa fomentó el comercio y en opinión de Ozawa y Kojima produjo armonía en el flujo comercial del país inversionista y anfitrión al especializarse cada uno en la producción del bien que podía desarrollar competitivamente.

La tasa de crecimiento económico y la oferta de trabajo (y recursos).

La tasa de crecimiento de la economía japonesa registró un 10% anual hasta la crisis petrolera de 1973. Esto provocó que los salarios se incrementaran rápidamente y se presentara una escasez de trabajadores. Con ello las exportaciones perdieron competitividad. Para escapar de los altos costos de producción doméstica, las empresas japonesas reaccionaron trasladando sus actividades a países con mano de obra abundante y barata. Es decir, la inversión japonesa se situó en los sectores donde los países en desarrollo tenían ventaja comparativa.

La alta tasa de crecimiento económico en Japón también significó una creciente demanda de recursos naturales. Japón invirtió en el desarrollo y explotación de estos recursos en otros países con el fin de asegurar su abastecimiento.

Por otro lado, en Estados Unidos si bien el nivel salarial es más elevado que en Japón, la tasa de incremento de los salarios ha sido menor. Por ejemplo, en 1970 el salario por hora en la industria manufacturera era de 3.4 dólares en E.U. y .933 dólares en Japón. En 1986 los salarios equivalentes eran de 9.73 dólares en E.U. y 8.78 dólares en Japón. En los montos absolutos

absolutos es claro que E.U. siempre ha tenido salarios más elevados.(15) Sin embargo, la tasa de incremento salarial nominal entre 1970-1986 fue de 189% en E.U. comparado con 340% en Japón, lo que significó una fuerte presión para las compañías japonesas por los constantes aumentos salariales.

Los sueldos elevados propiciaron que el uso de procesos de automatización fuese más generalizado en E.U. que en Japón desde los años sesentas. Además los altos salarios atraieron a algunos trabajadores inmigrantes. Kojima y Ozawa opinan que los dos factores, incremento salarial lento y entrada de mano de obra, hicieron que la presión sobre el sector intensivo en mano de obra no fuese tanta, por lo que el incentivo de buscar mano de obra más barata en el extranjero no fue tan fuerte.(16)

Las distintas tasas de crecimiento de la economía norteamericana y japonesa y sus efectos sobre la oferta de trabajo tuvieron gran influencia en el desarrollo de patrones de inversión extranjera directa distintos.

La inversión japonesa en recursos naturales y en bienes intensivos en mano de obra tiene como fin reducir los costos de producción con la ayuda de recursos externos y está diseñada para sobrevivir en mercados altamente competitivos en los que las compañías japonesas actúan como price takers (tomadoras de precios) en las áreas de desventaja frente a los países en desarrollo. Esta inversión no obedece al deseo de explotar ventajas monopólicas de la firma al expandir y controlar otros mercados como price setters (o fijadores de precios). La distinción entre el comportamiento de minimización del costo (motivado por un deterioro de los factores internos) y el

comportamiento de maximización de ventas (motivado por la posesión de ciertas ventajas monopólicas como patentes y conocimientos industriales) es importante porque muestra los tipos de motivaciones a los que responderán las multinacionales niponas y estadounidenses.

Por una parte la profunda sensibilidad de las empresas japonesas frente al rápido incremento de los salarios y a la necesidad de asegurar el abasto de recursos naturales, provoca que se busque relocalizar en el extranjero los sectores en los que se ha caído en desventaja y el criterio básico pasa a ser la reducción de costos.

En cambio las compañías norteamericanas no enfrentan una presión tan aguda por el incremento salarial y la escasez de recursos naturales por lo que no han sido tan propensas a relocalizar en el exterior las industrias intensivas en mano de obra o recursos naturales. Por el contrario el grueso de la inversión estadounidense se ha producido en los sectores en donde las compañías gozan de mayores ventajas (en economías de escala o innovación tecnológica) y el criterio básico es explotar esas ventajas y maximizar las ganancias.

Paridades cambiarias.

Hasta principios de la década de los setentas, el sistema de paridad fija había causado una creciente subvaluación del yen. El dólar fuerte penalizaba a las exportaciones pero promovía la inversión directa. Por ello las compañías norteamericanas decidieron explotar sus ventajas en el sector intensivo en capital, no a través de la exportación sino de la

producción directa en otros países. El yen excesivamente devaluado tuvo el efecto contrario, es decir el bajo valor del yen hacia más competitivas las exportaciones japonesas al reducir su precio, pero encarecía la producción al exterior al incrementar los costos de adquisición de terrenos y equipo en el país anfitrión. Este factor macroeconómico -la paridad cambiaria- tuvo entonces un impacto sobre los patrones de inversión. (17)

Políticas industriales y comerciales.

La actitud hacia las políticas de reestructuración industrial y comercio ha sido muy diferente en E.U. y Japón. Estados Unidos como bastión del libre comercio renuncia a una coordinación nacional efectiva de sus políticas industriales y comerciales (aunque sí está dispuesto a implementar una serie de medidas ad hoc como respuesta a las presiones de grupos de interés). En cambio en Japón existe una fuerte tendencia de adoptar y llevar a cabo medidas de reajuste industrial orientadas a mantener un patrón evolutivo de ventaja comparativa dinámica.

Japón promueve las industrias en las que cuenta con ventaja comparativa al descartar las industrias en situación menos favorable. Por el contrario, E.U. ha protegido a las industrias con una desventaja comparativa, en gran parte por consideraciones políticas de corto plazo. No ha existido en ese país un esfuerzo consciente de desarrollo de industrias de crecimiento aparte del sector de defensa y los programas del espacio.

La dificultad en Estados Unidos de implementar políticas de planeación industrial está reflejada en el análisis

de Robert Reich sobre la dicotomía cultural en E.U.: es decir la coexistencia de una cultura cívica y una empresarial. En E.U. tienden a separarse los campos de la política y gobierno de la economía y negocios, presentándose en cada esfera una serie de valores distintos. La cultura cívica da preferencia al sentimiento de comunidad basado en la participación ciudadana. En esta cultura la búsqueda del bien común, por encima del beneficio individual, es la norma básica. En cambio la cultura empresarial enfatiza los conceptos de individualismo y libertad y se piensa que el mercado debe regir la economía porque la búsqueda de la ganancia individual producirá el bienestar general. La división tajante entre ambas culturas ha impedido que se introduzca el concepto de planeación en el campo de la economía. (18)

En cambio el gobierno japonés ha intervenido activamente en la economía a través de sus políticas industriales. Como mencionaban Hugh Patrick y Henry Rosovsky, la elección de industrias claves por parte del MITI significaba el otorgamiento de una serie de facilidades en el área fiscal, arancelaria y el acceso a préstamos preferenciales. En el área de inversión directa el gobierno japonés ha tratado de que las empresas niponas se muestren más sensibles a las necesidades macroeconómicas de Japón de trasladar al exterior cierto tipo de industrias. En primer término el gobierno japonés ha mantenido un enfoque comprensivo sobre ayuda económica que incluye los flujos privados de inversión. En este sentido se ha dado un fuerte impulso a la inversión privada japonesa, ya que en muchos

de los proyectos el gobierno proporciona gran parte del capital y por lo tanto ayuda a disminuir los costos y riesgos de la participación privada en proyectos de gran tamaño como los de explotación de recursos naturales. Además el gobierno japonés ha presionado a los países receptores de la ayuda económica hacer más "efectiva" la ayuda invitando a las empresas japonesas a que participen en la implementación de los proyectos. En vez de dejar que el país anfitrión decida como utilizar el dinero, el gobierno japonés quiere que se le encarguen a las compañías niponas los estudios de factibilidad, la planeación de la infraestructura necesaria y la adquisición del entrenamiento técnico y administrativo. En palabras de Terutomo Ozawa: "Este enfoque constituye una nueva forma de 'ayuda atada', designada para promover las exportaciones japonesas y su inversión directa".(19)

Además de esta forma de presionar en el exterior para fomentar la participación de las compañías niponas en la implementación de los programas de ayuda japonesa, internamente el gobierno japonés tiene también un marco institucional y una serie de políticas concretas destinadas a fomentar la inversión directa en el extranjero. El JEximbank otorga préstamos a los inversionistas japoneses para financiar la compra de acciones o concede préstamos a las subsidiarias en el extranjero y también financia la compra de plantas y equipo japonés que serán utilizados por la nueva fábrica. Cuando un proyecto de inversión es declarado como "proyecto nacional" (generalmente grandes proyectos de explotación de recursos naturales) el Fondo de Cooperación Económica Internacional (OECF) invierte grandes

cantidades de recursos en estos proyectos. Por lo general los proyectos son de tal envergadura que el sector privado sólo no podría completar el financiamiento. En estos casos se forma un grupo sector privado - gobierno japonés, en el que el OECF es el mayor inversionista. La Agencia Japonesa de Cooperación Internacional (JICA) también participa con fondos o ayuda técnica para los proyectos.

Cuando se trata de firmas pequeñas o medianas la Corporación Japonesa de Desarrollo Internacional (JODC) se encarga de realizar los estudios de factibilidad y otorga préstamos sin intereses con un plazo de veinte años para cubrir dos terceras partes del capital necesario. Otras instituciones como la Corporación Financiera de Pequeños Negocios, Corporación Financiera del Pueblo y el Banco Central de Cooperativas Comerciales e Industriales dan consejo y préstamos a las empresas medianas y pequeñas interesadas en invertir en el extranjero.

Existen también incentivos fiscales para la inversión directa en el extranjero. Con el programa "Pérdidas por Inversión en el Extranjero y Gastos Relacionados" las empresas pueden guardar cierto porcentaje del capital de su inversión como reservas libres de impuestos. El plazo libre de impuestos es de cinco años, después de los cuales la empresa debe redistribuir la reserva al ingreso sujeto a impuestos en los siguientes cinco años. En los proyectos de explotación minera y de energía se permite una reserva de 100% de los gastos de exploración y en las demás actividades en el extranjero se permite un 30%

Estas medidas del gobierno japonés ayudan a fortalecer

el multinacionalismo japonés en varias formas. En primer lugar el gobierno japonés acepta coparticipar en los proyectos de inversión del sector privado, principalmente cuando se trata de proyectos de explotación de recursos naturales. La participación gubernamental significa no sólo la entrada de flujos de capital, sino el otorgamiento de préstamos blandos al país receptor que hacen más competitiva a la propuesta japonesa con respecto a los proyectos presentados por multinacionales de otros países. Además la forma como el gobierno japonés negocia la concesión de ayuda económica sirve para impulsar la participación de las compañías niponas en la implementación de los proyectos. Por otro lado, el gobierno ha buscado reducir el factor riesgo siempre presente en la inversión extranjera directa al otorgar un tratamiento preferencial a las reservas por posibles pérdidas. Por último las compañías japonesas han podido financiar gran parte de su expansión al exterior con préstamos gubernamentales. Por ejemplo, en 1975 las empresas con actividades en el extranjero financiaron 34.2% de su capital con préstamos de instituciones gubernamentales, 32.8% de instituciones financieras (controladas por el banco central: el Banco de Japón) y el 33% restante fue financiado internamente por las empresas. Esto ha producido lo que Ozawa califica como una "competitividad arreglada".(20)

Otra institución clave en la expansión de la actividad multinacional japonesa ha sido la compañía comercializadora o sogo shosha. Tradicionalmente este tipo de compañías se habían dedicado a la comercialización de productos, llegando a concentrar en 1975 el 56.4% del total de las exportaciones

japonesas y el 55.6% de las importaciones.(21) Sin embargo, recientemente estas compañías han explorado nuevas ramas de actividad como lo explica Felicity Marsh:

Las grandes compañías comercializadoras están adquiriendo el rol de administradores internacionales de proyectos. Están deseosas de encargarse de los estudios de factibilidad, planear el proyecto, negociar con los gobiernos, encontrar otras compañías inversionistas, encargarse del financiamiento, nombrar al constructor, comprar y entregar la planta y el equipo y supervisar todo hasta la terminación de la fábrica. Las grandes comercializadoras son las únicas con la experiencia, prestigio y fortaleza financiera para organizar consorcios que realicen inversiones masivas. El consorcio puede estar formado por empresas de otros grupos industriales (keiretsu) distintos al de la comercializadora. El incremento de la actividad inter-keiretsu es un ejemplo interesante de como las compañías que compiten activamente en el mercado doméstico pueden cooperar en el extranjero cuando así conviene a sus intereses.(22)

Dado que las empresas japonesas son por lo general de menor tamaño que sus contrapartes norteamericanas y cuentan con menos recursos, la participación de la compañía comercializadora puede ayudar a disminuir los costos de la inversión. Las sogo shosha tienen una experiencia previa con el mercado a donde se dirige la inversión y pueden proporcionar información valiosa sobre las características de la demanda y las disposiciones legales sobre inversión, fuerza de trabajo, etc. Además si las empresas realizan los estudios de factibilidad previos pueden reducirse en forma importante los costos. Por otro lado, dado su contactos con múltiples compañías, las sogo shosha pueden organizar grupos de inversión y planear proyectos que las compañías manufactureras tal vez no podrian emprender por si

solas.

De este modo la inversión en grupo, liderada por una compañía comercializadora, es otro de los elementos claves que explica la pujanza del multinacionalismo japonés:

Aun cuando una compañía no se beneficie directamente de algún proyecto de inversión en el extranjero, alguna otra empresa japonesa seguramente capitalizará las oportunidades generadas por la nueva demanda de equipo, maquinaria, plantas, asistencia técnica y de mercadeo, etc. La estrategia del grupo es una estrategia sistémica seguida por compañías que operan en industrias complementarias".(23)

Como puede verse los arreglos institucionales dentro de Japón, la ayuda otorgada por el gobierno japonés y la práctica de organizar grupos de empresas, han permitido que empresas relativamente pequeñas inicien actividades de producción en el exterior. No sólo eso sino que la "guía" que puede ejercer el gobierno, a través de incentivos como tratamiento arancelario y tributario favorables, facilita que la inversión se canalice hacia los sectores en donde se considera que no es rentable continuar con la producción interna o bien donde el gobierno tiene una prioridad de seguridad nacional en la explotación de un recurso natural indispensable, como podría ser el petróleo. Estos arreglos institucionales refuerzan la idea de Kojima y Ozawa de que la inversión japonesa es realizada primordialmente por compañías de tamaño medio que responden a la pérdida de ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en recursos naturales o mano de obra.

Inversión japonesa en los países en desarrollo

De acuerdo con el modelo macroeconómico Kojima-Ozawa, la inversión japonesa hacia países en desarrollo parte de los sectores industriales con desventaja comparativa y se sitúa en países con potencial para desarrollar esta industria competitivamente. De este modo, la inversión promoverá la mejora en la estructura industrial del país anfitrión y facilitará la expansión del comercio entre los dos países. Esto constituye el tipo de inversión japonés. Por el contrario los E.U. han trasladado al exterior las industrias en las que gozan de ventaja comparativa. Esto ha tenido como consecuencia dificultades en balanza de pagos, desempleo y la necesidad de proteger las industrias restantes. La inversión norteamericana tiene un efecto sustitutivo sobre las exportaciones.

Detrás de este modelo teórico está la creencia de que la inversión japonesa, al trasladar las industrias en que los países en desarrollo tienen ventaja comparativa y en donde pueden aumentar la productividad, contribuye más eficazmente al desarrollo de los países más atrasados. (24)

De acuerdo con Kiyoshi Kojima el tipo de inversión japonesa puede promover una industrialización ordenada en los países en desarrollo. Incluso Kojima en trabajos posteriores llega a proponer que la inversión que él había catalogado como "tipo japonés" debiera en realidad conocerse como "inversión orientada al desarrollo". (25)

En opinión de Kojima, la inversión japonesa podría llegar a tener ese papel transfiriendo la tecnología en una forma ordenada, comenzando con los bienes de consumo que las naciones en desarrollo requieren con mayor urgencia. Además este tipo de

bienes son intensivos en mano de obra y permitirán generar empleo. Por otro lado, la inversión japonesa puede irse trasladando a otros sectores de la economía del país anfitrión conforme éste vaya avanzando en su proceso de industrialización y pueda producir competitivamente bienes de la industria química o pesada, por ejemplo. En cierto modo Kojima prevee que la inversión nipona jugará un papel de tutor al transmitir las técnicas de producción necesarias e irá retirándose una vez que el país anfitrión pueda producir por sí solo dichos bienes. Aun cuando se retire la inversión permanecerá un comercio próspero y complementario. La inversión nipona podría crear las condiciones para semejante comercio al permitir que la estructura industrial de varios países se desarrolle balanceadamente y se acorte las brechas entre los niveles de desarrollo económico. (26)

Una de las formas de evaluar la contribución de la inversión extranjera directa al desarrollo del país anfitrión es la transferencia de tecnología realizada. Kojima y Ozawa estiman que los distintos estilos de inversión generan también patrones de transferencia tecnológica diferenciados. Estos patrones son la "transferencia ordenada" y la "transferencia en orden inverso" en el caso de la inversión tipo japonés y la inversión tipo norteamericano respectivamente.

La tecnología que Japón transfiere a los países en desarrollo es muy diferente a la que exporta a los países industriales. A estos últimos les llega alta tecnología patentada en los campos de la industria química y electrónica. En cambio en las zonas subdesarrolladas la transferencia toma la

forma de experiencia industrial que cubre una gran variedad de actividades productivas como: técnicas de ensamblaje, selección de materiales, operación de máquinas, provisión de datos técnicos, entrenamiento de ingenieros y operadores, controles de calidad y costo de la administración del inventario.(27)

Terutomo Ozawa en su trabajo La Transferencia de Tecnología de Japón a los países en desarrollo concluye que la tecnología transferida a los países en desarrollo por empresas japonesas es principalmente el know how o la experiencia de modernización aunado a técnicas de producción estándar o maduras:

Este tipo de tecnología no puede ser fácilmente incorporado al equipo de capital, planos de ejecución y hojas de instrucciones, sino que está incorporado principalmente a la mano de obra a todos los niveles de operación. Bajo estas circunstancias la asistencia técnica debe ser otorgada en el lugar de las operaciones mismas, hasta que los que reciben la tecnología adquieran mediante la experiencia la destreza necesaria.(28)

El hecho de que Japón transmita conocimientos generales y experiencias industriales que se absorben a través de cursos de capacitación, hace que la transferencia de tecnología japonesa sea más intensiva en mano de obra tanto para el país que transfiere la tecnología como para el que la adquiere. Esto quiere decir que una de las mayores contribuciones de Japón en esta área será en el entrenamiento de ingenieros y operadores y que para ello será necesario la presencia por un largo tiempo del personal japonés.(29)

Por el contrario, la inversión manufacturera estadounidense en los países en desarrollo se ha concentrado en las industrias más sofisticadas. Las empresas invierten en otros

países para mantener su posición monopólica u oligopólica en el país anfitrión por medio de una tecnología superior y una red de mercadeo mundial. Este tipo de inversión implica una transferencia en el sector económico donde la brecha entre el país que transfiere y el que recibe es mayor. En los sectores tan modernos es más difícil transmitir la tecnología al resto de la economía y lo que se generan son enclaves de empresas sumamente modernas que no transfieren sus conocimientos.

De este modo Kojima y Ozawa llegan a la conclusión de que la inversión tipo japonés podría redituar mayores beneficios, que la inversión tipo norteamericano, en las metas de crecimiento económico de los países en desarrollo. Por un lado la inversión japonesa se concentra en los sectores donde el país anfitrión goza de ventaja comparativa pero necesita de capital y tecnología extranjeros para explotarla. Además las empresas japonesas transfieren tecnología más adecuada a las condiciones de desarrollo del país por lo que puede ser asimilada más fácilmente. Debido a estos atributos, en contraste con las características de la inversión y la transferencia tecnológica de los E.U., Kojima incluso ha llegado a considerar a este tipo de inversión como una orientada a la promoción del desarrollo económico.

Inversión japonesa en los países industrializados

En los casos en que la inversión directa se produce entre los países desarrollados, la motivación central parece ser el eludir las barreras al libre comercio. Las inversiones son realizadas en sectores donde el país anfitrión no sólo no tiene ventaja comparativa, sino que además el gobierno de ese país está

tratando de proteger esas industrias de la competencia mundial. Las diferencias en costos de producción de dos países industrializados es a veces tan pequeña que la imposición de un arancel puede fácilmente eliminar la ventaja comparativa de un país en la producción del bien. En ese caso el país afectado por el arancel puede recurrir a la producción directa en el antiguo mercado de exportación. Estos acontecimientos de hecho reducen el nivel de intercambio comercial entre ambos países al sustituirse el comercio por la producción directa en el exterior. Además este tipo de inversión no resulta eficiente ya que se recurre a la producción en el país que no goza de ventaja comparativa para producir el bien al menor costo. Sin embargo Kojima opina que el grueso de la inversión japonesa en países industrializados se produce por el deseo de reducir lo que el llama los "costos de transacción". Con ello se refiere a los costos en que se incurre en el comercio, por ejemplo el transporte, los aranceles, etc. Las comercializadoras, bancos, compañías de seguros y de navegación son las firmas que se encargan de promover y expandir el comercio al reducir los costos de transacción como la adquisición de informes, el examen de las preferencias de los consumidores y el mercadeo, entre otros. El hecho de que este tipo de compañías realice la mayor parte de la inversión en los países industrializados lleva a Kojima a concluir que el objetivo de la inversión japonesa en esta zona es reducir los costos de transacción.

Por otro lado, la operación de estas empresas ha tenido un papel importante en la reducción de los costos de transacción

de la inversión, al facilitar el conocimiento de las características del mercado, del marco legal para la inversión y de las prácticas laborales del país anfitrión. La inversión japonesa en el sector manufacturero de estos países es muy pequeña y constituye básicamente actividades de ensamblaje. Esto no es una inversión de gran escala en actividades manufactureras. Tampoco es un sustituto de las exportaciones ya que buena parte del material y maquinaria empleados son enviados desde Japón. Kojima opina que el propósito de esta inversión es reducir los costos de transacción del comercio y facilitar la prestación de servicios de mantenimiento de los productos vendidos en el país anfitrión.(30)

Como puede verse el modelo teórico Kojima-Ozawa distingue dos comportamientos diferentes de la inversión japonesa según el país destinatario de que se trate. El grueso de la inversión nipona se dirige a los países en desarrollo donde predominan las actividades manufactureras a cargo de empresas medianas con tecnología madura o los grandes proyectos de explotación de recursos naturales en los que también participa el gobierno japonés. Esta inversión está orientada fundamentalmente a aprovechar los menores costos en recursos naturales y mano de obra y permitir a las compañías niponas continuar produciendo competitivamente el bien, ahora en el exterior. La inversión japonesa en el mundo desarrollado sigue un patrón muy distinto. Predominan las áreas de comercio, finanzas y seguros ya que gran parte del flujo de capital está destinado a reducir los costos del comercio: transporte y aranceles. Aun en las áreas manufactureras, la actividad de ensamblaje es muy común y esta

finalmente promueve las exportaciones de partes y equipo japoneses. Cuando se ha emprendido otro tipo de actividad manufacturera, Kojima señala, se debe fundamentalmente a la existencia de barreras al libre comercio. En este caso la inversión es perjudicial para la economía internacional ya que no se está recurriendo a la producción más eficiente a menor costo, ni se está maximizando el potencial de comercio entre los países.

CAPITULO 3

EL MODELO KOJIMA - OZAWA EN LA DECADA DE LOS OCHENTAS

Una vez que se han expuesto las tendencias recientes de la inversión japonesa en el capítulo 1 y que se han estudiado las premisas básicas del modelo teórico Kojima-Ozawa en el capítulo 2, sorprende el hecho de que parece existir poca coincidencia entre las características de la inversión nipona descritas por Ozawa y Kojima y las modalidades que ha adoptado este flujo de inversión en los últimos años.

De acuerdo con Kojima y Ozawa el grueso de la inversión nipona se dirigía a los países en desarrollo, principalmente en las industrias intensivas en recursos naturales y mano de obra. Este fenómeno se explicaba por las limitantes de la economía japonesa en cuanto a recursos, espacio geográfico y fuerza de trabajo. Los constantes aumentos salariales y la necesidad de asegurar el abastecimiento de recursos naturales determinaron la decisión de trasladarse al exterior. Es decir, las compañías japonesas desplazaron las industrias en las que habían perdido competitividad a los países donde se podían reducir costos, en la mayor parte de las veces países subdesarrollados. Si bien el modelo tomaba en cuenta la inversión nipona realizada en los países industrializados se consideraba que esta inversión, pequeña en proporción, respondía a las barreras al comercio y buscaba reducir los costos de entrada al mercado. Estas características creaban un patrón de inversión sumamente distinto a la inversión extranjera directa de otros países, en opinión de

Kojima y Ozawa.

Sin embargo, como se vio en el capítulo 1 la inversión japonesa ha dejado de concentrarse en los países en desarrollo y se dirige fundamentalmente a naciones altamente industrializadas. Estados Unidos en especial ha captado la mayor parte de la nueva inversión japonesa con un 46% del total. Otra característica esbozada por el modelo Kojima-Ozawa, el énfasis en actividades manufactureras, tampoco parece corresponder más a la realidad. La inversión en manufacturas representaba el 32.7% del total de la inversión japonesa en 1974 y para 1986 había caído a 17.1%. Aún en regiones donde había prevalecido la inversión en actividades manufactureras esta situación ha cambiado. Por ejemplo en América Latina el 75% de la inversión se destinó a las áreas no manufactureras.

Cómo puede explicarse este aparente divorcio entre el modelo teórico propuesto y la evidencia empírica que pretende analizar? Una explicación sería que a final de cuentas lo que Kojima y Ozawa identificaron como características únicas de la inversión japonesa no fue sino el comportamiento inicial de un flujo de inversión, que en su evolución posterior comenzó a semejarse a las inversiones realizadas por otros países. En este sentido las teorías de organización industrial y ciclo del producto podrían explicar de mejor manera el fenómeno del multinacionalismo, incluido el japonés.

Uno de los supuestos básicos de la teoría del ciclo del producto es que la inversión en el extranjero es realizada por grandes firmas oligopólicas. Por ejemplo Vernon mencionaba en su libro Storm over the Multinationals que la empresas

multinacionales norteamericanas eran tres veces más grandes que las empresas que operaban únicamente en el mercado interno y que existían varios obstáculos a la entrada de nuevos competidores en las industrias en las que se localizaban. Estas barreras eran producto de las economías de escala, de las ventajas tecnológicas o de la preferencia de los consumidores por marcas ya establecidas.(1)

De hecho las compañías japonesas han crecido aceleradamente. En 1984 las empresas niponas ocupaban 146 lugares de la lista de Fortune sobre las 500 firmas no-norteamericanas más grandes del mundo.(2) Las compañías japonesas se han convertido en los principales rivales de los consorcios norteamericanos: Toyota y Nissan son las compañías automotrices más importantes después de General Motors y Ford; Hitachi y Matsushita sigue en tamaño a General Electric y son más grandes que Phillips y Siemens, etc.

Las grandes compañías japonesas han procedido a realizar individualmente las inversiones en el extranjero. Como se discutió en el capítulo anterior, firmas de tamaño medio pudieron localizarse en el extranjero gracias a la ayuda prestada por la compañía comercializadora en la forma de información sobre el mercado y la organización de grupos de compañías para emprender la inversión. Sin embargo, el papel de la sogo shosha como promotora de proyectos de inversión parece estar debilitándose. De acuerdo con James C. Abegglen, la firma manufacturera que conduce sus exportaciones a través de la compañía comercializadora se verá obligada eventualmente a proveer los servicios de mantenimiento de

sus productos, por lo que buscará una posición más permanente en el mercado. Para financiar el establecimiento de estos centros de mantenimiento la empresa buscará encargarse de la política de precios, mercadeo y distribución desplazando de este modo a la compañía comercializadora. Estos primeros pasos de la empresa japonesa facilitarán la inversión posterior en actividades manufactureras.(3)

Esta evolución de las compañías japonesas parecería apuntar hacia un mayor grado de similaridad con las multinacionales norteamericanas o europeas. Sin embargo, el tamaño de la empresa es sólo una de las características destacadas por Vernon, de acuerdo con este autor, las multinacionales son también empresas oligopólicas en donde existen dificultades para ingresar a la industria en que operan. Es en este punto cuando comienzan a aparecer grandes diferencias con respecto a las compañías niponas.

Las empresas japonesas han enfrentado un entorno económico sumamente distinto del de sus contrapartes norteamericanas. Japón ha sido una de las economías más dinámicas en el periodo de la posguerra, creciendo a tasas cercanas al 10% hasta 1973 y posteriormente del orden del 3 o 5%, pero todavía por arriba del resto de los países industrializados. Esta alta tasa de crecimiento ha hecho que la restructuración industrial sea muy acelerada, produciendo un cambio constante en los sectores y compañías más dinámicos en la economía. Por ejemplo durante los años cincuentas las compañías textiles Kanebo y Toyobo fueron las empresas líderes en tamaño y ventas. Para 1965 el liderazgo había pasado a la constructora de barcos

Mitsubishi Heavy Industries y diez años después fue sobrepasada por Nippon Steel. En 1983 el líder en ventas fue la empresa automotriz Toyota y se espera que Hitachi y Matsushita (productos electrónicos) sean los próximos líderes.(4)

El efecto de la alta tasa de crecimiento se advierte no sólo en la reorientación sectorial que ha experimentado la economía japonesa, sino en la posición relativa de cada empresa dentro de los distintos sectores industriales. En una economía en la que la demanda se encuentra en continua expansión, las compañías tienen que realizar fuertes inversiones en previsión del aumento en el consumo de sus productos. Los precios son fijados no al nivel que el mercado toleraría, sino lo más bajo posible para que la demanda sea igual a la capacidad de oferta prevista por las compañías. Se programa además una continua reducción de costos para poder mantener la política de precios y continuar invirtiendo en la expansión de la capacidad productiva instalada. Al hacerlo, la compañía podrá reducir los costos, al fabricar un mayor volumen y con ello capturar una porción mayor de la demanda. Una compañía que no siga esta estrategia puede rezagarse y perder en unos cuantos años su posición en el mercado.

La industria de las calculadoras es un buen ejemplo de que como pueden alterarse rápidamente las posiciones relativas de las compañías japonesas en cada industria. Desde mediados de los años sesentas a mediados de los setentas la producción de calculadoras electrónicas creció anualmente en más 100%. De los tres productores originales -Sharp, Canon y Oki Denki, se llegó a un total de 23 empresas en 1970. Durante los años sesentas la

empresa líder en la industria fue Sharp detentando un 34% del mercado. Casio era una pequeña empresa familiar que producía solamente el 10% de las calculadoras japonesas. Casio adoptó una política agresiva de inversión para incrementar la producción, aumentar la variedad de los modelos y al mismo tiempo reducir los precios. Mientras que Sharp creció al 100% anual, Casio lo hizo al 200% y con ello en 1973 se convirtió en la empresa líder con 35% de la producción japonesa de calculadoras. La posición de Sharp cayó al 17%. (5)

Prevalece la idea de que la existencia de grupos industriales (Keiretsu) en cierto modo provoca que sea un puñado de consorcios los que dominen la economía japonesa en sus distintos sectores. Sin embargo, como James C. Abegglen señala las empresas que se han mostrado más dinámicas en los últimos diez años no forman parte de un grupo industrial: Toyota, Honda y Suzuki en la industria automotriz; o Hitachi, Sharp, Sanyo, Matsushita y Sony en la industria eléctrica, etc. Aunque han habido algunas excepciones como la empresa NEC del grupo Sumitomo, líder en productos de alta tecnología, o la compañía cervecera Kirin del consorcio Mitsubishi. (6) Tal parece entonces que la existencia de grupos industriales no ha impedido el surgimiento de compañías independientes, más dinámicas, que han podido ocupar los puestos de liderazgo en sus respectivas industrias. Esto contrasta en forma marcada con una de las características identificadas por Vernon en las compañías multinacionales: el carácter oligopólico de las mismas y la existencia de barreras a la entrada de nuevas empresas en la industria. Como el caso de la producción de calculadoras

muestra, la experiencia japonesa ha sido muy diferente, ya que en las industrias en expansión han entrado un gran número de nuevos competidores y en muchas ocasiones los recién llegados han conseguido desbancar a las empresas ya establecidas.

La dura competencia en el mercado japonés ha motivado también a las empresas a invertir crecientemente en investigación y desarrollo tecnológico. Actualmente como proporción de las ventas las compañías niponas gastan 40% más que las empresas norteamericanas en investigación tecnológica. El grueso de esta inversión se ha dirigido a la tecnología de producción ante el deseo de las empresas de diseñar métodos más eficientes de fabricación y reducir costos. Sin embargo, James C. Abegglen en su estudio sobre los gastos de investigación tecnológica de las compañías japonesas, advierte que éstas comenzarán pronto a incursionar en el diseño de nuevos productos.(7) Con ello las compañías comenzarán a convertirse en innovadores tecnológicos.

La idea planteada por Ozawa de que Japón había sido un imitador tecnológico y por lo tanto el modelo del ciclo del producto era irrelevante para la experiencia japonesa podría dejar de ser válida. Abegglen señala que esta reorientación de las actividades de desarrollo tecnológico en Japón es muy reciente, por lo que habrá que esperar quizá varios años para ver cómo explota Japón sus ventajas tecnológicas. Por lo pronto tal parece que en los países industrializados se ha invertido en los sectores de alta tecnología, en donde existen tensiones comerciales, como los semiconductores. Sin embargo, en la inversión japonesa hacia países de menor desarrollo relativo no es tan claro que Japón

invierta en los productos en los que su ventaja tecnológica sea mayor. Por ejemplo, se ha trasladado la producción de equipo eléctrico a otros países, pero se ha mantenido en Japón la fabricación de los bienes más sofisticados, como televisores digitales, miniaturizados o equipados para recibir transmisiones de satélite, videotex y teletext.(8)

Si existen diferencias profundas entre el tipo de empresa multinacional definida por Vernon y las características de las empresas japonesas (ya que no predomina el oligopolio sino el cambio constante en las posiciones relativas de las compañías en el sector industrial), y la posibilidad de que las compañías japonesas innovadoras tecnológicamente sigan el patrón marcado por la teoría del ciclo del producto sólo podrá comprobarse en el futuro cercano, cómo podemos explicar las modalidades que ha adoptado la inversión japonesa actualmente?

Terutomo Ozawa y Kiyoshi Kojima afirman que la inversión japonesa ha respondido más a las necesidades de la economía nipona al orientarse hacia la búsqueda del suministro estable de recursos naturales o al desplazar las industrias menos competitivas por el encarecimiento de la mano de obra o la energía. La relocalización de las industrias más atrasadas en el extranjero ha permitido la especialización del país en los sectores en los que goza de ventaja comparativa. De acuerdo con el modelo teórico Kojima y Ozawa, las empresas niponas son particularmente sensibles a ciertos factores macroeconómicos: tasa de crecimiento económico, estructura industrial, patrón de comercio internacional, y cotización del yen, entre otros.

En lo que resta del capítulo lo que se pretende hacer

es un examen de la evolución de estos factores macroeconómicos en la década de los ochentas para tratar de determinar en qué medida influyen en las nuevas tendencias de la inversión japonesa mundial. Además se desea introducir el debate interno en Japón sobre cuáles son los retos que enfrenta en el futuro la economía japonesa y consecuentemente qué papel debería jugar la inversión nipona en el exterior.

En opinión de Antonio Gutiérrez Pérez, durante la década de los ochentas la economía internacional ha sufrido un proceso de reestructuración en todos los ámbitos. En primer lugar se ha experimentado un proceso de una pérdida relativa de la hegemonía estadounidense. Con ello el autor se refiere a la disminución de la competitividad de la planta industrial norteamericana, el descenso de las tasas de crecimiento de la productividad manufacturera, la existencia de grandes desequilibrios macroeconómicos (el enorme déficit fiscal y comercial) que han convertido a los E.U. en país deudor y a la devaluación del dólar.

Esta disminución relativa de la pujanza económica estadounidense se ha visto acompañada del fortalecimiento económico de otros países. Japón ha emergido no sólo como una potencia industrial y comercial de primer orden, sino también como un gigante financiero. Este país es actualmente el principal acreedor del mundo, los bancos japoneses se han expandido rápidamente en los mercados financieros internacionales y el yen se ha convertido en una moneda mundial. Otros países han mostrado también gran dinamismo económico y tienen cada vez

mayor peso dentro de los flujos de comercio internacional. Se ha denominado a este grupo de naciones como "Nuevas Economías en Desarrollo" (NIE's) y son concretamente Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur.

Por otro lado, la economía internacional ha experimentado en los años ochentas una de sus crisis más severas, la del endeudamiento externo de un buen número de países en desarrollo. La crisis de la deuda ha sumergido a varias naciones en una profunda recesión económica. Una última transformación que ha experimentado la economía internacional es en el campo del desarrollo tecnológico. Las investigaciones en áreas como la mecatrónica, biotecnología o nuevos materiales tendrá una gran influencia sobre los procesos futuros de producción. (9)

Estos cambios en la estructura económica internacional no han dejado de afectar a Japón. Este país hasta la década de los ochentas había seguido una estrategia de promoción de las exportaciones basada fundamentalmente en cinco factores. En primer lugar, el surgimiento de una organización económica dual, en la que coexisten grandes consorcios industriales (keiretsu) por un lado, y por el otro un gran número de pequeñas empresas que participan con un 33. % de la producción total del país. Además debido a la eficiente articulación entre industria, bancos y gobierno se pudo llevar a cabo una distribución prioritaria de los recursos financieros a los sectores productivos.

En segundo lugar, la tasa de ahorro más elevada en los países desarrollados ha hecho posible grandes inversiones. El ahorro es canalizado a través de la banca quien presta a las industrias con tasas de interés bajas. La tendencia de la

familia japonesa es a ahorrar 18.3% del ingreso, en Alemania es 12.3%, en Francia 12.0%, en E.U. 6.3% y en Gran Bretaña 4.9% (10)

En tercer lugar, se mantuvo la subvaluación del yen desde 1949 hasta 1971 -un dólar por 360 yenes en 1949- lo que significó una subvaluación del 60% con relación al dólar. El yen débil fue un factor importante en la penetración de las exportaciones japonesas a los mercados de otros países.

En cuarto lugar, prevaleció una amplia aceptación de los procesos de racionalización y cambio tecnológico que, junto con la eficaz utilización de los recursos disponibles (fuerza de trabajo) permitió sentar las bases del crecimiento económico y dio la suficiente flexibilidad para hacer cambios ante situaciones internacionales adversas.

Además se restringió la participación de la inversión extranjera en la economía, pero se importaron masivamente técnicas industriales gracias a la compra de patentes (de 1950 a 1980 Japón compró 30,000 patentes).

Por último se siguieron políticas proteccionistas en el sector agrícola y se recurrió al uso de barreras no arancelarias en otros campos.

En palabras de Antonio Gutiérrez: "En síntesis una fuerte integración del sistema económico, con un alto grado de intermediación financiera, que a su vez se traduce en la interdependencia de los agentes económicos, y una estrategia económica, que combinó transferencia tecnológica, proteccionismo y alta explotación de su fuerza de trabajo fueron las bases del poderío industrial japonés, sobre el cual se apoya hoy su

creciente internacionalización financiera".(11)

En la década de los ochentas se ha generalizado el término "Internacionalización del Japón" para referirse a la reestructuración económica por la que pasa actualmente el país. Con el término "internacionalización" se quieren dar a entender dos cosas. Por un lado el peso creciente de Japón en la economía internacional, no sólo en el ámbito comercial sino en los terrenos de intermediación financiera y de inversión directa. Por el otro lado, se habla de la creciente desregulación de la economía interna y una mayor participación del extranjero en las actividades económicas japonesas:

La prosperidad internacional y el desarrollo de Japón están ligados de manera incontrovertible y es importante que Japón tome todas sus decisiones de política desde un contexto global. Esto significa no sólo expandir las importaciones, fortalecer la cooperación económica, reciclar el capital excedente y otras políticas externas, sino también promover las siguientes políticas domésticas: avanzar en la reestructuración industrial, reducir las horas de trabajo y la reforma del sistema impositivo desde un contexto global.(12)

El impulso exportador japonés y el uso de barreras no arancelarias por un lado, y la pérdida de competitividad de la industria norteamericana, el enorme déficit fiscal y la dependencia de E.U. de las importaciones por el otro, provocaron serios desequilibrios comerciales evidentes en la década de los ochentas. En 1981 el déficit comercial de E.U. con Japón fue de 13.6 mil millones de dólares, en 1983 de 18.5 mil millones, en 1984 de 33.5 mil millones, en 1985 de 40.6 mil millones y en 1986 de 60 mil millones de dólares.(13)

Los superávits comerciales han proveído a Japón de

numerosos recursos financieros, convirtiéndolo desde 1985 en el principal acreedor mundial. En ese año Japón contaba con créditos externos netos por 130 mil millones de dólares. Las inversiones en acciones y bonos alcanzaron 145,700 millones de dólares, representando la mitad de las tenencias totales en el extranjero. Las inversiones directas totalizaron 44,000 millones de dólares.(14) En 1986 el monto de los créditos externos netos fue de 180,000 millones de dólares.(15)

La fricción comercial con los E.U. ha crecido de manera significativa. Un buen número de productos japoneses enfrentan alguna restricción para ingresar al mercado norteamericano, como las cuotas "voluntarias" de exportación. Los E.U. además han presionado al resto de los países industrializados para llevar a cabo una coordinación efectiva de las políticas macroeconómicas, especialmente la monetaria, y aliviar el problema de la sobrevaluación del dólar. A partir de 1985 con la firma de un acuerdo por el Grupo de los Cinco (E.U., Japón, Francia, Alemania e Inglaterra) se ha producido una revaluación sin precedentes del yen japonés. En 1985 el yen se cotizaba a 237.5 yenes por dólar, para 1988 era ya del orden de los 124 yenes aproximadamente. Es decir una revaluación de casi el 50%. El cuadro no. 12 da cuenta de este fenómeno.

Es dentro de este contexto de fricción comercial, revaluación del yen y fortaleza financiera que Japón ha tratado de redefinir su estrategia de crecimiento. De acuerdo con el plan de crecimiento económico para 1988-1992, publicado en mayo de 1988 por la Agencia de Planeación Económica del Japón, el país

enfrenta tres retos inmediatos: reducir los tremendos desequilibrios internacionales, mejorar el nivel de vida de su población y por último promover un desarrollo regional balanceado mientras se continúa con la gradual reestructuración industrial:

No existe ningún conflicto inherente a la posible solución de estos tres problemas. Debe ser posible promover y consolidar el giro a una economía orientada hacia la demanda interna al mismo tiempo que se promueve la creación de patrones de vida más diversos, se fomenta un desarrollo económico y social balanceado y se acelera la reestructuración industrial. Ya que esta reestructuración es la base para lograr una reestructuración a nivel internacional, será posible reducir los desequilibrios externos. Los tres problemas que enfrenta la economía japonesa pueden y deben ser resueltos al promover y consolidar el giro a una economía impulsada por la demanda interna.(16)

A fines de 1985 el Primer Ministro Nakasone encargó a un grupo de asesores elaborar un estudio sobre las medidas de mediano y largo plazo para transformar a la economía japonesa. El grupo fue encabezado por un ex presidente del Banco de Japón, Maekawa y rindió su informe en abril de 1986. El reporte Maekawa pareció gozar de la aceptación general, ya que de acuerdo con Carlos Moneta: "El contenido general de las propuestas fue aceptado por el gobierno, que impartió directivas para la preparación de un programa basado en sus orientaciones, recibiendo además el apoyo de las asociaciones empresarias (keidanren). El informe se convirtió en uno de los principales idearios para el cambio en el ámbito gubernamental, ya que su contenido coincide con las políticas que el Primer Ministro Nakasone deseaba poner en marcha".(17)

El informe destaca la necesidad de llevar a cabo una

transformación profunda de las políticas económica, política, social y el estilo de administración nacional. Uno de los objetivos de mediano plazo de Japón debe ser la corrección del desequilibrio en cuenta corriente. Para lograrlo debe implementarse la coordinación internacional de políticas. Otro objetivo del gobierno japonés debe ser elevar el nivel de vida de la población, para que sea más acorde con la posición económica que ocupa Japón: "Para ello, partiendo de la consolidación del sistema de libre mercado y de sus mecanismos, debe obtenerse un crecimiento económico balanceado, que incorpore un importante incremento de las importaciones y de la demanda interna, así como la liberalización e internacionalización de los mercados financieros y de capital".(18)

Internamente deben solucionarse los problemas de vivienda e infraestructura, la reforma impositiva y la reestructuración industrial. Se identifica como meta prioritaria la expansión de la inversión directa japonesa en el exterior. Deben, sin embargo, vigilarse los intereses del empresariado japonés a través de la firma de acuerdos bilaterales con el país anfitrión, sistemas de seguros y la creación de climas de inversión más atractivos en otros países.

Se persigue además la internacionalización de la agricultura (excepto en la producción básica de granjas), una mayor apertura del mercado nipón, creciente importación de bienes manufacturados, fomento a las inversiones japonesas directas que promuevan una división internacional del trabajo donde se producirían en el extranjero productos semiterminados y terminados que después serían exportados a Japón. Se busca

también la estabilidad de las paridades cambiarias y una mayor internacionalización del yen.

Japón espera mejorar su contribución al desarrollo de los países más atrasados al fomentar sus exportaciones al mercado nipón, aumentar la transferencia de tecnología e incrementar las inversiones. Japón debe -en coordinación con otros países industrializados- trabajar para conseguir una reducción de las tasas de interés y un mayor flujo de recursos financieros a los países en desarrollo. También es necesario fortalecer el papel de las organizaciones financieras multilaterales y estudiar a fondo el impacto de la deuda externa del Tercer Mundo sobre las instituciones financieras privadas.

La Asistencia Oficial para el Desarrollo (ODA) debe expandirse al igual que la ayuda técnica y la capacitación de personal. En la ayuda económica debe aumentarse el elemento concesionario y la ayuda no atada.

Estos son a grandes rasgos las principales enunciaciones del informe Maekawa. Carlos Moneta afirma que si bien el informe recibió comentarios favorables de la prensa, la burocracia y los empresarios, se le criticó el que no tuviese propuestas sobre las medidas concretas a adoptar. Además Moneta opina que el informe Maekawa se distinguió de otras medidas posteriores como el "Programa de Acción" que buscaban básicamente reducir el desequilibrio comercial con el exterior, porque su objetivo central era aminorar las presiones inflacionarias ocasionadas por la revaluación del yen y favorecer la reestructuración industrial nipona. El informe Maekawa tuvo otra

función importante, ya que fue presentado de inmediato en una reunión entre Nakasone y Reagan como muestra de la determinación japonesa de introducir reformas a su economía.(19)

Las reformas internas han encontrado trabas por ejemplo en el área agrícola y tributaria. Los intereses de diversos grupos burocráticos y privados se ven afectados, por lo que no es fácil promover el cambio. Los alcances y verdaderos objetivos del informe Maekawa han sido interpretados de distinta forma. Leon Hollerman por su parte opina que:

El reporte fue ingenioso en su aceptación aparente de las demandas de E.U. mientras seguía siendo compatible con la emergencia de Japón como un país cuartel general [headquarters country]*... El reporte advocaba el desplazamiento de las industrias seniles y la promoción de los grandes proyectos, favoreciendo así la concentración económica. Las industrias a ser desplazadas son las intensivas en materiales y de tecnología poco avanzada, mismas que Japón como país cuartel general asignaría a sus agentes en el Tercer Mundo o localizaría en países maduros y seguros como los E.U. que protegen sus industrias seniles... El reporte favorecía la liberalización financiera y la internacionalización del yen. En un momento en que 4 de los 5 bancos más importantes del mundo son japoneses, no se tiene nada que perder con la liberalización. El informe Maekawa no decía nada de las compras del gobierno, la resistencia de los grupos industriales (keiretsu) a la penetración de

* Hollerman se refiere básicamente al resurgimiento de la alianza empresarios-gobierno que convierte al país en el centro de una extensa red financiera y de producción en el extranjero, de la cual Japón generará su riqueza futura.

extranjeros en su mercado o la dificultad de los extranjeros de convertirse en subcontratistas en Japón. En general el informe es una demostración maestra del arte japonés del judo, en el que la fuerza del oponente es usada en su contra. La presión externa para la reforma japonesa fue utilizada en la forma de recomendaciones que promueven los objetivos y metas japoneses. (20)

La observación de Hollerman va en el sentido de que el gobierno japonés pareció dar mayor concesiones de lo que en realidad cedió a las presiones de los E.U. de abrir el mercado interno, liberalizar el sistema financiero, etc. Pero es difícil esperar que Japón, o cualquier otro país, hubiese actuado de otro modo y no buscara promover sus propios intereses. Me parece que más que evaluar el informe Maekawa por lo que Japón no concedió a los Estados Unidos debe juzgarsele como parte de los intentos del país por redefinir una nueva estrategia de crecimiento ante los cambios en la economía internacional, su status de potencia industrial, comercial y financiera y las fricciones con sus principales socios económicos.

De hecho la economía japonesa parece haber entrado a una nueva etapa de desarrollo. Las altas tasas de crecimiento del orden del 10% durante los sesentas han quedado atrás. Entre 1977 y 1981 la economía japonesa creció a una tasa anual promedio de 4.8% y entre 1982-1986 a 3.7% (21) El motor del crecimiento parece haber pasado de las exportaciones a la demanda interna. En 1986 la economía creció un 2.4% del cual la demanda interna fue responsable por 3.8% y demanda externa cayó a -1.4% En 1987 se repitió el fenómeno: del 4.2% del crecimiento de la economía, el consumo doméstico representó 5% y la demanda externa de productos

japoneses decreció en -0.7%.(22)

La estructura industrial japonesa también ha sufrido transformaciones. En 1970 la producción de bienes ocupaba el 52.7% de la actividad económica y los servicios el 47.3%. Para 1986 el sector manufacturero representaba sólo el 43.7% y el sector servicios el 56.3%. Dentro del sector manufacturero durante este periodo la agricultura pasó de 6.1 a 2.9%, la minería y manufactura de 36.8 a 29.7% y la construcción de 7.7 a 3.6% (23)

Como ha quedado de manifiesto en los planteamientos de la Agencia de Planeación Económica (ver cita 12) y en los del informe Maekawa, el gobierno japonés ha identificado dos políticas clave en su relación con el exterior. Estas políticas son la apertura del mercado interno y la canalización de los excedentes de capital japoneses al mundo exterior, principalmente a los países en desarrollo. Dentro de esta amplia redefinición de la estrategia japonesa frente al exterior, veamos cuáles son algunas de las medidas concretas que se han diseñado para cumplir con las metas de apertura comercial y reciclaje de capital.

En julio de 1985 se aprobó el Programa de Acción cuyo fin en gran medida era reducir las fricciones comerciales con E.U. El Programa se apoya en tres principios generales: 1) minimizar la intervención del gobierno, respetando los mecanismos de mercado y tomando como base la "libertad en principio y la restricciones sólo como excepción" 2) contribuir positivamente a la Ronda Uruguay 3) favorecer y promover el desarrollo económico de los países en desarrollo. El Programa de Acción incluye

medidas específicas para mejorar el acceso al mercado japonés en seis áreas: a) reducción de aranceles b) cuotas de importación c) estándares, certificaciones y procedimientos de exportación d) licitaciones y compras del gobierno e) mercados financieros y de capital f) servicios y promoción de importaciones.(24)

La reducción de aranceles se aplica en las áreas agrícolas, forestales y de manufacturas. A 1,790 productos se les reduce en 20% el impuesto correspondiente. En sesenta y dos artículos en los que los mayores socios comerciales de Japón han mostrado interés se reducen los aranceles en más del 20% o serán eliminados. También Japón propuso a los países industrializados la abolición mutua de aranceles en cincuenta productos de alta tecnología.

Otra meta del Programa de Acción es modernizar los procedimientos de estándares, certificaciones y procesos de importación. Con las reformas se pretende eliminar las certificaciones otorgadas por el gobierno japonés, reemplazándolas por certificaciones del productor extranjero o de centros de verificación de estándares reconocidos internacionalmente. Se aceptaría desde entonces que los productos a importar fueran verificados por agencias extranjeras seleccionadas por el gobierno japonés.

El Programa busca mejorar el sistema general de preferencias japonés. Se consideran reducciones a productos agrícolas y procesados que entran al SGP para compensar la reducción general de las tarifas. Se busca expandir las cuotas. Los criterios para las reformas son: reducir el número de excepciones de tarifas preferenciales bajo el SGP, que las

tarifas lleguen a cero y dar mayor atención a los países más atrasados.

El éxito del Programa de Acción es aún incierto como lo atestiguan los crecientes déficits comerciales de los principales socios de Japón. El hecho de que esto se deba a la protección del mercado nipón o a la pérdida de competitividad industrial sobre todo de los E.U., no es el punto a discutir en este momento. El hecho es que en el área comercial el conflicto es serio con los E.U. y no se descarta el incremento del proteccionismo norteamericano. Entonces uno de los objetivos del Programa es resolver uno de los puntos que mayor conflicto ha generado en la relación económica E.U.-Japón: la apertura del mercado nipón. Por otro lado, en el Programa se reconoce la necesidad de que Japón se convierta en un polo de crecimiento de la economía internacional al generar mayor demanda y absorber un número más grande de productos, sobre todo del Tercer Mundo.

Japón ha identificado como una de sus políticas clave en su relación con el exterior el reciclaje de fondos excedentes. Como puede verse en el cuadro no. 14 la participación de los créditos comerciales dentro de la exportación de capital japonesa hacia los países en desarrollo pasó de 22 millones en 1983 a 11 millones en 1986. En un momento en que los créditos bancarios internacionales están estancados, los mecanismos para reciclar capital son fundamentalmente dos: asistencia económica e inversión directa. Esta última ha tenido una expansión acelerada quizá porque cumple con tres objetivos básicos de Japón: facilita la reestructuración industrial interna, suaviza el conflicto comercial

y es un eslabón muy importante de la política de reciclaje de capital.

Japón se encuentra en una etapa de transición de su rol internacional. Las autoridades japonesas sienten que la época de claro predominio norteamericano ha terminado:

Estamos entrando en un periodo de restructuración de la economía mundial, y la adaptación a esta nueva era requerirá que tanto los países industrializados y los países en desarrollo promuevan la restructuración económica doméstica y que respondan a los cambios en el sistema económico mundial con la coordinación internacional de políticas. Ningún país por sí solo puede sostener al sistema económico por lo que la coordinación internacional de políticas es indispensable. (25)

En este contexto de cambio internacional se espera una mayor contribución japonesa a la economía mundial:

Japón se ha convertido en el mayor abastecedor de capital en el mundo. Mientras tanto, debido a los déficits fiscales y de cuenta corriente, los E.U. no están en posición de aumentar el suministro de fondos a los países en desarrollo. Como resultado, los países en desarrollo y las naciones industrializadas han presionado a Japón para que aumente su flujo de capital a los países en desarrollo e incremente el consumo de sus exportaciones. Testimonios de la intensidad sin precedente de esta presión son la gran preocupación externada durante la Cumbre de Viena, en la Séptima Conferencia de la UNCTAD, donde el gobierno japonés anunció un plan de reciclaje, y por la resolución del Senado de los E.U. apremiando a Japón a que aumente su asistencia para el desarrollo a un nivel equivalente al 3% del PIB. (26)

Dentro de las discusiones al interior de Japón sobre las medidas necesarias para mantener funcionando al sistema económico internacional, el JEximbank ha mencionado que es necesario mantener los acuerdos de libre comercio, diseñar un

sistema monetario que haga posible mantener tasas de cambio estables y asegurar el reciclaje continuo de recursos (entendido como toda salida de capital al exterior). En este último punto la inversión extranjera puede llegar a tener un papel destacado. Al facilitar la transferencia de tecnología y habilidad administrativa la inversión directa fortalece la base industrial del país anfitrión y la capacidad de generación de divisas extranjeras, por lo que Japón puede de esa manera mejorar su contribución al desarrollo del Tercer Mundo.(27)

Como se ha destacado, una de las mayores contribuciones que Japón espera hacer a la economía internacional es en el área de reciclaje de recursos. En el cuadro no. 13 puede verse que en 1986 Japón era el primer país en términos de cooperación económica, incluidos los recursos del sector privado, y ocupaba el segundo lugar después de los Estados Unidos en su asistencia para el desarrollo (ODA). Sin embargo, existen problemas si se compara el porcentaje de capital que llega a los países en desarrollo a través de ODA y otros flujos, y la exportación de capital a otras regiones. La exportación de capital japonés a largo plazo fue de 130 mil millones de dólares en 1986 (ver cuadro no. 14). La mitad de ese dinero se canalizó a los E.U. y una cuarta parte a la CEE, lo que quiere decir que tres cuartas partes del total se destinaron a naciones industrializadas. Los países en desarrollo recibieron por concepto de inversiones 3,100 millones de dólares y por préstamos 4,500 millones de dólares, dando un total de tan sólo 7,600 millones de dólares o 6% del total exportado de 130 mil millones de dólares. Así la capacidad de Japón de reciclar efectivamente capital a naciones más atrasadas no ha sido

comprobada.

Otro hecho que llama la atención en la exportación de capital japonés es la preeminencia de los flujos privados. En 1986 sumaron 9,817 millones de dólares, mientras que la asistencia para el desarrollo fue de 5,634 millones de dólares. Las sumas correspondientes de los E.U. son 1,344 millones por concepto de inversión privada y 9,564 millones de dólares a través de la asistencia para el desarrollo. (Ver cuadro no. 13)

La calidad misma de la ayuda económica japonesa ha sido cuestionada. Japón es el país dentro del Comité para la Asistencia para el Desarrollo (DAC) que provee en menor cantidad de ayuda concesionaria. La proporción de ayuda concesionaria sobre el total de la asistencia japonesa es 78%, mientras que para otros catorce miembros del grupo fue de 96% (28)

Otros problemas se deben al arreglo institucional interno para conceder ayuda económica. Un total de dieciséis ministerios y agencias están involucradas en la asistencia económica y existen dificultades para implementar políticas coordinadas. La toma de decisiones sobre préstamos en yenes es especialmente lenta. Cuatro ministerios y agencias participan en este proceso y las autoridades deben esperar a que se haga una solicitud formal del país destinatario para comenzar a trabajar. Además como las donaciones, préstamos en yenes y cooperación técnica son manejados por distintas instituciones es difícil conseguir la mejor combinación que maximice la eficiencia. (29)

Ante estas críticas Japón ha respondido tratando de elevar los recursos canalizados a través de ODA y mejorando la

calidad de sus paquetes de asistencia económica. En 1978 el Primer Ministro Takeo Fukuda anunció durante la Cumbre de Bonn que duplicaría la ODA japonesa para 1980. Esta meta se cumplió y entonces el gobierno prometió que la volvería a duplicar para 1985. Y en septiembre de ese año anunció una meta más ambiciosa: Japón gastaría entre 1986 y 1992 un total de 40 mil millones de dólares y haría esfuerzos para que en 1992 la ODA se duplicara con respecto a 1985. Japón ha anunciado que para 1990 podrá cumplir con este objetivo.(30)

Recientemente se ha dado gran difusión al anuncio del gobierno japonés en mayo de 1987 de que reciclaría 20 mil millones de dólares, mismos que añadidos a los 10 mil millones de dólares anunciados en 1986, dan un total de 30 mil millones de dólares a ser reciclados en un periodo de tres años que termina en 1989.

Del programa de reciclaje de 20 mil millones de dólares, cerca de 8 mil millones son para cooperación con el Banco Mundial, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo y otras instituciones multilaterales; 9,000 millones son para cofinanciamiento junto con el Eximbank o el Fondo de Cooperación Económica Internacional (OECF) y 3,000 millones son para financiamiento directo del Eximbank a países en desarrollo. A fines de junio de 1988 73% del total de 30 mil millones ya estaban comprometidos.(31)

En cuanto a la meta de mejorar la calidad de la ayuda económica, se desea en primer lugar aumentar la proporción de ODA/PIB. Se considera también necesario aumentar la ayuda concesionaria. Japón deberá no sólo favorecer a los países menos desarrollados, sino buscar que la ayuda se adecue a las

condiciones de desarrollo de cada país. Se planean esfuerzos para facilitar la implementación de los proyectos y para conceder ayuda técnica y créditos en yenes. Por último se espera aumentar la ayuda no concesionaria diversificando los préstamos en yenes y fomentando su implementación. Se piensa estudiar la forma de reducir la carga de la deuda para varios países y de promover la ayuda no atada.(32)

Como se desprende de la forma como Japón contabiliza su ayuda al exterior y el papel tan importante que asigna a la exportación de capital privado en los planes de reciclaje de fondos, es claro que se espera una participación destacada del sector privado. De hecho las agrupaciones empresariales buscan una participación activa en este campo:

Consideramos que la ayuda económica del sector privado en la forma de inversión directa, financiamiento, transferencia de tecnología e identificación y planeación de los proyectos potenciales para los países en desarrollo tiene un rol importante que cumplir además de la ODA. Debe hacerse notar que el flujo de recursos del sector privado fue el doble de la asistencia oficial japonesa. Consideramos que el gobierno debe reconocer el importante rol que juega el sector privado en la cooperación y debe crear un ambiente favorable a las iniciativas privadas a través de la mejoría del sistema de seguro al comercio e inversión del MITI, y la expansión del papel del Eximbank y la promoción de climas de inversión más favorables en los países en desarrollo.(33)

El sector privado japonés opina que debido a que el seguro al comercio en inversión en los países con problemas de pagos de su deuda externa ha sido suspendido, se genera un clima de mayor inestabilidad y riesgo con efectos negativos para la inversión. Además se considera que ya que el seguro contribuirá

a la ayuda económica y dará alivio a los países deudores, su capital debe considerarse como parte de la ODA y de manera similar debe ser aumentado.

En cuanto al JEximbank se considera que debe expandir y diversificar sus funciones. De hecho el Banco ha dado un giro de la promoción de exportaciones a otras funciones. En 1988 el Banco recicló 30% de su capital en préstamos no atados, 50% en seguros a la inversión y créditos a las importaciones y sólo 20% a la promoción de exportaciones.(34) En palabras de Nigel Holloway: "El Eximbank al ya no ser necesitado para promover las exportaciones de bienes, es ahora utilizado para fomentar las exportaciones de capital".(35)

Para mejorar los ambientes de inversión en los países en desarrollo deberá trabajarse en las siguientes áreas: desarrollo de infraestructura, privatización, mejoras a los marcos legislativos, protección a los derechos intelectuales e incentivos fiscales. El gobierno japonés deberá acelerar la firma de convenios de protección a la inversión.(36)

La promoción de la inversión directa aparece como una constante en la consecución de varios objetivos del gobierno y empresas japonesas: restructuración industrial, reducción de la fricción comercial y reciclaje de excedentes. Desde el informe Maekawa hasta los planteamientos del JEximbank, la Agencia de Planeación Económica, el MITI y el sector privado japonés, todos reconocen la importancia creciente de la inversión japonesa y predicen su crecimiento acelerado en el futuro.

Hacia la misma dirección apunta la "visión" de JETRO

contenida en el 1988. JETRO White Paper on World Direct Investment. JETRO llega a la conclusión de que la expansión de la inversión desde 1986 se debe a los realineamientos cambiarios acordados por el Grupo de los Cinco, a los esfuerzos por enfrentar el proteccionismo, al nuevo rol de la inversión directa en los países en desarrollo, y como respuesta a la reestructuración industrial. Estas cuatro tendencias son parte del esfuerzo para corregir los desequilibrios recientes en el comercio mundial.

JETRO considera que la inversión directa es también importante desde el punto de vista de la reestructuración económica japonesa. La expansión de la inversión está facilitando los esfuerzos por armonizar la estructura industrial japonesa con la del resto del mundo. Esto a su vez estimulará la industrialización de los países en desarrollo y la expansión de la economía mundial. La reestructuración industrial es también necesaria para brindar a los socios comerciales mayor acceso al mercado japonés.

Por último en el White Paper on World Direct Investment se reconoce que la inversión directa debe hacerse desde un punto de vista de largo plazo y deben evitarse fricciones con el país anfitrión. Debe darse gran consideración a la estructura social del país receptor y deben realizarse estudios de factibilidad para evitar retiros prematuros. El sector público debe adoptar medidas para apoyar la inversión, sobre todo en las áreas fiscal y de financiamiento. (37)

JETRO considera que:

La rápida apreciación del yen desde el acuerdo

del Grupo de los Cinco ha tenido un gran impacto en las compañías individuales, industrias y economías regionales y ha causado cambios en la estructura japonesa de industria y comercio. "La revolución de la apreciación del yen" ha hecho que todo tipo de compañías e industrias busquen maneras de hacer frente a la era del encarecimiento del yen para sobrevivir a los tiempos difíciles.(38)

El sector privado japonés ha respondido a las necesidades de hacer frente a la revaluación del yen con la creación de una compañía de inversión en abril de 1989:

Una de nuestras conclusiones para ayudar a resolver el problema de la deuda externa de los países en desarrollo es relocalizar el flujo de capital japonés a través de la inversión directa, que no genera más deuda. Con este objetivo Keidanren estudia la posibilidad de crear una "Compañía de Cooperación Internacional, Desarrollo de Proyectos e Inversión".(39)

De acuerdo con Reiko Yoshino, asesora del Departamento de Cooperación Económica de Keidanren, el objetivo de establecer la compañía es reciclar el excedente de capital japonés: "Los E.U. presionan a Japón para hacerlo, pero el gobierno japonés tiene un déficit fiscal. El sector privado es quien tiene el excedente para realizar la inversión. E.U. presiona al gobierno japonés y éste presiona a Keidanren. La prioridad de la compañía es América Latina y Filipinas. Esto es así por los Estados Unidos".(40)

La compañía consiste en una coinversión entre el sector privado y el Fondo de Cooperación Económica Internacional. Ambos financiaron en partes iguales los 77 millones de dólares iniciales de la compañía. Las tareas de la compañía son realizar estudios de factibilidad, evaluación de proyectos, inyección de recursos a proyectos promisorios y coordinación de diversas

agencias relacionadas con la ODA. Como por ejemplo el Ministerio de Relaciones Exteriores, el MITI, el Ministerio de Finanzas, la Agencia de Planeación Económica, el JEximbank, el Fondo de Cooperación Económica Internacional, la Agencia Japonesa de Cooperación Internacional, los gobiernos de los países anfitriones y las compañías y asociaciones económicas involucradas en la implementación del proyecto.

De esta forma el sector privado japonés ha encontrado una fórmula que armoniza las políticas de reciclaje del excedente de capital, de ayuda a los países en desarrollo y que sirve a sus objetivos de hacer frente a la revaluación del yen. La compañía está financiada por el Fondo de Cooperación Económica Internacional por lo que se logra una vez más una estrecha vinculación entre los proyectos de asistencia económica y la participación del sector privado japonés.

Como se desprende del análisis realizado a lo largo del capítulo, la década de los ochentas ha sido un periodo de profunda reestructuración en la economía japonesa. Durante los últimos años ha sido posible observar una tasa de crecimiento menor de alrededor de 3.7%, una estructura industrial en transformación con un peso relativo cada vez mayor en las actividades terciarias, una revaluación del yen sin precedente, un patrón de comercio superavitario que es responsable de los grandes excedentes de capital pero que también genera medidas proteccionistas en los socios comerciales, una creciente fortaleza financiera y el surgimiento de Japón como el primer acreedor del mundo.

Todos estos factores han obligado al país a redefinir una nueva estrategia de crecimiento basada en la promoción de la demanda interna. En su relación con el exterior Japón ha identificado dos políticas indispensables: la apertura del mercado interno y el reciclaje de los excedentes de capital nipones al resto de la economía internacional. Dentro de esta última área, la inversión directa parece tener un papel destacado. Durante la década de los setentas Kojima y Ozawa subrayaron la importante función de la inversión directa al hacer posible la gradual reestructuración industrial nipona. Japón exportó al exterior las industrias seniles en las que ya no gozaba de ventaja comparativa y pudo concentrarse en actividades de mayor valor agregado. Esta función de la inversión directa sin duda continúa siendo de vital importancia para Japón, pero se le han asignado otras funciones a la exportación de flujos de capital.

En primer lugar la inversión directa pasa a ser vista como una alternativa aceptable ante el creciente proteccionismo y el posible cierre de los mercados. Además ante la pérdida de competitividad de las exportaciones japonesas por la revaluación del yen el traslado de los procesos productivos a otros países se convierte en una medida de supervivencia para las compañías niponas. Un atractivo más de la política de promoción de la inversión directa es que Japón puede hacer frente a las exigencias de que recicle su superávit de capital y hacerlo en una forma que coadyuve a sus intereses de reestructuración industrial y competitividad de las empresas japonesas.

Así los retos que enfrenta la economía japonesa han

provocado que se le de un lugar destacado en la estrategia de crecimiento a la inversión japonesa en el extranjero. Del mismo modo las necesidades macroeconómicas de Japón explican las modalidades que ha adoptado el flujo de capital en los últimos años. Debido al proteccionismo mundial, Japón ha invertido preferentemente en sus antiguos mercados y lo ha hecho en áreas donde existe el peligro de que el socio proteja a sus industrias menos competitivas: automóviles, T.V., videocaseteras, etc. Por otra parte la revaluación del yen penaliza las exportaciones pero disminuye los costos de adquirir terrenos y equipo en el extranjero con lo que se facilita la inversión directa en el exterior.

Estos dos factores, proteccionismo y revaluación del yen, han provocado que las compañías japonesas decidan cada vez con mayor frecuencia trasladarse al mercado norteamericano. La inversión japonesa en Norteamérica acumulada hasta 1981 en el renglón electrónico y automotriz era de 995.8 y 344 millones de dólares respectivamente. Durante los primeros años de la década de los ochentas, el gobierno norteamericano impuso cuotas a los productos electrónicos y automotrices japoneses. Por ejemplo, la cuota "voluntaria" de exportación de autos nipones se fijó en 1981 en 1.68 millones de unidades cuando se habían importado el año anterior 1.82 millones de carros. Las compañías automotrices japonesas reaccionaron rápidamente y a principios de 1982 todos los grandes fabricantes japoneses habían concretado planes de inversión en los E.U. o bien habían llegado a acuerdos con productores norteamericanos para suministrarles componentes. Por

ejemplo, Honda, Toyota y Nissan decidieron trasladar sus plantas a los E.U. y Mazda llegó a un arreglo con Ford, Mitsubishi con Chrysler e Isuzu con General Motors para vender componentes japoneses a las compañías norteamericanas. De igual modo, Matsushita y otras empresas en el ramo de la electrónica anunciaron que recurrirían a la producción local ante el establecimiento de cuotas.(41) De esta forma, en 1983 la inversión japonesa anual en maquinaria de transporte llegó a los 486 millones y la inversión en la industria eléctrica a los 502 millones de dólares.(42) A raíz de la acelerada revaluación del yen desde fines de 1985 la inversión japonesa en el área manufacturera norteamericana se ha incrementado rápidamente. En 1986 llegó a los 2,198 millones y en 1987 a los 4,848 millones de dólares (cuadro no. 9). Las dos ramas más importantes siguen siendo la electrónica y la automotriz, representando el 35 y el 14% de la inversión en manufacturas.

Debido a la necesidad de establecerse en los países industrializados, por la amenaza del proteccionismo, se ha producido una reorientación geográfica muy acentuada de los flujos de capital nipones. Japón se distinguió en el pasado por invertir en su mayor parte en países en desarrollo, pero esta tendencia se ha revertido. Cuando los países en desarrollo reciben menos del 50% de la inversión japonesa, no puede decirse que se trate de una zona prioritaria para Japón.

Una característica más que se ha alterado drásticamente en los últimos diez años es el énfasis de la inversión japonesa en las actividades manufactureras. Por ejemplo, en 1987 de los 33,364 millones de dólares invertidos por Japón, únicamente 7,832

millones de dólares se canalizaron a la industria manufacturera. El grueso de la inversión nipona mundial se ha orientado al área no manufacturera, pero especialmente en algunas ramas como las finanzas y seguros, los bienes raíces y los servicios. Estas ramas representaron en 1987 el 75% de la inversión nipona en el área no manufacturera. El peso tan marcado de estas ramas en la inversión nipona mundial se puede explicar por dos fenómenos: la fortaleza financiera de Japón y la revaluación del yen.

Los efectos de la acumulación de excedentes de capital producto de los superávits comerciales, la alta tasa de ahorro japonesa y la liberalización de los mercados financieros nipones han sido algunos de los factores detrás del ascenso de Japón como potencia financiera. Las instituciones financieras japonesas han llegado a dominar el escenario financiero mundial y en gran medida su penetración en los mercados financieros se ha logrado mediante la compra de instituciones bancarias. Por ejemplo el Fuji Bank adquirió la empresa de servicios financieros Walter E. Haller de Chicago y en 1985 Mistusbishi compró el Banco de California. Por otro lado la revaluación del yen ha hecho posible la compra masiva de terrenos e inmuebles en los Estados Unidos.

Una tesis central del modelo Kojima-Ozawa es que la inversión japonesa podría contribuir de manera más efectiva al desarrollo económico de las zonas más atrasadas, al trasladar las industrias manufactureras en las que el país en desarrollo pudiese explotar su ventaja comparativa y al promover una transferencia de tecnología más adecuada a las condiciones del

país anfitrión. Para América Latina esta conclusión parece ser irrelevante cuando 87% de la inversión se destina a paraísos fiscales o compra de banderas de conveniencia. Es decir, en esta zona sería difícil afirmar que la inversión nipona sea una orientada principalmente al desarrollo económico, como sostiene Kojima. En primer lugar el énfasis ya no es en el desarrollo de las industrias manufactureras del país anfitrión y al no instalarse nuevas fábricas japonesas en la región, es improbable que ocurra la transferencia de tecnología que describieron Ozawa y Kojima, es decir, una transmisión de los conocimientos básicamente a través de la capacitación de la mano de obra.

Mi comentario básico al modelo desarrollado por Kojima y Ozawa es que si bien es factible que los factores macroeconómicos determinen en gran medida las modalidades que adopta la inversión japonesa en su orientación regional y sectorial, lo cierto es que las características que ellos identificaron como definitorias del multinacionalismo japonés a fines de los setentas han perdido relevancia o se han alterado sustancialmente una década después.

En conclusión me parece que es indispensable un análisis de las variables macroeconómicas para explicar el flujo de inversión japonesa. Pero estas variables cambian con el tiempo y por ello muchas de las características que Kojima y Ozawa identificaban como únicas a fines de los setentas han desaparecido o se han transformado: énfasis en países en desarrollo, en actividades manufactureras o recursos naturales, inversión en las áreas donde Japón no contaba ya con ventaja comparativa, importancia de los costos salariales para atraer la

inversión, promoción de una industrialización y transferencias de tecnologías "ordenadas" en los países anfitriones, etc.

Tal parece ser que el germen de lo que Kojima y Ozawa identificaban como un patrón atípico, inversión en los países industrializados, se ha convertido en la tendencia dominante de la inversión japonesa en nuestros días. De nuevo la inversión nipona no ha hecho sino responder a los problemas recientes que enfrenta la economía japonesa como son las fricciones comerciales con los Estados Unidos o la acelerada revaluación del yen.

Terutomo Ozawa ha reconocido en un trabajo posterior de 1985 que el cambio en las condiciones económicas en Japón y el resto del mundo puede producir una variación en el comportamiento de la inversión japonesa mundial. Ozawa llega a afirmar que un nuevo reto macroeconómico, el problema comercial con E.U., ha iniciado una nueva fase de la inversión japonesa. De este modo, la evolución de la inversión japonesa mundial puede dividirse en tres grandes etapas, originadas por diversas necesidades de la economía japonesa: la inversión con el fin de reducir los costos salariales, la inversión para asegurar el abasto de recursos naturales y la inversión que busca eludir las medidas proteccionistas de los principales mercados de exportación. Es con esta nueva variación del modelo teórico que se emprenderá el estudio de la inversión japonesa en México.

CAPITULO 4

INVERSION JAPONESA EN MEXICO: CARACTERISTICAS GENERALES

El propósito de este apartado es hacer un primer corte en el análisis de la inversión japonesa en México. Para ello se estudiarán las características más generales de este flujo de inversión. Estos elementos son los flujos anuales de inversión, la importancia relativa del capital nipón dentro del total de la inversión extranjera y el crecimiento de la inversión por sectores económicos. El análisis de estas características generales servirá para demostrar que los cambios experimentados por la inversión japonesa en México, en cuanto a los montos comprometidos y las ramas de actividad favorecidas, son congruentes y pueden ser explicados por el cambio a nivel mundial de las estrategias de inversión nipona, a saber: la búsqueda de mano de obra barata, el asegurar el suministro estable de recursos naturales y mantener el acceso a los mercados de exportación.

Una primera impresión sería que la inversión japonesa ha ido incrementando su participación dentro de la economía mexicana. En 1973 la inversión japonesa representaba menos del 1% de la inversión extranjera total, para 1987 este porcentaje era de 5.6%. Japón pasó a ser así la tercera potencia inversionista en el país con un total acumulado para 1987 de 1,170.3 millones de dólares.(1)

En efecto, el monto del capital japonés ha crecido rápidamente en los últimos quince años. Como puede verse en el cuadro no. 15, entre 1951-1973 la inversión japonesa acumulada en

México tenía un valor de 65 millones 400 mil dólares. Para 1977 era de 237 millones de dólares, 499 millones en 1980, 816 millones en 1984 y 1,170 millones de dólares en 1987.

Sin embargo, esta primera lectura de las estadísticas no considera tres rasgos que a mi juicio son básicos en la evolución del capital japonés en México. En primer lugar la inversión japonesa, lejos de crecer a un ritmo constante, ha mostrado grandes fluctuaciones en su llegada a México. Además en el momento de evaluar el crecimiento de dicha inversión debe considerarse que posición relativa ocupa dentro del total de la inversión extranjera y comparar su crecimiento con el de otros países inversionistas en México. En tercer lugar se ha producido un cambio continuo en el sector económico receptor de los flujos de capital.

El objetivo de este capítulo es explicar por qué el capital japonés ha experimentado grandes fluctuaciones en cuanto al monto de los flujos y giros importantes con respecto a las actividades económicas seleccionadas. Con este fin trataré de subrayar como algunos factores en México (como por ejemplo la tasa de crecimiento económico), tuvieron un peso específico en los flujos de inversión, debido a que en distintos momentos las compañías japonesas que se trasladaban al exterior, eran sumamente sensibles a dichos factores. También se discutirán los efectos que ha tenido el comportamiento errático de la inversión japonesa sobre su participación relativa dentro del conjunto de la inversión extranjera en el país. En el resto de la segunda parte, a través del análisis sectorial más detallado, se buscará explicar cuáles han sido las motivaciones subyacentes a la

exportación de capital japonés en cada área productiva.

Antes de continuar con el análisis de las características de la inversión japonesa en México, conviene hacer algunas consideraciones metodológicas. El estudio de los flujos de inversión nipona en México se ha basado en las estadísticas mexicanas. Existen diferencias en las sumas registradas por México y Japón con respecto a este flujo de capital. Por ejemplo hasta 1985 el gobierno mexicano registraba un monto acumulado de inversión nipona de 895.3 millones de dólares. En cambio las estadísticas japonesas hablaban de un monto de inversión del orden de los 1,330 millones de dólares.(2) Esta discrepancia se debe en primer lugar a que en Japón se utiliza el criterio de la inversión aprobada en el momento del registro de los proyectos de inversión. En México se contabiliza la inversión efectivamente realizada. Por lo tanto, una parte de la diferencia de 435 millones de dólares se debe a que Japón contabilizaba inversiones aún no realizadas. Además en Japón se consideran como parte de los flujos de inversión directa, los préstamos hechos a las subsidiarias de las compañías japonesas cuando excedan el 10% del valor de las acciones o los préstamos a las agencias públicas dirigidos a la explotación de recursos naturales. Por último, la inversión efectuada por las subsidiarias norteamericanas de las compañías japonesas se registra en México como inversión estadounidense y no japonesa y esto aumenta la brecha entre las contabilidades de ambos países sobre el flujo de inversión.

Para propósitos de este análisis se ha decidido tomar

como fuente única de información la contabilidad mexicana. En primer lugar esta decisión se tomó por un problema de disponibilidad de datos. En segundo lugar, la utilización de dos fuentes estadísticas a lo largo de la tesis puede hacer contribuciones interesantes. El modelo de Ozawa, al basarse en las estadísticas japonesas, sirve para destacar cuáles son las industrias que se piensa relocalizar en el exterior. Al utilizar las fuentes mexicanas es posible determinar que industrias efectivamente se trasladaron a México. Sin embargo, esto no quiere decir que este estudio suponga que las estadísticas mexicanas que se presentan son completamente correctas; hay que tomar en cuenta que estos datos no consideran ni la salida de capital ni las reinversiones. El punto importante a destacar es que estamos tratando con montos aproximados y cuantificaciones no acabadas. Este podría ser un defecto importante de la información que tuve disponible para elaborar la tesis, pero al tomar una sola fuente de información, conocidas sus deficiencias, puede constatar que variación ha habido en la dinámica de los flujos de inversión japoneses a México.

Una vez aclarados estos puntos metodológicos pasemos al estudio de tres rasgos importantes que ha mostrado la inversión japonesa en México: su carácter fluctuante, la variación en su participación dentro de los flujos de IED y el cambio por sectores económicos favorecidos.

Comportamiento cíclico

A partir de 1973 la inversión japonesa creció con gran dinamismo: en 1976 alcanzaba los 106 millones 300 mil dólares, es

decir en tres años habían entrado 40 millones 900 mil dólares de inversión japonesa a México. Para 1982 la inversión japonesa acumulada era de 776.6 millones de dólares, lo que significó una tasa de crecimiento medio anual de 39.3% entre 1976 y 1982.(3) Es decir, entre 1977 y 1982 ingresaron 670.3 millones de dólares, el equivalente al 75% de la inversión japonesa acumulada hasta 1985.

En los años 1980 y 1981 la inversión japonesa en México mostró un crecimiento acelerado al incrementarse en 1980 en 123.1 millones de dólares y en 1981 en 212.1 millones de dólares. Este ingreso de capital equivale al 37% de la inversión japonesa acumulada hasta entonces. En 1982, en cambio, se observó una caída espectacular en los flujos de la inversión, llegando tan sólo a los 65.4 millones de dólares. Para 1983 la entrada de capital japonés casi se había paralizado al bajar a la cifra de 3.8 millones de dólares. El ingreso de capital japonés a México comenzó a recuperarse a partir de 1984, subiendo a 35.6 millones de dólares. En 1985 la entrada de nuevo capital se duplicó, al alcanzar los 79.3 millones de dólares y en 1986 también se registró un notorio crecimiento al ingresar al país en ese año 142.2 millones de dólares por concepto de inversión japonesa. Sin embargo, para 1987 la expansión del capital japonés pareció verse de nuevo frenada: ese año la nueva inversión japonesa fue de 132.8 millones de dólares, cifra inferior al crecimiento registrado el año anterior. (ver cuadro no. 15)

Un dato interesante es que si tomamos las cifras de junio de 1987, la nueva inversión japonesa ya llegaba a los 120.2 millones de dólares y representaba con ello el 6.5% de la

inversión extranjera total, hasta mediados de 1987.(4) Por lo tanto en el último semestre de 1987 la inversión japonesa creció muy poco, alrededor de 10 millones de dólares y su participación dentro del total de la inversión extranjera cayó al 5.6%.

Dentro de un análisis de Nacional Financiera sobre la inversión japonesa en México, se mencionan diversos eventos que influyeron en el comportamiento errático de esta inversión durante 1977-1985.(5) En el periodo 1976-1981, de alto crecimiento de la inversión japonesa en México, tuvieron lugar una serie de medidas promocionales. El impulso más importante provino de las visitas presidenciales de López Portillo en 1978 y de Ohira en 1980. Por otro lado se celebraron diversas reuniones del Comité Bilateral México-Japón entre los sectores privados y reuniones de la Comisión Mixta entre sus gobiernos. Nafinsa considera que estos eventos de alguna manera coadyuvaron a la promoción de coinversiones y a la proliferación de grandes proyectos, entre los que destacan: Dina Komatsu Nacional, Melco de México, Fermentaciones Mexicanas, Grupo Industrial NKS, Productora Mexicana de Tubería y Productora Nacional de Redes.

De igual modo, el informe de Nafinsa reporta que los banqueros e inversionistas japoneses han identificado una serie de acontecimientos negativos ocurridos entre 1982 y 1985 que explican en parte su mayor reticencia a invertir. Por un lado la grave situación económica no ha favorecido a las empresas de capital mixto. La contracción del mercado interno ha significado para Dina Komatsu y Productora Mexicana de Tubería la acumulación de inventarios por diez años. Particularmente difícil ha sido

la situación financiera de estas empresas, sobre todo a raíz de las devaluaciones iniciadas en 1982. Por ejemplo Nissan Mexicana tuvo que recurrir a la exportación de carne y miel de abeja para pagar las importaciones de partes y piezas para la fabricación de automóviles. Otra muestra de los crecientes problemas que muestra el sector industrial fue la quiebra del grupo Alfa que preocupó a los inversionistas japoneses. Además las perspectivas de la coinversión en México no han resultado del todo atractivas para el capital nipón. Mikio Kato, presidente del Kyowa Hakko Kyogo, pronunció un discurso durante la XV Reunión del Comité Bilateral de Hombres de Negocios en 1984 donde se hablaba de los pobres resultados que se han obtenido en los proyectos de coinversión con México. Este discurso sin duda tuvo un efecto negativo sobre las perspectivas japonesas de embarcarse en coinversiones en nuestro país. Al año siguiente, en 1985, ocurrió un incidente desagradable en las relaciones México-Japón al producirse el arresto de funcionarios de Mitsui acusados de fraude. Por último, la decisión del gobierno japonés de suspender el seguro de exportación del MITI a los países con problemas de restructuración de deuda, también contribuyó a acentuar el clima de incertidumbre en México.(6)

Estos acontecimientos sin duda han tenido influencia en el comportamiento de la inversión japonesa en México, pero se han reconocido dos variables cruciales al explicar las fluctuaciones que experimenta el capital nipón en México: "Los inversionistas japoneses invierten en mucho mayor medida en el país cuando se registran tasas elevadas de crecimiento del PIB y en especial cuando Japón desea adquirir cantidades importantes de crudo

mexicano. De manera inversa restringe la inversión en años de nulo o poco crecimiento económico y de incertidumbre".(7)

En la gráfica no. 1 se hace un seguimiento del impacto de diversos factores en la evolución del capital japonés durante los años 1977-1986. Otra aportación valiosa de la gráfica es que contrasta las estimaciones japonesa y mexicana sobre este flujo de capital. Quisiera comenzar haciendo algunos comentarios sobre este último punto antes de pasar al estudio de las variables con un peso específico sobre la llegada del capital nipón.

Es curioso notar que durante 1978 y parte de 1979 las estadísticas japonesas sobre la inversión aprobada eran menores a las estimaciones mexicanas sobre la inversión efectivamente realizada. Esto podría explicarse por una reinversión de utilidades del orden de los 50 millones de dólares durante estos años. A partir de mediados de 1979 prevalece la tendencia opuesta, es decir las estimaciones japonesas son más altas para cualquier año posterior. Las dos estadísticas muestran que el periodo de mayor crecimiento de la inversión japonesa en México se concentra a finales de 1979 y principios de 1982. Sin embargo, aquí comienzan a vislumbrarse nuevas diferencias. Las cifras japonesas muestran un periodo de altísimo crecimiento de finales de 1979 a principios de 1980. El incremento que registran las estadísticas mexicanas para este periodo es menor, pero muestran una tasa de crecimiento mayor a la registrada en Japón para el periodo 1981-principios de 1982.

Es notable el hecho de que las estadísticas mexicanas muestran a la inversión japonesa prácticamente estancada a partir

de 1982 con un ligero repunte en 1985. Por el otro lado, las cifras japonesas siguen mostrando una tendencia hacia el crecimiento. Es en los años 1982-1985 cuando la brecha entre las dos estadísticas se acrecenta en mayor medida. Quizá esto podría explicarse por una mayor tendencia a no concretar todos los proyectos de inversión aprobada ante la crisis económica y la inestabilidad en el mercado petrolero.

En los capítulos anteriores se ha hecho referencia a los factores que determinaron los momentos de crecimiento o estancamiento de la inversión japonesa mundial. Así, las necesidades de la economía japonesa en cuanto a mano de obra barata o recursos naturales motivaron la salida de flujos de capital. Lo que se pretende hacer a continuación es explorar que condiciones internas mexicanas hicieron atractivo al país para recibir los flujos de capital nipones, dadas las distintas fases por las que atravesaba la inversión japonesa mundial.

Para hacer un primer análisis sobre las posibles relaciones entre el ritmo de crecimiento de la inversión japonesa y la dinámica de la economía mexicana se eligieron dos indicadores: el crecimiento del PIB y la variación de los precios del petróleo. Se escogió la tasa de crecimiento económico puesto que dentro de la estrategia japonesa de penetrar con inversión directa mercados protegidos, se requerían de mercados grandes y en expansión para motivar la inversión. Por otro lado los precios del petróleo pueden ser un factor con peso en la inversión japonesa en México, ya que conforme al modelo de Ozawa indica, Japón ha incrementado sus flujos de capital cuando desea asegurar el suministro de recursos naturales.

En el cuadro no. 16 puede apreciarse la evolución de los flujos de inversión japoneses, la tasa de crecimiento de la economía mexicana y los precios internacionales del petróleo. Hay que aclarar que la comparación con los precios del petróleo se ha considerado como un factor relevante únicamente a partir de 1978, ya que antes de ese año el papel de México en el mercado petrolero internacional era reducido. Hasta 1974 México había recurrido a la importación de petróleo y sólo entonces comenzó a incrementar modestamente su producción. Por ejemplo, la producción de petróleo y gas natural en México en 1973 era de 191,482 mb. (miles de barriles), en 1974 de 238,270 mb. y en 1975 de 294,299 mb. La cifra de producción de petróleo de Nigeria, por no mencionar a los grandes productores árabes, para los años correspondientes se encontraba entre 823,064 y 650,885 mb.(8)

Entonces para los años 1973-1977 se ha contrastado el comportamiento de la inversión japonesa con la tasa de crecimiento de la economía. Durante 1973-1975 se presentaron tasas de crecimiento por arriba del 5%, siendo la de 1973 incluso de 8.4%. Los montos de capital nipón que ingresaron durante esos años también reflejaron esta dinámica. Durante más de veinte años, 1951-1973, la inversión japonesa había alcanzado un monto total de 65.4 millones de dólares; sin embargo, durante 1974 y 1975 la inversión anual llegó al nivel de los 25 millones y casi a los 30 millones de dólares. La inversión japonesa en 1976 cayó abruptamente y es factible que esto se haya debido a la crisis económica que enfrentó el país. Durante el gobierno de Echeverría la inflación pasó de 3.5% en 1960-70 a 14.5% en 1976; la

proporción del servicio de la deuda sobre las exportaciones se incrementó de 23.6% en 1970 a 32.3% al final del sexenio y el interés anual de la deuda pública externa aumentó de 217 millones a 1,070 millones de dólares. Además se rompió con la estabilidad cambiaria que se había mantenido desde 1954 con la devaluación de septiembre de 1976, que significó un incremento de 12.50 a 23 pesos por dólar.(9)

Los esfuerzos de exploración petrolera de principios de la década de los setentas culminaron pocos años después con el anuncio sobre la existencia de grandes yacimientos en 1977 y 1978. Así las reservas probadas de petróleo crudo en México pasaron de 9,085.7 mb. en 1977 a 25,614.5 mb. en 1978. Para 1981 ya eran de 48,083.8 mb.(10) 1977 fue un año de crecimiento acelerado de la inversión japonesa en el país y sin embargo en 1978 el flujo de capital que ingresó no fue tan grande. Esto podría sugerir que la inversión japonesa ha mostrado una dinámica similar, más no idéntica a las dos variables seleccionadas. Además es importante recordar que en ese momento los flujos de inversión nipones estaban concentrados en los países del Medio Oriente, como en el complejo petroquímico de Irán. Las refinerías japonesas se quejaban del alto precio del crudo mexicano, por lo que se aconsejaba canalizar recursos a otros países. No fue sino hasta que se produjo el segundo shock petrolero que el crudo mexicano fue considerado como un elemento clave dentro de la estrategia de seguridad comprensiva nipona y se ofrecieron a México paquetes de recursos de capital, como se verá con mayor detalle más adelante.

En 1979 con el estallido de la crisis de energéticos y

el anuncio sobre crecientes recursos petroleros en México se comenzó a valorar al país como una fuente alternativa al petróleo de la OPEP:

El rápido surgimiento de México como un productor y exportador de petróleo cada vez más importante es el evento más excitante y prometedor de la era del post-embargo, caracterizada por predicciones pesimistas sobre el futuro abastecimiento petrolero. [...] Las reservas probadas y la producción han aumentado drásticamente, convirtiendo al país en uno de los mayores productores del mundo con la certeza de que mantendrá este rol durante los ochentas. Mientras que los consumidores -particularmente los E.U.- han encontrado un nuevo abastecedor fuera de la OPEP, la economía mexicana encuentra la salida a los problemas económicos y sociales que la han perjudicado por tantos años.(11)

De hecho la economía mexicana registró durante el periodo de auge petrolero tasas de crecimiento del orden del 8 y 9%. La combinación de altos precios petroleros y dinamismo económico interno crearon una coyuntura favorable para el ingreso de flujos de capital nipones. Los años 1980-81 fueron los de mayor crecimiento de la inversión japonesa, particularmente en 1981 el flujo anual de inversión nipona llegó a su nivel más alto con 212.1 millones de dólares.

Con la caída de los precios del petróleo y la imposibilidad de hacer frente a los compromisos de pago de la enorme deuda externa la economía mexicana se sumió en una profunda recesión económica. Incluso se presentaron tasas de crecimiento negativas durante 1982 y 1983. Paralelamente la inversión japonesa se contrajo en forma súbita. Se presenció en esta ocasión un paro casi total de los flujos de inversión al ser del orden de los 3.8 millones de dólares durante 1983.

Hasta este momento el comportamiento de la inversión japonesa en México parece haber mostrado una dinámica similar aunque no idéntica a la de la situación económica interna y las variaciones experimentadas en el mercado petrolero internacional. Sin embargo a partir de 1984 esta influencia deja de ser tan marcada. Por ejemplo, durante 1984 y 1985 la tasa de crecimiento de la economía fue muy pequeña, de 3.7 y 2.8% respectivamente. Además el mercado petrolero se mostraba aún sumamente inestable siendo la tendencia dominante hacia la baja. A pesar de ello la inversión japonesa comenzó a recuperarse, siendo ya de 35.6 millones en 1984 y duplicándose al año siguiente para alcanzar los 79.3 millones de dólares. Esto muestra que aproximadamente a partir de 1984 la inversión japonesa dejó de ser tan sensible a los cambios en la tasa de crecimiento y de los precios internacionales del petróleo. Este fenómeno se confirma más claramente en 1986 cuando al producirse una de las más violentas caídas de los precios del petróleo que llevó nuevamente a la economía a una etapa de crecimiento negativo, la inversión nipona volvió a duplicarse y registró un flujo anual de 142.2 millones de dólares.

Nuevamente es necesario recurrir al estudio de los factores que han incidido en la exportación mundial de capital japonés en los últimos cinco años para poder entender por qué las variables que influyeron en fases previas (producción para el mercado interno y suministro de recursos naturales) han dejado de tener influencia sobre la inversión japonesa en México.

La inversión japonesa mundial ha experimentado cambios

dramáticos en la década de los ochentas. A partir de 1985 cuando se produjo una significativa revaluación del yen los flujos de inversión nipones aumentaron rápidamente. La inversión llegó a los 22,320 millones de dólares en 1986 y 33,364 millones de dólares a fines del año fiscal de 1987 (ver cuadro no. 7). Como se mencionó en el capítulo 1, las principales zonas receptoras han sido los países desarrollados ya que Japón ha recurrido a la producción local en sus mercados ante los crecientes conflictos comerciales con sus principales socios. El déficit comercial de los Estados Unidos frente a Japón ha aumentado rápidamente de 13.6 mil millones de dólares en 1981 a 60 mil millones de dólares en 1986. Este fenómeno ha hecho que las relaciones bilaterales E.U.-Japón esten caracterizadas durante la década de los ochentas por la tensión en el ámbito comercial. La inversión japonesa ha sido particularmente acelerada en los renglones donde el conflicto comercial ha sido más álgido: la industria electrónica y la automotriz. Por ejemplo en el año fiscal 1981 el valor de la inversión japonesa acumulada en estas áreas en Norteamérica era de 995.89 y 344 millones de dólares en el renglón electrónico y de transporte respectivamente.(12) Sin embargo, en el año fiscal 1987 la inversión japonesa anual fue de 1,719 y 715 millones de dólares en la industria electrónica y la automotriz (cuadro no. 9). Con la imposición de cuotas "voluntarias" a la exportación de productos electrónicos y automotrices a principios de los años ochentas, las empresas niponas anunciaron rápidamente que se trasladarían a los E.U. Por mencionar algunos ejemplos, Toyota, Honda y Nissan, en el área automotriz y Matsushita, Showa y Futaba, en la industria electrónica establecieron plantas en

Estados Unidos.

Eventualmente las subsidiarias de empresas japonesas operando en los E.U. han decidido trasladar alguna parte de sus procesos productivos a México con el fin de reducir costos. Puede mencionarse el caso de Atsugi que elabora bombas de aceite y agua y luego las exporta a distintas compañías en los Estados Unidos o el de Sanyo que ha trasladado la producción de refrigeradores a Tijuana y luego los vende en los Estados Unidos. De este modo, la atención del inversionista japonés se ha centrado en el sector exportador de la economía mexicana, mismo que está siendo promovido activamente por el gobierno mexicano. La participación en el programa maquilador en México ofrece varias ventajas además del uso de mano de obra barata, como es el tratamiento arancelario favorable otorgado por los E.U. y las facilidades previstas por el gobierno mexicano en cuanto a la participación mayoritaria del capital extranjero, entre otros beneficios. Además como se verá más adelante, en algunas ocasiones los productos japoneses maquilados en México han estado exentos de las represalias comerciales de los Estados Unidos.

La importancia que ha adquirido la industria maquiladora en los planes de inversión japoneses en México es notable: de las 23 empresas niponas establecidas en el país después de 1984, 16 son plantas maquiladoras (ver cuadro no. 27). Tal parece que esta tendencia continuará en el futuro ya que de los 95 proyectos de inversión japonesa actualmente en estudio cerca de la mitad se refieren a la maquila de autopartes o productos electrónicos. Entonces la exportación de flujos de

capital japoneses a México ha estado motivada en los últimos años por el deseo de abastecer al mercado norteamericano a través de las maquiladoras. Ello explica porque el flujo de inversión no responde actualmente nada más a las tasas de crecimiento de la economía ni a los precios internacionales del petróleo, sino también a una nueva variable: la necesidad de las empresas japonesas de no perder el acceso al mercado estadounidense.

Por último debe explicarse por qué en 1987 se produjo una ligera caída en los flujos de inversión japonesa. En primer lugar debe recordarse que en ese año el gobierno mexicano inauguró un programa de canje de deuda por inversión (swaps) que atrajo la atención de los inversionistas japoneses, quienes los utilizaron en algunas ocasiones para financiar sus plantas maquiladoras. Los inversionistas japoneses participaron en este programa con un monto cercano a los 120 millones de dólares entre mayo y diciembre de 1987. Esto quiere decir que la mayor parte de la inversión japonesa realizada durante ese año fue hecha a través de los swaps. Sin duda la decisión de las autoridades mexicanas de suspender los swaps a fines de año debió haber tenido un efecto negativo sobre la inversión, ya que varios proyectos se suspendieron en espera de la continuación del programa. En efecto, proyectos por un monto aproximado de 16.7 millones de dólares quedaron pendientes de la reanudación de los swaps. (13)

Debe recordarse también que a finales de ese año el gobierno mexicano anunció un plan de control de la inflación conocido como "Pacto de Solidaridad Económica" que significaba una supervisión gubernamental estricta sobre la evolución de los

precios internos, los salarios y el tipo de cambio entre otras cosas. Es posible que el inversionista japonés haya reaccionado con cautela ante la puesta en práctica del plan, sobre todo teniendo en cuenta el fracaso de planes similares en otros países latinoamericanos como Brasil y Argentina. En opinión de Yuji Watanabe, director de la Organización Promotora de Inversiones Japón-México, el plan no tiene garantía de ser exitoso y a final de cuentas debe volverse a la economía de mercado.(14)

Por otro lado el cambio de gobierno en México creó otro factor de incertidumbre para la inversión japonesa en el país. El director general de JETRO, Kazushige Suzuki, pronosticó que la inversión japonesa en México se reduciría en 1988 debido al desconocimiento sobre las políticas económicas de la próxima administración de Salinas de Gortari y por la suspensión del programa de canje de deuda por inversión.(15)

En síntesis, la inversión japonesa en México pareció seguir de cerca, aproximadamente hasta 1984, los acontecimientos en el mercado energético mundial y la situación económica interna. Los grandes fluctuaciones que han experimentado estas variables ayudan a explicar también los extremos a los que llegó la inversión nipona en un periodo de cinco o seis años, registrando momentos de acelerada expansión y de estancamiento entre 1978 y 1984. Es cierto que otros factores tienen también un peso específico sobre el flujo de inversión, como podrían ser los paquetes promocionales diseñados por el gobierno mexicano, pero tal parece ser que los eventos que determinaron los grandes periodos de crecimiento o contracción fueron los cambios en la

tasa de crecimiento interno y los precios del petróleo.

Ahora bien en los últimos años parece estar conformándose una nueva estrategia japonesa que desea aprovechar las ventajas del sector exportador mexicano al reducir costos, recibir un tratamiento arancelario preferencial en México y E.U. y eludir algunas barreras comerciales impuestas a los productos japoneses en el mercado norteamericano. En ese sentido una variable más, necesaria para explicar el ritmo de crecimiento de la inversión nipona en México, podría ser el desarrollo del conflicto comercial entre Estados Unidos y Japón.

Participación relativa del capital japonés dentro de la economía mexicana

Cuando se habla del crecimiento de la inversión japonesa en nuestro país, debe tomarse en cuenta cómo ha variado su posición dentro del total de la inversión extranjera directa en México. A principios de la década de los ochentas Japón aumentó su participación relativa, pasando del 5.3% en 1980 al 7.2% en 1982. Sin embargo, a partir de ese año lo que se observa es que la IED de otros países creció más rápidamente que la inversión japonesa y por lo tanto la participación de Japón disminuyó a: 6.8% en 1983, 6.3% en 1984, 6.1% en 1985 y 5.6% en 1987 (ver cuadro no. 15).

Japón, a pesar de ser la tercera potencia inversionista en México, se encuentra aún muy lejos del nivel de los Estados Unidos. El total acumulado de la inversión norteamericana hasta 1987 fue de 13,716.2 millones de dólares (representa el 65.5% de la inversión extranjera total); mientras que el de Japón fue de 1,170.3 millones de dólares (ver cuadro no. 17). Sin embargo,

podría argumentarse que la presencia de Japón en México es relativamente nueva, y que la recepción de flujos de capital provenientes de los Estados Unidos se remonta mucho más atrás en la historia. Por lo tanto, no son comparables los montos de inversión acumulados por ambos países en México. Podría decirse entonces, que al analizar el papel de la inversión japonesa en la economía mexicana, debería prestarse mayor atención a la entrada de nuevo capital y no a los montos ya acumulados. Las estadísticas sobre montos acumulados y nueva inversión pueden apreciarse en el cuadro no. 17.

Aun cuando se analiza la participación del capital japonés sobre la base del ingreso anual de los flujos de inversión, no parece posible hablar de un crecimiento acelerado en la inversión japonesa o de un cuestionamiento del papel dominante de los Estados Unidos. La entrada de nuevo capital norteamericano representó en 1983 el 38.9% del ingreso de flujos de inversión extranjera, en 1984 el 63.8%, en 1985 el 76.7%, en 1986 el 49.8% y en 1987 el 68.87%. Por su parte, el ingreso de la nueva inversión japonesa correspondió en 1983 al .55%, en 1984 al 2.47%, en 1985 el 4.23%, en 1986 el 5.8% y en 1987 el 3.42%(16) Esta situación es muy lejana a la de 1977 cuando la nueva inversión japonesa representó el 40% del ingreso de los nuevos flujos de inversión.(17)

Si comparamos con Alemania tampoco parece inminente un desplazamiento. En 1982 el total acumulado de la inversión alemana en México equivalía a 862.9 millones de dólares, durante 1983-1987 ingresaron 586.1 millones de dólares para dar un total

de inversión acumulada alemana de 1 446.3 millones de dólares. Japón en 1982 tenía una inversión acumulada de 776.6 millones de dólares, entre 1983-1987 se le sumaron otros 393.8 millones de dólares, para dar un total a fines de de 1987 de 1,170.3 millones de dólares. Es decir, si bien es cierto que la base de inversión de la cual partió Alemania en 1982 era mayor, este país invirtió más durante 1983-1987, que Japón y con ello mantuvo su posición. También resalta el hecho de que durante 1983-1987 Inglaterra y Francia invirtieron más que Japón con 685.9 millones de dólares y 477.5 millones de dólares respectivamente.

Después del examen de las estadísticas, resulta claro que cuando citamos las cifras sobre el crecimiento de la inversión japonesa en México, debemos introducir ciertos matices que nos den una mejor idea de lo que ha sido el comportamiento de la inversión japonesa en el país. Debe situarse a la inversión japonesa dentro del contexto más amplio del crecimiento de la inversión de otros países, de su participación relativa dentro del total de la inversión extranjera directa acumulada y de los altibajos que ha mostrado en su evolución la inversión japonesa en México.

El cambio en la posición relativa de la inversión nipona dentro del total de la inversión extranjera es un reflejo del comportamiento fluctuante que ha mostrado el capital nipón en México. De este modo la inversión de origen japonés alcanzó su participación más alta en 1982 y desde entonces ha ido decreciendo. A pesar de que el flujo de inversión ha ido recuperándose desde 1984, sería difícil esperar que Japón incrementara drásticamente su posición dentro del total de la

participación extranjera. Por lo tanto, si atendemos no a las expectativas que genera el surgimiento de Japón como el mayor exportador de capitales mundial, sino a la evolución de los flujos de inversión japonesa en México, parecería difícil hablar de un crecimiento muy dinámico de los flujos de inversión nipona en nuestro país.

Reorientación sectorial

En cuanto a la participación de la inversión japonesa por sector económico, parece haberse producido una reorientación en cuanto a las áreas favorecidas. En 1967 el 49.2% del valor de la inversión japonesa se localizaba en la industria, en 1977 llegó al 91% y en 1978 era de 89.5%. A fines de 1986 el 75.4% del valor de la inversión japonesa se situaba en este sector (ver cuadros no. 18 y 19).

La minería detentaba en 1973 el 12.5% del valor de la inversión japonesa en México, en 1975 bajó hasta el 3.6%, y se recuperó para 1978 con el 7.5%. En 1986 representó el 8.9%. El comercio representaba el 50.4% del valor de la inversión japonesa en 1967 y diez años después llegó a su punto más bajo, representando el 1.7% del valor de la inversión. A partir de 1978 se ha mantenido representando el 3.0% del valor del flujo de capital japonés en México. Un nuevo sector en el que ha crecido la participación japonesa es en los servicios, donde se concentró el 12.7% del valor de la inversión japonesa. (Ver cuadros no. 18 y no. 19)

Resulta claro que se ha producido un desplazamiento en

los sectores en los que el capital japonés está participando en mayor medida en México. El comercio era el sector más relevante a fines de los años sesentas y ahora tiene una importancia marginal. El sector de la industria de la transformación ha ido cobrando importancia y es ahora el sector donde la inversión japonesa se concentra en una forma notable. Otro cambio importante es la aparición de un nuevo sector económico, el de los servicios, que podría incrementar su importancia en el futuro.

La reorientación sectorial se hace patente también al analizar la distribución de las empresas por sector económico y las áreas de la actividad productiva que han mostrado mayor dinamismo recientemente. El número de compañías japonesas establecidas en México ha aumentado en los últimos años. A finales de 1979 había 82 empresas con participación de capital japonés (ver cuadro no. 20). En 1983 eran 123, en 1985 135, 142 en 1986 y 157 para fines de 1987 (ver cuadro no. 21).

En los cuadros no. 20 y 22 se aprecia la distribución sectorial de las compañías japonesas. Como puede observarse el grueso de las empresas se concentra en la industria de la transformación (99), después en el sector servicios (34), en el comercio (22) y por último 2 empresas en el sector minero.

Aun dentro del sector con una mayor participación japonesa, el de la industria de la transformación, son ciertas ramas las que concentran la actividad de empresas japonesas, como puede verse en el cuadro no. 23.

Las ramas principales por número de empresas son la de fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos y electrónicos (30). la de fabricación de sustancias y

productos químicos (11), la de construcción, ensamble, reconstrucción y reparación de equipo y material de transporte (11), la manufactura de productos alimenticios (8) y las industrias metálicas básicas (5). Si comparamos con las cifras del año anterior, surge un dato significativo. El sector donde ingresaron el mayor número de empresas fue el de fabricación de maquinaria y accesorios eléctricos y electrónicos. A fines de 1986 había 23 empresas en este sector y ese año entraron 7 más. El otro sector donde ingresaron nuevas empresas fue el de la construcción y ensamble de equipo de transporte. Se incorporaron 2 nuevas empresas. (18)

No es sólo significativo el tipo de sectores que hayan experimentado una expansión en la participación japonesa, sino el régimen de participación porcentual con el que entraron las nuevas compañías. En 1986 de las 23 empresas en el ramo de la fabricación de maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos, 1 detentaba hasta el 24.9% del capital social, 14 entre el 25 y 49% y 8 del 49.01 al 100%. En 1987 de las 30 empresas en este ramo, 13 estaban dentro de la categoría del 25 al 49% y 17 en la del 49.01 al 100% (ver cuadro no. 23).

En el ramo de construcción y ensamble de equipo de transporte, en 1986 1 empresa tenía menos del 24.9% del capital social, 5 entre el 25 y 49% y 3 entre el 49.01 y 100%. En 1987, las dos nuevas empresas se situaron en la categoría del 49.01 a 100% (ver cuadro no. 23). Estos datos no sólo apuntan hacia los sectores que están generando interés en los inversionistas japoneses, sino en el tipo de empresas en las que desean operar.

Como puede verse gran parte del interés reciente en el sector manufacturero se dirige a la industria maquiladora, que es la única que permitía hasta mayo de 1989, la participación extranjera mayoritaria.

CAPITULO 5

EVOLUCION DE LA INVERSION JAPONESA EN MEXICO

El análisis de la sección anterior buscó demostrar que la inversión japonesa a pesar de haber crecido en forma importante en los últimos veinte años, ha sido muy sensible a los cambios en la situación económica mexicana, las fluctuaciones de los precios del petróleo y actualmente está orientada por el desenvolvimiento de los conflictos comerciales a nivel mundial que han llevado a Japón a rediseñar una estrategia de producción directa en los E.U. México podría integrarse a este plan como un productor barato de partes y componentes para las industrias operando al otro lado de la frontera.

Este cambio de estrategias (producir para un mercado grande, en crecimiento y protegido, asegurar el abasto del crudo indispensable para Japón y apoyar el establecimiento de las firmas japonesas en los E.U. a través del suministro barato de insumos y partes) explica en buena medida el por qué la inversión japonesa en México ha mostrado grandes cambios en su dinámica de crecimiento y giros importantes en su orientación sectorial.

Una pregunta que surge es si este cambio de estrategias del capital nipón en México corresponde a las fases de exportación del capital japonés establecidas por Ozawa, es decir, comercio y manufacturas, industrias intensivas en recursos naturales y actividades de ensamble. Un primer punto a resolver es si la evolución del capital japonés en México sigue en su cambio sectorial las pautas de la inversión japonesa mundial o si se trata de un caso que se desvía notablemente de esas pautas.

A lo largo de los siguientes tres capítulos pretenderé demostrar que el grueso de la inversión japonesa parece seguir el patrón evolutivo diseñado por Ozawa. Ahora bien el modelo macroeconómico Kojima-Ozawa, como fue estudiado en el capítulo dos, sirve para identificar que industrias japonesas serán relocalizadas en el exterior, pero deja de lado el estudio de las condiciones de los países receptores que harán posible el establecimiento de dichas industrias. Es por ello que durante el estudio que se hará por sector económico se buscará identificar de qué modo las condiciones internas mexicanas correspondían a los intereses japoneses. Con este fin se ha decidido dividir la segunda parte en tres grandes áreas: comercio, recursos naturales y su procesamiento y manufacturas. Una vez concluido este estudio sectorial deberá comprobarse que tan válido es el modelo de Ozawa para explicar la experiencia mexicana.

Comencemos con un breve resumen del modelo teórico de Ozawa antes de iniciar el estudio sobre los primeros casos de inversión japonesa en México.

Terutomo Ozawa, en trabajos como Multinationalism, Japanese Style y "Japan's Overseas Investment in its Third Phase: Implications for U.S.-Mexico relations", ha planteado la idea de que la inversión japonesa sale al exterior como respuesta a las limitantes del crecimiento económico japonés. Estas limitantes pueden ser de orden interno, como la escasez de mano de obra o de recursos naturales, o pueden estar determinadas por las relaciones de Japón con otros países, como la fricción comercial con E.U., etc. Dado que estas condicionantes de orden interno y

externo varían con el tiempo también las industrias relocalizadas en el exterior han sufrido variaciones en distintos periodos.

Durante los primeros años de la posguerra, el objetivo primordial del gobierno y compañías japonesas era promover la exportación de manufacturas. Es por ello que las primeras inversiones directas de Japón adoptaron la forma de sucursales de las compañías comercializadoras (sogo shosha). Japón en esa época aprovechaba la ventaja de su abundante mano de obra para convertirse en el "taller" del mundo, al importar recursos naturales y exportar productos manufacturados. Sin embargo, conforme Japón fue avanzando en su proceso de industrialización, se produjo una estructura industrial "dual". Las grandes firmas se dedicaban a las actividades intensivas en capital, mientras que las empresas pequeñas y medianas se quedaron principalmente en el sector intensivo en mano de obra.(1)

Las divisas generadas a través de la exportación de bienes intensivos en mano de obra fueron canalizadas hacia sectores como el automotriz y la maquinaria industrial. Para mediados de los años sesentas Japón había conseguido hacer competitivos los sectores de industria química y pesada. Sin embargo, las altas tasas de crecimiento de la economía provocaron el incremento de los salarios y la escasez de trabajadores en los sectores intensivos en mano de obra. La mejoría en el nivel educativo de la población y la existencia de mayores remuneraciones en el sector intensivo en capital, hicieron que la fuerza de trabajo se concentrara en el sector más moderno de la industria. Por ejemplo, entre 1965 y 1970 la proporción de ofertas de empleo y personas buscando trabajo aumentó para los

trabajadores de todas las edades. Este fenómeno fue especialmente notorio entre los jóvenes de 15 a 19 años (la proporción pasó de 137% a 506% en cinco años), ya que el número de jóvenes que proseguían con estudios de alto nivel fue mucho mayor.(2)

Es así que la primera oleada de inversión japonesa se dedicó también a la búsqueda de sitios con abundantes recursos de mano de obra a bajo costo. Esta salida del capital japonés se concentró fundamentalmente en los países asiáticos. De este modo, la búsqueda de menores costos salariales y la inversión dedicada a promover los productos de exportación japoneses caracterizaron los inicios de Japón como un país exportador de capitales.(3)

Conforme la economía japonesa avanzó hacia la fase de industrialización pesada, las importaciones de materias primas crecieron aceleradamente. Así por ejemplo entre 1960 y 1970 la tasa de dependencia del exterior en relación al mineral de hierro pasó de 68 a 87.9%, del carbón del 35.8 al 78.5% y del petróleo del 98.6 a 99.7%.(4) Esta profundización de la vulnerabilidad japonesa frente al suministro exterior de recursos naturales coincidió con el endurecimiento de las posturas de los países ricos en recursos que comenzaron a exigir ayuda económica para el desarrollo a cambio de la venta de sus materias primas.

Japón en su búsqueda de un flujo estable de recursos naturales recurrió a la fórmula de "desarrollo e importación". Esta fórmula comprende la concesión de paquetes de ayuda financiera y flujos de inversión privada destinados a la

explotación directa del recurso en el país anfitrión y previendo su posterior exportación a Japón. Ozawa señala como Japón ha estado dispuesto a invertir no sólo en la explotación del recurso sino también en actividades posteriores de procesamiento. En realidad esto obedece a que Japón desea deshacerse de las industrias intensivas en energía y recursos naturales para disminuir su vulnerabilidad frente al suministro externo de recursos y evitar los efectos ecológicos perjudiciales de estas actividades.

Por otro lado, dado que el objetivo central de un proyecto de "desarrollo e importación" es garantizar el suministro de un recurso natural indispensable para Japón, el gobierno y empresas nipones han estado dispuestos a dar concesiones al país anfitrión y han aceptado el principio de participación extranjera minoritaria cuando se les ha exigido. Ahora bien, aun cuando una empresa japonesa en un proyecto de "desarrollo e importación" pueda operar bajo condiciones desventajosas, Ozawa destaca como muchas veces otras compañías japonesas se benefician de la participación japonesa en el procesamiento de recursos naturales al convertirse en proveedores del equipo necesario.(5)

Ozawa considera que esta segunda fase de la inversión japonesa fue totalmente compatible con sus intereses de seguridad nacional, ya que en ese momento Japón tenía que deshacerse de las industrias intensivas en recursos naturales y energía, en las que el país ya no podría ser competitivo. Al relocalizar este tipo de industrias, Japón podría concentrarse en los sectores de alta tecnología, con un valor agregado mayor y con efectos poco

contaminantes. Por otro lado, la inversión japonesa en el exterior en el procesamiento de recursos naturales serviría para garantizar el suministro de insumos necesarios para Japón.

Esta segunda fase fue de corta duración ya que Japón logró disminuir significativamente su demanda de recursos naturales y energéticos y se especializó crecientemente en industrias intensivas en tecnología. Por otro lado, la recesión en la que entró la economía mundial después del segundo shock petrolero hizo que se redujera la demanda de combustibles y otras materias primas, con la consecuente caída en sus precios.(6)

La última fase en la evolución de la inversión japonesa mundial está determinada, en palabras de Ozawa por: "... un nuevo problema macroeconómico que enfrenta Japón: uno creado por el éxito en la exportación de manufacturas sofisticadas como productos electrónicos, herramientas de maquinaria y automóviles. Estados Unidos y Europa, quienes están sufriendo enormes déficits comerciales frente a Japón como resultado de la invasión de estos productos, demandan que los productos sean producidos localmente; afirman que la producción local debe sustituir a las exportaciones. Consecuentemente en la última fase de producción en el exterior, las inversiones japonesas en manufacturas se están localizando cada vez más en los países avanzados".(7)

En la nueva etapa de exportación de flujos de capital, las grandes compañías ensambladoras japonesas se han establecido en los países industrializados e importan componentes desde Japón para ensamblarlos y venderlos como productos terminados en el mercado en el que operan.

Debe hacerse notar que el trabajo de Ozawa fue elaborado en 1985, antes del acuerdo del Grupo de los 5 (Estados Unidos, Francia, Alemania, Inglaterra y Japón) sobre la coordinación de políticas monetarias. A raíz de este acuerdo se ha producido una depreciación del dólar y una revaluación significativa del yen. Este fenómeno a su vez ha dado un nuevo impulso a la tercera fase de la inversión japonesa, que Ozawa anunciaba en 1985. La producción local ha cobrado mayor auge debido a la necesidad de hacer frente al encarecimiento de las exportaciones.

El modelo de Ozawa sobre las etapas de la exportación de capital nipón puede ser útil al emprender el estudio sobre el desarrollo de la inversión japonesa en México. Una de las consecuencias más importantes del modelo de Ozawa sería esperar un cambio continuo en los sectores económicos privilegiados por el inversionista japonés: de las bases comerciales en terceros países o las industrias intensivas en mano de obra a las actividades de exploración y procesamiento de recursos naturales y finalmente a la producción o ensamble de bienes relativamente sofisticados como productos electrónicos y automotrices.

Lo que se pretende hacer a continuación es un seguimiento sobre las principales iniciativas del capital japonés en México y determinar si siguen o no el modelo establecido por Ozawa y tratar de destacar que elementos favorables en el país hicieron posible que para las estrategias del capital japonés resultara conveniente trasladarse a México.

Comercio y primeros avances en manufacturas

Las compañías comercializadoras japonesas fueron las

primeras en incursionar a México. La primera empresa japonesa en establecerse en México fue Marubeni Corporation, quien en mayo de 1955 dio origen con 100% de participación a la empresa Marubeni Mexicana S.A. Pocos meses después, en septiembre de 1955 ingresó a México Itoh & Co., otra compañía comercializadora. En abril de 1956 llegó al país Mitsui & Co. En diciembre de 1962 se unió a este grupo Mitsubishi Corporation y en mayo de 1969 Nissho Iwai Corporation.(8)

En diciembre de 1958 también llegó a México Nippon Gakki y estableció la compañía Industria Musical Yamaha S.A., con el fin de importar y vender productos musicales. Aunque no se trata de una sogo shosha en sentido estricto, su giro principal estaba en el ramo del comercio. Otro caso similar es el de Koyo Seiko quien ingresó a México en diciembre de 1969 con el fin de promover la venta de sus productos (rodamientos para ferrocarril). Por su parte Citizen Watch se estableció en enero de 1968 en México para importar y vender relojes de pulsera. Matsushita Electric Trading también se estableció en 1969 con el fin de vender productos eléctricos y electrónicos.(9)

En la década de los sesentas las empresas manufactureras comenzaron a llegar a México. Las pioneras fueron Takeda Chemical Industrial (diciembre 1957), Nissan Motor y Marubeni Corp. quienes fundaron Nissan Mexicana (mayo 1966) y Toshiba Corp. que llegó en octubre de 1966.(10)

La importancia del sector comercio en los primeros avances del capital japonés en México queda entonces al descubierto. De toda la inversión japonesa acumulada en México en 1967 el 50.4% se encontraba en el sector comercial. Esta tendencia

coincide con lo que cabría esperar del modelo propuesto por Ozawa, ya que en esos años las compañías comercializadoras japonesas estaban estableciendo sucursales en todo el mundo para promover la venta de exportaciones japonesas y las primeras inversiones en los sectores intensivos en mano de obra se concentraron primordialmente en Asia.

Desde fines de los años sesentas el sector comercial fue perdiendo importancia y las inversiones más importantes se dirigieron crecientemente al sector manufacturero. Por ejemplo con la creación de la empresa Nissan Mexicana se produjo la inversión japonesa de mayor monto hasta ese momento con 12,720 millones de pesos. De este modo, el sector manufacturero pasó de representar del 49.2% al 70.2% del valor de la inversión japonesa total. Esta tendencia continuó y en 1978 la industria de la transformación detentaba el 89.5% de la inversión japonesa en México. El comercio se desplomó hasta llegar al 3% en ese mismo año (ver cuadros no. 18 y no. 19). Estas inversiones en la industria manufacturera estaban destinadas fundamentalmente a abastecer al mercado interno mexicano y sin duda estaban motivadas por el deseo de ingresar a un mercado protegido, producto de la política de sustitución de importaciones.

Las compañías comercializadoras o gogo shosha tuvieron un papel fundamental en el desarrollo de la inversión japonesa en México. No sólo fueron las empresas pioneras, sino que una vez establecidas en el mercado mexicano tenían a su alcance información valiosa sobre las condiciones del mercado, la legislación, etc., y con ello facilitaron el ingreso de otras

empresas manufactureras a México.

Dado que las sogo shosha conocían de mejor manera la situación económica mexicana, pudieron desempeñar un papel de "guía" de las empresas niponas que deseaban establecerse en México. No es coincidencia que varias de las inversiones en el sector industrial fuesen realizadas por empresas manufactureras pertenecientes a los grupos industriales (keiretsu) de las compañías comercializadoras ya establecidas en México, o bien se tratase de coinversiones entre sogo shoshas y empresas manufactureras. En el primer caso es notable la actuación de Mitsubishi Corporation. Esta empresa fue la primera del Grupo Mitsubishi en realizar una inversión en México al dar origen a la empresa Exportadora de Sal en abril de 1973. En los años siguientes este grupo se mostró muy activo en México y fue la subsidiaria Mitsubishi Electric quien invirtió en Grupo Industrial Comasa (noviembre de 1973), Melco de México (1976), Friem (1977) y Melca Eléctrica Comercial de México (1981), entre otros (ver cuadro no. 24).

Algunos ejemplos notables de coinversión entre comercializadoras y empresas manufactureras son los siguientes casos: Nissan Mexicana (Marubeni participó con 7.8% del capital), Fabricación Metálica de Matamoros (Mitsubishi aportó el 25% del capital) y Fermentaciones Mexicanas en donde Sumitomo Corp. participó con 10% del capital (ver cuadro no. 25).

Junto con una reorientación por sector económico, (del comercio a la industria) la década de los setentas se caracterizó por un mayor crecimiento de la inversión japonesa en México. En 1973 la inversión acumulada era de 65.4 millones de dólares, en

1980 llegaba a los 499.1 millones de dólares (ver cuadro no. 15). Es notable el hecho de que de las empresas japonesas que se establecieron en México durante 1965-1982, cerca del 40% lo haya hecho en sólo dos años (1973-1975) y otro 20% haya llegado a México entre 1976 y 1982.(11) Esto demuestra como la dinámica de llegada de nuevas empresas japonesas al país se hizo más rápida durante los años setentas.

Resalta el hecho de que la mayor expansión se haya producido justo cuando México introdujo una ley sobre inversión extranjera que destacó internacionalmente por los requisitos más estrictos que se imponían a las multinacionales que desearan operar en el país. Antonio Ocaranza en su tesis "Mexican-Japanese Economic Relations and the U.S. Connection: A Mexican Perspective" ofrece varias razones que pueden explicar el crecimiento acelerado del capital japonés en México durante esos años. En primer lugar, dentro de Japón la ley sobre divisas extranjeras flexibilizaba los requerimientos para realizar inversiones japonesas en el exterior. En 1972 se concedió la aprobación automática a los proyectos de inversión, independientemente del monto comprometido. En segundo lugar, las restricciones mexicanas a la participación del capital extranjero no eran únicas. Japón había tenido experiencias similares en otros países de Asia y América Latina. La prohibición mexicana a las empresas con 100% de capital extranjero no era un obstáculo, ya que el gobierno japonés daría más fácilmente su aprobación si algún socio local aportaba parte del dinero. Por otro lado, dado el renaciente nacionalismo de varios países en desarrollo, la coinversión parecía ser un método más

seguro que la participación mayoritaria en las empresas. Y por último, las sogo shosha tuvieron un papel importante al dar información sobre la situación económica y política de México, facilitando con ello la entrada de otras empresas. (12)

Como se desprende del análisis realizado en el primer capítulo, la alta tasa de crecimiento de la economía también debió tener un efecto favorable sobre los flujos de inversión. Resalta el hecho de que cerca del 40% de las empresas japonesas se hayan establecido en México cuando la economía mexicana registraba tasas del 8.4 y 6.1%.

Tal parece que los primeros avances del capital japonés en México coinciden con los planteamientos de Ozawa respecto a la primera fase de la inversión japonesa mundial. En primer lugar los montos totales de inversión japonesa en México son modestos, como cabría esperar en los inicios de un país exportador de capitales. En segundo término la primera área explorada por el capital japonés en México fue la del comercio como correspondía a la estrategia de crecimiento japonesa fundada en la promoción de exportaciones. Es importante destacar que la evolución del capital japonés en México durante esta primera fase sigue la lógica impuesta por la meta japonesa de convertirse en un centro exportador. La primera incursión fue el establecimiento de oficinas de ventas de las grandes comercializadoras.

Y en tercer lugar, se recurrió a la producción local cuando el establecimiento de oficinas de ventas no era suficiente para garantizar el acceso de las exportaciones japonesas debido a las políticas de protección comercial implementadas por el gobierno mexicano. La política de sustitución de importaciones

mexicana hacia que por un lado fuese necesario recurrir a la producción directa por la posibilidad de quedar fuera del mercado y, por el otro lado, proveía de grandes atractivos para seguir este camino, ya que ofrecía condiciones de operación favorables al eliminar la competencia externa y proveer un mercado interno casi cautivo. De este modo el capital japonés avanzó rápidamente hacia el sector manufacturero.

Con el nuevo giro de la inversión japonesa en México hacia la producción para abastecer el mercado interno, la expansión de la demanda era una variable importante a considerar. Por su parte, México se perfilaba como un mercado en expansión registrando altas tasas de crecimiento, sobre todo a principios de los años setentas, cuando llegaron el mayor número de empresas japonesas al país. Considerando el potencial que tenía el rápido crecimiento de México para las relaciones mexicano-japonesas, el primer ministro japonés, Eisaku Sato afirmaba con motivo de la visita del presidente Echeverría a Japón en marzo de 1972 que: "Los Estados Unidos Mexicanos han venido adelantándose con pasos seguros hacia un alto grado de desarrollo socioeconómico bajo la sabia orientación de su Excelencia Señor Presidente, afirmando así su posición como primera potencia latinoamericana", y comentaba que: "Se abre una nueva era que no sólo se limitará a las relaciones comerciales entre ambos países, sino que abarcará todos los temas".(13)

CAPITULO 6

EXPLOTACION Y PROCESAMIENTO DE RECURSOS NATURALES:

LA INFLUENCIA DEL PETROLEO

En la sección anterior se exploraron los inicios de la inversión japonesa en México. A pesar de que se hizo mención de que el flujo de inversión se aceleró durante los primeros años del sexenio de Echeverría, cabe recordar que el monto del capital japonés era aún muy pequeño, representando en 1973 el 1.5% del total de la inversión extranjera. Las otras áreas de la relación no eran de una magnitud mucho mayor. Japón participaba en 1970 con el 1% de la deuda pública mexicana y aún dentro del comercio la importancia relativa para cada socio comercial de su intercambio mutuo era menor. Por ejemplo para México en 1975 Japón era el destino de 4.5% de sus exportaciones y la fuente de 4.7% de sus importaciones. En cambio para Japón el mercado mexicano absorbía el 0.6% de sus exportaciones y las importaciones desde México representaban el 0.4% del total en 1975.(1)

Sin embargo los años 1978-1982 presenciaron una activación sin precedente de las relaciones económicas entre México y Japón. La participación japonesa dentro del total de la inversión extranjera llegó a su nivel más alto en 1982 con un 7.2% del total. Los bancos privados japoneses canalizaron importantes montos de recursos financieros al país y así su participación en la deuda externa del sector público mexicano pasó de 5.4% en 1977 a 16% en 1980.(2) También los flujos

comerciales se multiplicaron rápidamente. Las exportaciones mexicanas hacia Japón pasaron de 248,150 mil dólares en 1979 a 563,166 mil dólares en 1980, es decir prácticamente se duplicaron en un sólo año. Especialmente notable fue el incremento en valor de las exportaciones petroleras que pasaron de 93,033 mil dólares en 1977 a 474,019 mil dólares en 1980.(3) Esto significa que a principios de la década de los ochentas México prácticamente había pasado a ser un monoexportador de petróleo frente a Japón.

En esta sección se busca analizar como la intensificación del intercambio económico entre México y Japón surgió casi exclusivamente de la aparición de un nuevo factor dentro de la relación bilateral: el petróleo mexicano. En este estudio no se pretende afirmar que el Área petrolera haya constituido la única incursión del capital japonés en el renglón de recursos naturales en México (existen dos empresas japonesas dedicadas a la extracción de sal y productos minerales, representando el 2.5% de la inversión japonesa en 1988), pero sí que la negociación sobre un bien estratégico, el petróleo, provocó una activación sin precedente del intercambio entre México y Japón.

Richard Fagen en un estudio sobre petróleo mexicano y seguridad nacional de los Estados Unidos concluía que los conceptos claves en el debate eran "vulnerabilidad", "estabilidad" y "predicibilidad". Es decir los costos de la interrupción de los flujos de abastecimiento y la incertidumbre de mantener los contratos de importación a los precios establecidos, eran consideraciones importantes dentro de la política de seguridad energética norteamericana. Fagen concluía

que en un escenario en el que la demanda de petróleo creciese más rápidamente que la oferta, los esfuerzos de ahorro y diversificación energética tuviesen avances limitados y las decisiones de oferta y políticas de precios estuviesen en manos de la OPEP, las consideraciones económicas pasarían a un segundo término, y los gobiernos de países importadores de petróleo competirían activamente por asegurar los flujos del crudo.(4)

Estas reflexiones de Fagen pueden ser muy útiles en el momento de estudiar la política japonesa de aseguramiento de recursos naturales y concretamente del petróleo. La vulnerabilidad de Japón frente a la importación de petróleo es mucho más severa que la del resto de los países industrializados. Por ejemplo, E.U. importa el 13.8% del crudo que requiere, mientras que Japón depende del suministro externo para cubrir el 85% de sus necesidades energéticas. Además en la industria japonesa el 45.9% de la demanda de energía se satisface con petróleo, mientras que la cifra correspondiente para E.U. es de 29.3%.(5)

Dada esta enorme vulnerabilidad de la economía japonesa frente a la importación de crudo, el embargo petrolero de 1973 llevó a Japón a una situación de crisis. El gobierno japonés no sólo puso en práctica medidas de emergencia como el control del consumo, sino que inició una campaña activa para mantener abiertos los canales de importación del crudo a Japón. En noviembre de 1973 el MITI anunció que aumentaría sus compras directas a los países exportadores de petróleo de un 2 a un 40%. Con este fin se creó la Corporación Japonesa de Desarrollo

Petrolero quien gozaba de las facultades de negociar directamente las concesiones con terceros países, invertir en la explotación petrolera en el extranjero y almacenar petróleo crudo.(6)

Tal y como cabría esperar en el escenario descrito por Fagen, el gobierno japonés no se plegó a las decisiones de otros países industrializados y de las compañías petroleras internacionales, sino que comenzó a ofrecer directamente ayuda económica a los países exportadores de petróleo para que Japón fuese considerado como un país "amigo". En diciembre de 1973 el Ministro Takeo Miki visitó Arabia Saudita, Egipto, Abudabi, Kuwait, Qatar, Siria, Irak e Irán. En enero de 1974 el Primer Ministro Kakuei Tanaka visitó Filipinas, Tailandia, Singapur, Malasia e Indonesia. Durante estos viajes Japón prometió importantes recursos financieros a los principales países exportadores de crudo. Por ejemplo, a Egipto se le ofreció un crédito por 280 millones de dólares para el drenado y ampliado del Canal de Suez, a Malasia se le concedió un préstamo por 100 millones de dólares y a Indonesia otro por 200 millones de dólares. Irak consiguió un crédito por 350 millones de dólares para un complejo petroquímico y 150 millones de dólares para una planta de cemento. En suma Japón otorgó durante el periodo crítico del shock petrolero un total de 3.3 mil millones de dólares a países productores de petróleo.(7)

La crisis petrolera de 1973 ha sido quizá el ejemplo más extremo de la vulnerabilidad japonesa frente al suministro externo de recursos naturales. En gran medida la reducción de esta vulnerabilidad ha sido uno de los principios rectores de la política exterior japonesa. En septiembre de 1978 el Informe

presentado por el Instituto Nomura acuño por primera vez el término "seguridad nacional comprensiva". Uno de los pilares de esta estrategia de seguridad nacional es el acceso continuo y estable de Japón a los recursos naturales que necesita: "La existencia de Japón depende de la posibilidad de garantizar un constante flujo de recursos naturales. Así Japón no tiene más remedio que dirigir sus esfuerzos hacia el logro de un equilibrio en expansión, a través del desarrollo a nivel mundial y el uso eficaz de las fuentes de energía".(8) Tal parece entonces que una de las metas de la estrategia de seguridad comprensiva, es involucrar a Japón directamente en la explotación de recursos naturales (lo que podría hacerse mediante paquetes de ayuda económica o inversión directa) como una forma de asegurar el acceso a las materias primas indispensables.

Concretamente en el Área petrolera, funcionarios japoneses han reconocido que los dos conceptos básicos para su país son los de "seguridad energética" y el "ABC de la cooperación energética". La letra A (availability) se refiere a la disponibilidad de recursos energéticos, la letra B (best mix) significa la búsqueda de la combinación óptima de fuentes energéticas y la letra C (certainly) denota la necesidad de asegurar un flujo estable de petróleo.(9) Estos preceptos ciertamente se asemejan a las metas planteadas por Fagen de reducción de la vulnerabilidad y búsqueda de estabilidad y predicibilidad en el mercado petrolero, y muestran como en Japón la política de aseguramiento de recursos naturales es percibida como una estrategia de seguridad nacional en la que el Estado

nipón participa activamente.

Las consideraciones de seguridad nacional en la búsqueda de fuentes estables y predecibles de recursos energéticos repercutieron en las relaciones mexicano-japonesas en el contexto del segundo shock petrolero y el ascenso de México como un país exportador de crudo. Este fenómeno queda constatado en la evolución de las negociaciones petroleras con México y en el consentimiento japonés de participar en los proyectos de desarrollo prioritarios para el gobierno mexicano. Por otro lado los efectos favorables que se esperaba tendrían los ingresos petroleros sobre la economía mexicana, hicieron que México fuese considerado como un sujeto de crédito confiable y que se considerase rentable hacer negocios en el país. Todo esto ayuda a explicar la expansión tan acelerada de las relaciones económicas entre México y Japón.

Con el fin de demostrar el argumento hasta ahora presentado se ha decidido hacer un seguimiento de las negociaciones petroleras entre ambos países así como de la dinámica que adoptaron los flujos comerciales, financieros y de inversión durante el periodo de auge petrolero. A mi juicio el petróleo es responsable de la expansión de las relaciones económicas en áreas en las que no había existido interés japonés como en el desarrollo de la infraestructura petrolera y la participación en los proyectos siderúrgicos. Además el petróleo tuvo otro efecto importante como fue la institucionalización de la inversión japonesa en México al crearse un organismo encargado exclusivamente de su promoción. Estas tres áreas serán también estudiadas con mayor detalle a lo largo del capítulo.

Negociaciones petroleras y dinámica de los flujos comerciales, financieros y de inversión

El interés de Japón por las reservas petroleras mexicanas comenzó a manifestarse en 1978. Andrew Spindler en su libro The Politics of International Credit hace un seguimiento de la disputa que surgió entre diversos grupos económicos japoneses sobre la cuestión de la importación del crudo mexicano. Los datos que presentamos ha continuación han sido tomados de dicho estudio.

El Banco Industrial de Japón (BIJ), una institución bancaria privada, fue el primero en sondear las posibilidades de importar mayores cantidades de crudo mexicano. El BIJ estaba motivado por la expectativa de recibir enormes beneficios comerciales si lograba concluir un acuerdo con las autoridades mexicanas. En los primeros contactos establecidos entre el personal del banco japonés y funcionarios mexicanos, se mencionaba que México estaría dispuesto a vender 100,000 barriles diarios de petróleo a Japón a cambio de ayuda económica por un monto de cerca de 500 millones de dólares.(10) Una operación de este tipo le permitiría al BIJ convertirse en el líder de un préstamo considerable a uno de los países que gozaban de mayor prestigio en los círculos financieros internacionales en ese momento. Además el BIJ podría incursionar en el campo de la importación petrolera, actividad en la que ningún banco japonés había participado.

La Ley de la Industria Petrolera de 1962 en Japón

contempla que la importación de petróleo sea limitada principalmente a las refinerías del país. Se conceden excepciones a las compañías comercializadoras, como Mitsubishi, que hubieran incursionado en la importación de petróleo antes de la entrada en efecto de esa ley. El presidente del BIJ, Ikeura, consciente del status especial de las comercializadoras invitó a finales de 1978 a Mitsubishi y Mitsui a unirse al proyecto y ambas compañías aceptaron.

Spindler opina que existían diversas razones para extender la invitación a dos de las comercializadoras más importantes de Japón. Para diciembre de 1978 el único, aunque modesto, contrato firmado con PEMEX pertenecía a Mitsubishi. Al excluir a cualquier otra empresa japonesa, con excepción de Mitsubishi y Mitsui, el BIJ podría asegurar una posición de monopolio en la importación de petróleo mexicano. Mejor aún el BIJ podría ingresar indirectamente en la industria petrolera al establecer en el extranjero una subsidiaria encargada de la importación de crudo, por ejemplo una empresa en la que participaran el BIJ, Mitsubishi, Mitsui y PEMEX. Al invitar a las dos comercializadoras aumentaban las posibilidades de ampliar las bases de apoyo del proyecto y conseguir el visto bueno del MITI y además asociarse con las compañías que quizá participarían en la construcción de la infraestructura petrolera.(11)

El plan encontró la oposición de los grupos económicos que habían quedado fuera del arreglo. En primer lugar, las refinerías se quejaron de los precios superiores del crudo mexicano en comparación con los del Medio Oriente. Los grupos

económicos vinculados a la industria petrolera junto con funcionarios japoneses reprobaban el intento del BIJ de negociar directamente con México sin consultar a los otros interesados. Un banquero japonés ha expuesto las causas de la preocupación del MITI, las refinerías y otras comercializadoras:

La Agencia de Recursos Naturales y Energía del MITI posee la autoridad exclusiva sobre la industria petrolera, y estaba furiosa por el hecho de que el BIJ estaba desarrollando un nuevo esquema para importar petróleo sin consultarlo previamente con ellos. Estaban preocupados porque un préstamo atado de ese tipo (con condiciones sumamente favorables) para la compra de crudo pudiese causar problemas en la relación con otros países productores de petróleo como Indonesia, China y los países del Medio Oriente. Temían que en el futuro Japón enfrentará solicitudes similares al negociar los contratos de importación petrolera.

Las refinerías, las usuarias del petróleo, estaban sorprendidas por el hecho de las negociaciones petroleras fuesen conducidas sin su participación y bajo el liderazgo de un banco.

La reacción de las comercializadoras no participantes fue variada. Pero aun Mitsui y Mitsubishi se enfrentaron a la contradicción de desear ganancias monopolísticas y no dañar al mismo tiempo su relación con las refinerías.(12)

El Ministerio de Finanzas tampoco dio su beneplácito al plan del BIJ. Se veía con muchas reservas la propuesta del BIJ de otorgar a México un crédito por 500 millones de dólares con tasas de interés fijas y bajas que serían obtenidas de las reservas oficiales japonesas. El Ministerio no quería otorgar un crédito comercial subsidiado cuyo costo recaería en los contribuyentes.

La creciente oposición al proyecto del BIJ hizo que no se tomaran iniciativas importantes durante el resto del año. A principios de 1979 la revolución iraní alteró el esquema de

prioridades de la industria petrolera y de funcionarios japoneses. La estrategia de seguridad nacional comprensiva exigía que se buscaran inmediatamente fuentes alternativas y confiables de energéticos. Bajo esta nueva luz los descubrimientos recientes sobre grandes reservas de crudo mexicano eran de una importancia singular.

En Japón diversos grupos comenzaron a organizarse para obtener el contrato de importación del petróleo mexicano. El Banco Industrial de Japón intentó revivir su plan. Por su parte las seis refinerías más importantes de Japón, bajo el liderazgo de Masami Ishida de la compañía Idemitsu Kosan, formaron un consorcio encargado de la importación de petróleo de México. A mediados de junio otro grupo japonés liderado por Nippon Oil Co. anunció su intención de importar mayores cantidades de crudo mexicano a través de la firma de acuerdos con México a largo plazo.

Con la existencia de tres consorcios decididos a realizar la compra de crudo mexicano, la competencia se vislumbró como dura y un incremento en los precios de importación como factible. El MITI decidió tomar cartas en el asunto y dar a las negociaciones con México un carácter oficial. El MITI esperaba lograr la fijación de una cuota petrolera de 100,000 bd. de petróleo en un principio e incrementarla gradualmente hasta llegar a los 200,000 o 300,000 bd. de crudo durante un periodo de diez años. Finalmente bajo los auspicios del gobierno japonés se creó un consorcio de importación: la Compañía Importadora de Petróleo Mexicano. La empresa estaba formada por 24 refinerías,

9 comercializadoras y 3 bancos, incluyendo al BIJ. A final de cuentas y repitiendo las experiencias anteriores en la búsqueda del suministro de petróleo en un contexto de crisis, el gobierno japonés decidió tomar la directriz en las negociaciones petroleras.

En agosto de 1979 viajaron a México el Ministro de Relaciones Exteriores, Sunao Sonoda y el Ministro de Industria y Comercio Internacional, Esaki, con el fin de firmar un acuerdo de largo plazo sobre petróleo con las autoridades mexicanas. A su llegada al país ambos ministros consideraban que la oferta de 500 millones de dólares sería suficiente para asegurar 100,000 bd. de petróleo durante un plazo de diez años y que esta cuota podría ampliarse hasta los 300,000 bd. en tres años si se le ofrecía a México mayor ayuda económica. Tal parece ser que los ministros se enteraron durante sus primeras negociaciones de que los 500 millones de dólares servirían para asegurar un flujo de 50,000 bd. y que ayuda económica suplementaria sería necesaria para obtener los 100,000 bd. deseados.(13)

Desde un principio el gobierno mexicano insistió en que Japón debería desembolsar dinero en proyectos prioritarios para México para que su solicitud de compraventa de petróleo fuese considerada. Yoshio Maruya lo pone de la siguiente forma: "En una reunión con el primer ministro Ohira, el secretario de Patrimonio y Fomento Industrial, De Oteyza, dijo que el petróleo crudo de México y la tecnología y el capital de Japón eran ambas caras de una misma moneda".(14)

De hecho el gobierno japonés reconoció la necesidad de ofrecer créditos y ayuda económica a México ante el cambio en la

situación del mercado petrolero:

Anteriormente la cooperación económica en el plano gubernamental había sido pequeña en términos del nivel de ingreso per cápita en México. Pero para poder garantizar el suministro de petróleo es necesario recurrir al uso flexible de la cooperación para el desarrollo. Por otro lado, debe revisarse el procedimiento japonés actual de otorgar ayuda a proyectos específicos ya que quizá el sistema norteamericano y europeo de créditos en forma global sea de mayor utilidad.(15)

Las negociaciones culminaron en agosto de 1979 con la firma de un contrato petrolero entre México y Japón. México consintió en exportar 100,000 bd. de crudo a cambio de un paquete financiero otorgado por el gobierno japonés que contenía dos partes. Primera, un préstamo por 500 millones de dólares con un plazo de diez años y a una tasa de interés de 8%. Este dinero se dedicaría a construir y modernizar el oleoducto y puerto de Salina Cruz. El Eximbank de Japón (JEXIM) cubriría el 70% el crédito y un grupo de 22 bancos comerciales lo restante. Las condiciones del préstamo eran favorables ya que la tasa de interés que se estaba cobrando en el mercado era de 10%. La segunda parte del paquete financiero era un préstamo blando concedido por el Fondo de Cooperación Económica Internacional (OECE) por 150 millones de dólares. El fin de este préstamo era financiar el proyecto de Sicartsa y se preveía una tasa de interés concesional de 4.5% y 25 años de plazo.(16)

Los resultados de esta negociación petrolera son importantes en dos sentidos. En primer lugar México logró establecer como válido el principio de que, a cambio de ofrecer un suministro seguro de petróleo, Japón canalizaría recursos

financieros en áreas prioritarias para México, en este caso infraestructura portuaria y petrolera y proyectos siderúrgicos.

En segundo lugar, el acuerdo petrolero denota la enorme importancia relativa que tenía el petróleo mexicano para Japón en un momento de incertidumbre en el mercado energético internacional. La participación de dos agencias gubernamentales, el JEXIM y el OECF, muestra una clara prioridad de seguridad nacional en esta contratación petrolera. El JEXIM por lo general participa en créditos sindicados junto con otros bancos japoneses. Su participación facilita la contratación del préstamo ya que el gobierno de Japón se hace copartícipe y vigilará el cumplimiento del pago. Usualmente el Eximbank participa en los grandes proyectos de explotación de recursos naturales en los que el gobierno japonés tiene un interés directo. Por su parte el OECF participa en los proyectos declarados como "nacionales", es decir cuando por ejemplo conseguir la importación de petróleo a través de la concesión de ayuda económica se considera como un asunto vital para Japón.

Además de estar empujado por estas consideraciones de seguridad nacional, el capital japonés estuvo atraído por el crecimiento acelerado de la economía mexicana. Debido a las expectativas de crecimiento económico que generaban los ingresos petroleros, algunas agencias gubernamentales de planeación económica, como el Instituto de Economías en Desarrollo, identificaban importantes oportunidades para Japón en la economía mexicana. En 1981 este Instituto (considerado como un órgano de análisis del MITI) concluía que:

El futuro de México es brillante gracias al

desarrollo de sus inmensos recursos petroleros. El gobierno está siguiendo un plan de desarrollo que utilizará el ingreso generado de la producción petrolera para lograr que México alcance el status de país desarrollado en los ochentas. El crecimiento notable de los créditos e inversiones de los E.U. refleja esta situación promisoría. Pero el gobierno de México no desea una presencia excesiva de los Estados Unidos y está buscando diversificar sus relaciones económicas. Dentro de esta política los recursos financieros y la tecnología japonesa adquieren gran relevancia.(17)

Esta conclusión de uno de los centros de inteligencia nipones es por demás significativa. No sólo es notable el interés por asegurar el abasto de los recursos petroleros sino la percepción de que la etapa de rápido crecimiento de la economía mexicana ofrece importantes oportunidades a Japón en términos de inversión extranjera y contratación de créditos. Como se mencionó con anterioridad estas oportunidades fueron exploradas ampliamente por bancos y empresarios japoneses. Así en 1982 el monto de la inversión japonesa acumulada era de 776.6 millones de dólares y la deuda externa con Japón ascendía a los 5,904 millones de dólares.(18) En el área de deuda México era el país latinoamericano que había recibido el mayor flujo de capital de Japón. Las expectativas japonesas sobre el desarrollo mexicano favorecían la canalización de grandes recursos financieros a México no sólo para conseguir un contrato petrolero favorable, sino también para tomar parte en el proceso de crecimiento de uno de los países con mayor potencial en ese momento.

A pesar del primer entendimiento petrolero y la disposición japonesa de participar en los proyectos propuestos por el gobierno mexicano, las exportaciones de petróleo a Japón

no aumentaron rápidamente. En 1980 se exportaban 35,000 bd y no fue sino en marzo de 1981 que se llegó al nivel de los 100,000 bd. Las negociaciones no fueron fáciles. Un diplomático mexicano explicó las razones de México para proceder lentamente en los envíos del hidrocarburo: "Japón siempre parece estar a punto de comprometerse con México, pero la ejecución del proyecto (por ejemplo la planta siderúrgica de Sicaltza) siempre se retrasa. Queremos atarlos antes de venderles más petróleo". (19)

Esfuerzos posteriores por elevar la cuota de exportación petrolera a Japón tampoco tuvieron gran éxito. En un principio parece ser que el lado japonés propuso durante 1980 ampliar las exportaciones mexicanas de crudo a 300,000 bd. Cuando México insistió en la necesidad de incrementar la ayuda financiera y técnica en los proyectos siderúrgicos y portuarios, se le respondió que ésta vendría a cambio de un incremento de las exportaciones petroleras a 300 000 bd. Gabriel Székely opina que México estaba deseoso pero incapacitado para aumentar sus ventas y los funcionarios japoneses se negaron a discutir más proyectos de ayuda económica sin la firma de un nuevo acuerdo petrolero. Así a pesar de la llegada a México del Primer Ministro Ohira, quien había tomado la decisión de expandir las relaciones económicas con México, no pudo concluirse un nuevo acuerdo. (20)

Antonio Ocaranza por su parte opina que: "México estaba desencantado con la poca voluntad japonesa por aumentar su cooperación técnica, económica y cultural en otras áreas y finalmente se rehusó a vender más petróleo a Japón". (21) Las razones que esgrimió el gobierno mexicano en 1980 fueron que el país ya tenía comprometidos los 1.5 millones de bd. de

exportación previstos por el Plan de Energía.

El punto que cabe destacar en este momento, independientemente de quién haya tomado la decisión de abandonar las negociaciones, es que durante este periodo las propuestas de exportación petrolera siempre estuvieron acompañadas de discusiones sobre la ayuda económica que Japón desembolsaría.

En 1981, poco antes de la caída de los precios petroleros, fue México quien tomó la iniciativa de expandir las ventas de crudo a Japón. No pudo llegarse a un convenio porque Japón no estaba de acuerdo con la política de precios de PEMEX (que juzgaba muy lenta en la adaptación a las fluctuaciones del mercado internacional). Japón también consideraba que la infraestructura mexicana de almacenamiento y transporte en la Costa Pacífica no era adecuada e impedía con ello un abastecimiento confiable. Por último, Japón se resentía del hecho de que México daba prioridad a la demanda interna y a otros mercados en Europa y E.U. (22)

Otra queja constante durante las negociaciones petroleras fue sobre la calidad del crudo. Las refinerías japonesas se han quejado de la composición del petróleo mexicano, ya que ellas necesitan una mezcla con una proporción mayor de crudo ligero. (23)

La política de precios de PEMEX siguió siendo un obstáculo para los arreglos petroleros con Japón hasta 1985. Hasta antes de julio de ese año, México no había reaccionado ante los ajustes de precios de los países del Medio Oriente y había mantenido sus precios. Sin embargo, ante el recrudecimiento de

la competencia, PEMEX se vio obligado a introducir precios diferenciales por región geográfica, para aminorar los costos de transporte. Europa y Japón se beneficiaron de esta medida.(24) A principios de 1986 PEMEX firmó un acuerdo con Japón para expandir las ventas de petróleo. Durante ese año las exportaciones petroleras mexicanas a ese país llegaron a los 180,000 bd de crudo.

Si bien este monto de exportación sólo equivale al 5% de las importaciones japonesas, Gabriel Székely y Donald Wyman han destacado otros factores que explican la importancia del crudo mexicano. Japón ha tenido éxito en reducir sus importaciones de petróleo de 5.4 a 4.4 mil bd. de crudo y en desarrollar fuentes alternativas de energía. Sin embargo, los esfuerzos de diversificación por país abastecedor no han fructificado del mismo modo. Los países de Medio Oriente siguen exportando cerca de dos tercios de la demanda nipona de petróleo.(25)

México por lo tanto sigue siendo atractivo como una fuente de abastecimiento que ayude a reducir la vulnerabilidad frente al crudo árabe. El preservar la relación petrolera con México tiene cuando menos dos ventajas: en primer lugar el país no pertenece a la OPEP y por lo tanto podría adoptar posiciones independientes en un momento dado, y en segundo lugar, la posición geográfica es otro elemento favorable ya que se halla fuera de una zona sumamente conflictiva y por ende inestable.

La estrategia petrolera nipona da pues un lugar destacado a México en el sentido de que en el largo plazo los preceptos de seguridad energética, disponibilidad del crudo y

seguridad en el envío del petróleo indican que es una política saludable mantener abiertos los canales de contacto con las autoridades mexicanas en este campo. Un ejemplo claro de la puesta en práctica de esta estrategia son las negociaciones entre México y Japón sobre un nuevo contrato petrolero llevadas a cabo en Tokio en mayo de 1989. En esta ocasión se ha conseguido un incremento de la cuota petrolera en un 10 ó 15% y a cambio Japón ofreció un préstamo por cinco mil millones de dólares.(26) Este ha sido el precio que Japón ha estado dispuesto a pagar para obtener resultados a largo plazo congruentes con su estrategia petrolera.

El objetivo del presente apartado ha sido demostrar que el hecho de que México haya llegado a ocupar un lugar privilegiado en la política de seguridad japonesa durante el periodo del auge petrolero es responsable de una expansión sin precedentes de la relación económica entre ambos países. Esta intensificación de los intercambios económicos a raíz de la aparición de un bien estratégico, el petróleo, en buena medida explica el peso de relativa importancia que Japón llegó a adquirir en la economía mexicana en un periodo de tiempo muy breve. Sin embargo estas consideraciones de seguridad nacional siempre estuvieron acompañadas de las perspectivas de beneficio económico de bancos y empresas japonesas al participar en un país en rápido crecimiento económico.

Aun cuando la situación de crisis que hizo que México fuera visto como un país de prioridad nacional para Japón ha pasado, se ha tratado de destacar en esta sección que el interés

japonés en el hidrocarburo mexicano no ha desaparecido y que es factible que la relación petrolera siga siendo el aspecto dominante del intercambio económico entre México y Japón. A continuación lo que se pretende hacer es un seguimiento sobre la evolución posterior de las áreas en las que la negociación petrolera de 1979 inició la participación japonesa: la infraestructura petrolera, la producción siderúrgica y la creación de un organismo especializado en la promoción de la inversión nipona en México.

El apoyo financiero japonés a la infraestructura petrolera.

Sin duda el compromiso con el desarrollo de puertos y oleoductos en el litoral del Pacífico fue uno de los frutos importantes de la negociación petrolera de 1979, ya que el grueso de la ayuda económica otorgada entonces se dirigía a la construcción y modernización de la infraestructura portuaria y petrolera en Salina Cruz. Es también notable el hecho de que veintidos bancos comerciales participaran en un crédito con tasas de interés preferenciales. Ello denota un alto grado de colaboración entre empresarios y funcionarios gubernamentales japoneses en paquetes de ayuda para la explotación de recursos naturales indispensables para Japón.

En octubre de 1986 Japón volvió a involucrarse significativamente con el desarrollo de la infraestructura petrolera mexicana en la costa del Pacífico. El JEximbank otorgó a México un crédito por 500 millones de dólares para el Proyecto Petrolero del Pacífico (PPP).

Este proyecto contempla seis puntos. Primero, el tendido de un nuevo oleoducto de 48 pulgadas de diámetro y 265

km. de longitud a través del istmo de Tehuantepec con el fin de comunicar las zonas productoras del Golfo con el Pacífico. En segundo lugar, el almacenamiento masivo para crudo en ambos extremos del oleoducto, así como de amoniaco y gas licuado en el Pacífico. El tercer punto se refiere a la construcción de la segunda etapa de la Refinería de Salina Cruz, Oaxaca, incrementando su capacidad en 150 mil bd. En cuarto lugar se planea la construcción de un ducto transistmico de 16 pulgadas para gas licuado, con sus correspondientes instalaciones de almacenamiento y embarque. En quinto lugar se desea la ampliación de la infraestructura portuaria en Salina Cruz. Por último se planea la instalación de una planta de amoniaco de 1350 toneladas por día en Lázaro Cárdenas, Michoacán, para abastecer a la planta de Fertimex y satisfacer la creciente demanda de esta zona.

La realización de estos proyectos requiere de una inversión de 700 millones de dólares. Japón aporta con su crédito 500 millones de dólares. PEMEX ha proporcionado hasta ahora 120 millones y se espera una inversión complementaria de 80 millones de dólares. Es importante destacar que se trata de un crédito no atado a una tasa de 6.1% anual y con un plazo de catorce años y medio con cinco de gracia.(27)

La participación japonesa dentro de uno de los mayores esfuerzos de PEMEX por modernizar su propia infraestructura no puede dejar de llamar la atención. El Proyecto Petrolero del Pacífico contempla la realización de cuatro proyectos que son de interés fundamental para Japón. En primer lugar se prevee la

conclusión de un nuevo oleoducto que permita llevar del Golfo de México al Pacífico petróleo pesado y ligero. En segundo término se planea la ampliación del almacenamiento en el lado del Pacífico. En tercer lugar, el acondicionamiento del puerto de Salina Cruz para mejorar su funcionamiento comercial y petrolero. Por último se planea el establecimiento de una planta para fabricar amoniaco en el complejo Lázaro Cárdenas. Puede concluirse entonces que el objetivo central del PPP es la creación de un centro de exportación petrolera en el Pacífico que servirá para abastecer los mercados asiáticos.

Las razones de un compromiso firme de Japón con el Proyecto Petrolero del Pacífico son evidentes. De hecho se trata prácticamente de un proyecto cofinanciado por dos partes: PEMEX y el Eximbank de Japón. Es de notar que la única participación extranjera en el proyecto sea la japonesa y no sólo eso sino que el grueso del capital necesario para el PPP vendrá de fuentes niponas.

Las compras japonesas de crudo y el deseo de participar en el financiamiento de la infraestructura petrolera han generado una relación intensa entre PEMEX y el consorcio de importación japonés. Japón absorbe actualmente el 14% de las exportaciones petroleras mexicanas, es el tercer cliente de PEMEX, después de E.U. y España y es el segundo acreedor de la compañía petrolera nacional.(28) Japón es actualmente un socio clave para PEMEX y es sin duda uno de los países a considerar en el diseño de las políticas petroleras mexicanas.

Siderurgia y producción de bienes de capital

Fue durante los años de auge de los precios petroleros cuando se inició una nueva fase en la relación económica entre México y Japón: la participación japonesa en los grandes proyectos de desarrollo de la industria siderúrgica y de bienes de capital. En el primer sector, la cooperación japonesa vino principalmente a través de créditos, al igual que sucedió en los proyectos de desarrollo de la infraestructura petrolera y portuaria. En el ramo de la producción de los bienes de capital una nueva modalidad de participación japonesa apareció: la coinversión entre los consorcios japoneses y Nafinsa. Este periodo inicia la cooperación entre organismos gubernamentales mexicanos y empresarios japoneses y se comprometen en 1980-81 cantidades de capital en proyectos de gran envergadura. Posteriormente no se han registrado casos de una participación tan extensa de la inversión japonesa en este sector.

La participación japonesa en el sector siderúrgico se inició durante la década de los setentas y en un principio se dio a través de la inversión directa. En este periodo otros países además de los Estados Unidos comenzaban a incursionar en esta área en México. Desde 1968-69 los alemanes habían invertido en Altos Hornos de Ahmsa y los ingleses en Sicartsa. Fundidora de Monterrey, por su parte, pasaba por una etapa de crisis financiera y retraso tecnológico y decidió recurrir a Nippon Steel con el fin de avanzar en su recuperación tecnológica durante la tercera etapa de expansión. Con el aumento de capital de la empresa (de 675 a 1230.7 millones de pesos) Nippon Steel

participaba con el 6.1% del capital y Mitsubishi Corp. y Mitsui & Co. con el 4.5% cada una. Con esto la participación japonesa llegaba casi al 15% del total del capital. Sin embargo, el grupo japonés disminuyó progresivamente su participación a partir de 1978, cuando la empresa Fundidora de Monterrey fue integrada al sector público. (29) (Ver cuadro no. 26)

A partir de entonces Japón comienza a mostrar interés en otros proyectos siderúrgicos mexicanos. Durante la primera etapa de Sicartsa no hubo una participación japonesa significativa. Sólomente la empresa IHHI obtuvo el contrato para la entrega de puentes grúa de corredera. La razón de esto era que Nippon Steel, Mitsubishi y Mitsui estaban comprometidas con la empresa privada de Fundidora de Monterrey.

En 1976 para la segunda etapa de Sicartsa se abrió un concurso para la producción de acero colado y la propuesta de Kawasaki-Hitachi fue la más competitiva. Sin embargo, debido a la crisis económica posterior a la devaluación de agosto de 1976 este proyecto quedó suspendido. El concurso se reabrió cinco años después. En esta ocasión las propuestas italiana y austriacas eran las más competitivas, pero se le dio el proyecto a Japón. Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz opinan que esta decisión se debió al compromiso japonés de hacer del puerto de Lázaro Cárdenas una plataforma de exportación para todo el Pacífico. La colaboración con los japoneses constituía una garantía para la apertura a la competencia mundial. A Nippon Kokan se le encargó la fundición de acero y al consorcio germano-japonés Hitachi-Mitsui-Demag se le encargó del colado

continuo. (30)

Las autoridades mexicanas han deseado ampliar la participación japonesa del sector siderúrgico a la producción de bienes de capital. Una de las medidas de promoción ha sido la creación de Fondos de Coinversión. El fin de este instrumento es promover la participación de los bancos y firmas extranjeros en el capital de riesgo de las empresas mexicanas. Nafinsa debe firmar un acuerdo con un banco extranjero, por medio del cual la institución mexicana se compromete a aportar el 60% del capital del fondo y el banco extranjero el 40% restante.

En 1978 se creó el Fondo Japonés-Mexicano de Coinversiones, Nipomex, con la firma de un acuerdo entre Nafinsa y el Banco Industrial de Japón. Dentro del Fondo se estableció un comité que revisaría proyectos específicos. Las actividades y primeros proyectos de dicho comité fueron descritos en su inicio por Miguel Wionczek: "En un principio, dicho comité concentrará su atención en el sector siderúrgico por su importancia estratégica para el desarrollo de la industria de bienes de capital. Como resultado de las negociaciones entabladas en septiembre de 1980 se firmaron los contratos de asociación de ingeniería y transferencia de tecnología, así como los estatutos de una nueva empresa denominada Grupo Industrial NKS, S.A. de C.V." (31)

Los principales accionistas de dicha empresa son Nafinsa, Sidermex y Japan Mexico Steel Casting & Forging Company (JAMEX), éste último formado por Kobe Steel y el gobierno japonés, entre otros. Se estimaba que el capital social de la empresa sería de 2,550 millones de pesos. Nafinsa y Sidermex

aportarían el 33.5% del capital respectivamente y JAMEX el 33% (32) Esta empresa se dedica a la fabricación de acería, forja, fundición y maquinados pesados.

La inversión japonesa en el área de la producción de bienes de capital continuó y en noviembre de 1980 se constituyó la empresa Productora Mexicana de Tubería (PMT). En esta compañía participan en el capital social Nafinsa (34%), Sidermex (26%) y el consorcio JAMEX, liderado por Sumitomo (40%). La asistencia técnica es proporcionada por la empresa Sumitomo Metal Industries, quien otorgó a PMT el derecho exclusivo de sus patentes y del proceso de fabricación de tubería de acero con soldadura longitudinal. En el momento de su creación, el objetivo de PMT era cubrir las necesidades de tubería de un sector petrolero en expansión: "En el ámbito interno, la empresa satisficará fundamentalmente las necesidades de la industria petrolera, especialmente en lo referente a ductos para la transportación de líquidos, gases y semisólidos". (33) De este modo, la actividad japonesa en la fabricación de bienes de capital también estaba orientada a cubrir las necesidades y hacer más eficiente la producción de PEMEX.

En 1983-84 la expansión de Sicartsa se había frenado. Parecía ser que el objetivo de exportar a la costa oeste de E.U. y Asia ya no era prioritario. También influyó el impacto de los acuerdos de autolimitación firmados con los E.U. que obligaban a México a sólo exportar el 0.3% del consumo aparente norteamericano. Las exportaciones siderúrgicas mexicanas cayeron de 463,000 en 1983 a 360,000 en 1984 y 140,000 en 1985. (34)

Sin embargo en enero de 1986 el gobierno mexicano decidió continuar con Sicartsa y cerrar Fundidora. Entre los factores que determinaron dicha decisión se han citado las presiones de Japón. En un artículo publicado en el Excelsior en mayo de 1986, J.A. Pérez Stuart afirmaba que:

El gobierno federal demandó jurídicamente la quiebra de la paraestatal "Fundidora Monterrey", a casi una semana de que regresó de Japón una delegación oficial de nuestro país. La liquidación de tal siderurgia parece corresponder a uno de los requisitos sugeridos por empresarios nipones para invertir en ese ramo en México. (35)

Los inversionistas japoneses habían tomado una decisión estratégica al instalar grandes fábricas, NKS y PMT, totalmente dependientes del acero de Sicartsa II. En palabras de Fourt y Revel-Mouroz: "Los japoneses habían jugado deliberadamente la 'carta Pacífica' y su establecimiento en Las Truchas resultaba de una estrategia que sería amenazada por el paro de Sicartsa II". (36)

Japón respondió con un préstamo por 260 millones de dólares del Eximbank para terminar la primera fase del proyecto de Sicartsa II. Es importante destacar el hecho de que después de la experiencia de Fundidora, los japoneses colaboraron en los proyectos de empresas siderúrgicas gubernamentales principalmente a través de créditos y no de inversión directa.

En cuanto al futuro de Sicartsa II y sus efectos sobre la relación mexicano-japonesa y E.U., Gilles Fourt y Jean Revel Mouroz opinan que:

Las chapas largas que Sicartsa deberá comenzar a producir en 1990 deben alimentar prioritariamente a PMT, pero puede imaginarse

que la fábrica provea también al mercado norteamericano a través de las firmas norteamericano-japonesas, por ejemplo al complementar las instalaciones japonesas en California. A pesar de su peso marginal, la siderurgia mexicana juega un papel dentro de la redistribución de las cartas entre los grandes productores siderúrgicos. No es que la siderurgia mexicana en su conjunto pueda ponerse en juego, sino que una fábrica tan moderna como Sicartsa II, que tiene menos de diez años, puede constituir una pieza clave en la nueva geografía del acero que se construye alrededor del Pacífico. (37)

Resulta entonces que la siderurgia mexicana es una área de discusión en las relaciones triangulares E.U.-México-Japón. La inversión japonesa ya realizada en el desarrollo siderúrgico nacional y el establecimiento de dos grandes empresas dependientes de la producción de acero de Sicartsa II explican el interés japonés por la expansión de la producción acerera en México. Además la existencia de empresas japonesas en México y Estados Unidos podría ser responsable de un crecimiento de las exportaciones mexicanas de acero a su vecino del norte ya que Gilles Fourt y Jean Revel Mouroz preveen que las relaciones intrafirma de las corporaciones niponas en México y E.U., fomenten la compra de productos siderúrgicos mexicanos.

Por el otro lado Estados Unidos parece seguir una política opuesta y como se ha visto con anterioridad está tratando de limitar las exportaciones siderúrgicas mexicanas. El futuro de Sicartsa parece aún incierto, ya que en el programa de reforma y reestructuración de la siderurgia mexicana que la banca mundial apoyó el 3 de marzo de 1988 con un préstamo de 400 millones de dólares se prevee: "Una reducción del 20% de la capacidad de producción del sector siderúrgico público, la mejora

de los segmentos competitivos de la industria siderúrgica mexicana y la apertura del mercado mexicano a sus importaciones de acero".(38)

Este programa parece establecer una división internacional de la producción de acero en la que sólo ciertos países, como los E.U., se encargarán de elaborar aceros especiales, mismos que se proponía fabricar Sicartsa II. Esto ha llevado a los autores Fourt y Revel-Mouroz a plantear preguntas importantes: Este programa tiene la aprobación de los japoneses, comprometidos con la expansión de Sicartsa? Se trata de una nueva vicisitud del enfrentamiento económico Japón-Estados Unidos que tiene un impacto serio sobre la economía mexicana?(39)

En el área siderúrgica no parece existir una coincidencia de intereses entre Estados Unidos y Japón. Este último país se ha comprometido con el desarrollo de la capacidad productiva mexicana y las empresas niponas en E.U. y México podrían ser una vía de expansión de las exportaciones mexicanas al mercado norteamericano. Por el otro lado Estados Unidos está apoyando medidas que no sólo incluyen topes cuantitativos a las exportaciones mexicanas sino que previenen el aumento de las importaciones acereras en México. Es decir, los Estados Unidos esperan poder incrementar sus ventas de aceros especiales a México. En cambio en Japón difícilmente se vislumbra la posibilidad de incrementar las exportaciones siderúrgicas a México en un momento en que la revaluación del yen ha encarecido drásticamente a los productos japoneses. Actualmente los cinco mayores productores de acero en Japón están pasando por una aguda crisis que ha obligado a planear programas de reducción de la

capacidad productiva actual de 150 millones de toneladas anuales a 90 millones de toneladas a principios de 1990.(40) Incluso Nippon Steel planea ingresar al área de los servicios y relocalizar a 3,000 empleados en nuevas compañías dando un giro significativo en sus actividades.(41)

La siderurgia mexicana parece ser entonces un campo donde dos actores extranjeros, Estados Unidos y Japón, siguen estrategias diferentes derivadas de sus problemas internos (déficit comercial en E.U y crisis del sector siderúrgico japonés). Lo cierto es que en este sector los Estados Unidos pueden ser el principal obstáculo a los intereses nipones en la siderurgia mexicana y establecer los límites a la acción japonesa en el área.

La institucionalización de la inversión japonesa en México

La aparición de un bien estratégico como el petróleo en las relaciones económicas entre México y Japón hizo que se multiplicaran los intercambios económicos en el área comercial y financiera. Este fenómeno es también responsable de la incursión japonesa en áreas previamente inexploradas. Se ha hablado de los créditos nipones para el desarrollo de la infraestructura petrolera y siderúrgica, pero el petróleo también promovió la institucionalización de la inversión japonesa en México al crearse un organismo encargado exclusivamente de su promoción.

La creación de la Organización Promotora de Coinversiones Japón-México no puede explicarse sino en un contexto de crisis energética. El director de la organización,

Yuji Watanabe, afirma que se trata de una respuesta japonesa ante el consentimiento mexicano de cooperar en materia petrolera. De hecho la organización se trata de un caso excepcional ya que hasta la fecha no existe ninguna otra organización semigubernamental cuya actividad se dirija exclusivamente hacia un sólo país. Sin embargo, cuando la situación en el mercado petrolero cambió, la lógica de mantener una organización de este tipo para un sólo país perdió fuerza. La organización tuvo que recurrir a la diversificación de sus funciones para continuar recibiendo fondos. En abril de 1984 la Organización extendió sus actividades a todos los países latinoamericanos y adoptó el nombre de Organización Promotora de Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos. Incluso en 1987 comenzó a explorarse la posibilidad de que la Organización también estudiase los casos de inversión japonesa en Asia. A pesar de estos cambios, explica el señor Watanabe, México sigue siendo el país más importante dentro de la organización ya que detenta dos tercios del presupuesto.(42)

La organización fue creada en enero de 1980 como una iniciativa del MITI. Se trata de una agencia semigubernamental en la que participan organismos públicos como el MITI y la Organización Promotora del Comercio Exterior de Japón (JETRO) así como el sector privado encabezado por la Federación de Organizaciones Económicas (Keidanren) y la Cámara de Comercio e Industria del Japón.(43)

Las empresas japonesas interesadas en invertir en México se agrupan en los siguientes subcomités: de Manufactureras, de Comercializadoras y de Banqueros. Por encima

de estos subcomités se encuentra el máximo órgano decisorio, "la Comisión de la Promoción de Inversiones en México y Otros Países Latinoamericanos". En este órgano las empresas individuales no tienen cabida sino que deben actuar a través de las organizaciones empresariales. "La Comisión" integra representantes de Keidanren, JETRO, MITI, la Cámara de Comercio e Industria de Japón y el Japan Consulting Institute (JCI). Es decir, las decisiones sobre casos concretos de inversión provienen de una negociación entre los sectores público y privado japoneses y en donde también tienen cabida instituciones de investigación como el JCI.

Las actividades de la Organización cubren una amplia gama de funciones que van desde la etapa de exploración a la consecución del proyecto. La Organización se encarga de identificar proyectos de inversión rentables e informar a las compañías japonesas que pudieran estar interesadas. También lleva a cabo estudios de factibilidad y actúa como intermediario financiero para obtener créditos en condiciones preferenciales otorgados por el Japan Overseas Development Corporation y el Banco Central de Cooperativas Comerciales e Industriales a las compañías japonesas con planes de inversión en la región. La Organización tiene también un programa especial para invitar a Japón a funcionarios y líderes empresariales extranjeros con el fin de realizar negociaciones específicas sobre proyectos de coinversión. (44)

La formación de una agencia destinada exclusivamente a promover la inversión nipona en México también generó una

respuesta institucional mexicana. En un principio, cuando se creó la Organización, la institución correspondiente en México era Secofi. En 1986, con la visita de Miguel de la Madrid a Japón, se anunció que la organización correspondiente sería el Comité de Promoción de la Inversiones Japonesas en México. Este Comité estuvo formado por representantes de Secofi, Hacienda, Relaciones Exteriores, Energía, Turismo, Nafinsa, Bancomext, Cemai, Concamin y Concanaco. En ese entonces se anunció que la primera reunión se llevaría a cabo el 13 de octubre de 1987. El director del JCI, Tadao Kishi, no estuvo muy satisfecho con la creación del Comité ya que en su opinión lo necesario era darle cabida al sector privado mexicano en las negociaciones sobre inversión japonesa en México.(45)

El 23 de junio de 1988 se anunció en México la creación de un subcomité privado de la organización ya existente. Nació el Subcomité de Inversionistas del Sector Privado del Comité de Promoción de Inversiones Japonesas en México. Hasta inicios de 1989 no se ha celebrado una reunión entre el nuevo subcomité y la organización promotora de inversión japonesa.(46) Es por ello que es difícil predecir si el sector privado adoptará o no una política activa de promoción de la inversión japonesa en el país. A pesar de esto la creación del subcomité es importante en el sentido de que hasta ese momento se había dejado fuera al sector empresarial mexicano de las negociaciones sobre inversión japonesa en México.

La creación de la Organización Promotora de Coinversiones Japón-México es un ejemplo claro del efecto multiplicador que tuvo el petróleo en las relaciones económicas

de ambos países al poner de manifiesto el compromiso japonés de promover la inversión directa en México a cambio de la cooperación mexicana en materia petrolera. La evolución posterior de la organización también ejemplifica el reajuste de políticas que fue necesario hacer ante el cambio en la situación energética internacional y el giro tan drástico sobre las expectativas de crecimiento económico en México. La Organización tuvo que ampliar su campo de acción ante la imposibilidad de que su actividad en México siguiese justificando el envío de recursos que hasta entonces recibía. Otro hecho que llama la atención es que en la Organización se prevee el otorgamiento de tratamientos preferenciales en cuanto a tasas de interés y plazos de amortizamiento con el fin de promover la inversión japonesa en la región. Las pobres expectativas de crecimiento de la inversión debido a las dificultades económicas experimentadas por México explican la ampliación de actividades de la organización hasta cubrir a todos los países latinoamericanos. Esto ciertamente muestra una seria disminución de la importancia relativa de México dentro de los planes de inversión japoneses, pero aún al tomar al conjunto de la región latinoamericana ha tenido que recurrirse a la concesión de ventajas especiales para hacer posible la inversión nipona en el área. Este hecho refleja los estragos producidos por la peor crisis económica en la zona latinoamericana desde los años treinta que hacen que las perspectivas de inversión en el área no sean prometedoras.

Consideraciones finales

Ya se ha expuesto el papel que jugó el petróleo mexicano en la activación del intercambio económico entre México y Japón y el impulso que dio a la participación japonesa en áreas previamente ignoradas. La pregunta que falta por responder es en qué medida esta fase de las relaciones económicas entre México y Japón corresponde a la segunda etapa de la inversión japonesa mundial presentada por Ozawa. Es decir, la inversión en la explotación de recursos naturales y en el procesamiento de materias primas.

Como se mencionó con anterioridad uno de los pilares de la política de seguridad comprensiva japonesa es la búsqueda de fuentes estables de abastecimiento de recursos naturales. La inversión en la explotación directa de dichos recursos tiene como fin reducir la inseguridad de la importación a través de los mercados "spot" internacionales.

La fórmula diseñada para asegurar el abastecimiento de recursos naturales es el proyecto de "desarrollo e importación". Estos proyectos incluyen no sólo la participación de compañías japonesas en la explotación directa del recurso sino el otorgamiento de amplia ayuda oficial para el desarrollo por parte del gobierno japonés. De acuerdo con Ozawa, Japón se muestra en estos casos dispuesto a desarrollar la infraestructura necesaria para la explotación del recurso e iniciar las actividades de procesamiento posteriores. De hecho aquí se ha generado cierto tipo de complementariedad ya que los países ricos en recursos

naturales desean procesar estas materias primas para poder exportar bienes de mayor valor agregado y Japón por su parte busca relocalizar en el exterior las actividades intensivas en energía y contaminantes.

Otra característica más de los proyectos de "desarrollo e importación" es que la industria japonesa accede a formar empresas con participación extranjera minoritaria en el capital. Esta actitud japonesa de colaborar en los esfuerzos de industrialización del país anfitrión y hacerlo en las condiciones fijadas por éste se debe a que el objetivo básico es asegurar el suministro del recurso. La estabilidad en el abastecimiento es la consideración central y la rentabilidad de cierto proyecto de extracción pasa a un segundo plano, de acuerdo con Ozawa. Sin embargo, la participación de las compañías japonesas incluso en condiciones desventajosas puede reportar beneficios económicos con la estrategia de inversión en grupo. Aún cuando alguna compañía en particular pueda haber incurrido en pérdidas en un proyecto de explotación, otras compañías, generalmente de su propio grupo industrial (Keiretsu), pueden beneficiarse. Las actividades de procesamiento de recursos naturales pueden ofrecerles oportunidades en la venta de maquinaria y equipo, ayuda técnica y financiera y actividades de comercialización.(47) Además la participación conjunta de varias empresas y del gobierno japonés ayuda a distribuir los costos y riesgos del proyecto y permite planear grandes proyectos de explotación y procesamiento de recursos naturales.

Japón ha emprendido proyectos de "desarrollo e importación" en gran cantidad de países. En América Latina un

receptor importante de los flujos de inversión japoneses en la explotación de recursos naturales ha sido Brasil. Un proyecto que ha destacado es el de USIMINAS (Usinas Siderurgicas de Minas Gerais), una coinversión establecida en 1958. El socio japonés está conformado por un grupo semigubernamental en el que participan OECF, Nippon Steel, Ishikawajima-Harima y otras 29 compañías manufactureras y comercializadoras. El grupo japonés detenta el 20.9% del capital de la empresa.

Es importante mencionar el caso de Brasil porque resulta un buen punto de comparación con México. Especialmente quisiera referirme a tres puntos que Terutomo Ozawa identifica en la relación de inversión entre Japón y Brasil y que podrían ser válidos para México. Concretamente Ozawa se refiere a las ventajas que identifica Brasil en la inversión japonesa. A grandes rasgos, éstas serían en primer lugar la posibilidad de reducir la dependencia excesiva sobre un sólo país extranjero. Es decir, el deseo de seguir una estrategia de diversificación por nacionalidad de los flujos de inversión. En segundo término debido a la estrecha colaboración entre gobierno e industria en Japón, resulta más fácil la negociación a nivel bilateral, ya que se presentan únicamente dos partes en las negociaciones y el gobierno japonés puede comprometerse en mayor medida a conseguir la aprobación del sector privado nipón. Y en tercer lugar existe un alto grado de complementariedad en los planes de industrialización brasileños y los deseos de Japón de invertir en ciertas áreas. Además del consentimiento de la parte japonesa de limitarse a una participación minoritaria, la inversión en la

explotación de recursos naturales tiene un efecto benéfico sobre la balanza de pagos de Brasil, ya que el socio japonés se compromete a importar gran parte de la producción.(48)

Pasemos ahora al caso de México. Sin duda las negociaciones que culminaron con la firma del acuerdo de agosto de 1979 constituyen un ejemplo claro de la política japonesa de seguridad en el abastecimiento de recursos naturales.

En realidad el petróleo ya había sido responsable de la puesta en práctica de políticas de emergencia destinadas a garantizar un suministro estable de dicho bien. La crisis petrolera de 1973 enfrentó a Japón con la posibilidad de una parálisis económica y los riesgos de la dependencia sobre el recurso energético se hicieron patentes. Los funcionarios japoneses respondieron con un amplio programa de visitas y ofertas de ayuda económica a los países productores de petróleo en el Medio Oriente.

Sin embargo, en estos años México era aun un país importador de petróleo. No fue sino hasta el descubrimiento de los vastos recursos energéticos del país y el estallido del segundo shock petrolero, que generó una situación de crisis, que México pasó a ocupar un lugar primordial dentro de la política japonesa de aseguramiento de recursos naturales.

El paquete financiero otorgado por Japón a cambio del contrato petrolero en 1979 parece contener varios de los elementos que caracterizan a la política japonesa de explotación de recursos naturales en el exterior. En primer lugar Japón acepta el requisito mexicano de otorgar ayuda económica para proseguir con las negociaciones petroleras. A través de los dos

créditos que se ofrecen en ese momento Japón accede no sólo a desarrollar la infraestructura de explotación petrolera sino a apoyar los esfuerzos de industrialización mexicanos en el área siderúrgica. Posteriormente las empresas japonesas profundizarían en el área de procesamiento de materias primas al establecer empresas productoras de bienes de capital que utilizan los insumos acereros de SICARTSA. Entonces tal parece que dos de las ventajas que obtenía Brasil de la inversión japonesa están también presentes en el caso de México. Con el acercamiento de 1979, producido por el interés japonés en el petróleo, México no sólo se beneficiaba de la existencia de fuentes alternativas de financiamiento e inversión al capital norteamericano, sino también adquiriría un socio que estaba dispuesto a seguir adelante con los planes mexicanos de industrialización en el renglón siderúrgico y de bienes de capital.

Otra característica más de la política japonesa de proyectos de "desarrollo e importación" es la inversión en grupo y la participación del gobierno japonés dentro de los proyectos. En el caso del petróleo las disputas entre diversos grupos económicos japoneses sobre el petróleo mexicano han sido puesta de relieve por el análisis de Spindler. Sin embargo en el momento en que los acontecimientos en el mercado energético provocaron una crisis de seguridad nacional en Japón, el gobierno tomó inmediatamente cartas en el asunto y se procedió a crear un consorcio de importación del crudo mexicano. Así las negociaciones fueron conducidas por el gobierno japonés y las empresas involucradas en la materia presentaron un frente unido.

En la producción de bienes de capital las empresas japonesas también participaron en grupo, lideradas por Kobe Steel en el caso de NKS y por Sumitomo en PMT. El gobierno japonés también es miembro de JAMEX (Japan Mexico Steel Casting & Forging Company), el consorcio creado en Japón para invertir en la industria de bienes de capital en México. Por otro lado en ambas compañías el grupo japonés accedió a una participación minoritaria, siendo de 33% en NKS y de 40% en Productora Mexicana de Tubería. Parece ser entonces que al igual que en Brasil, México negoció directamente con el gobierno japonés y pudo beneficiarse de la influencia de las autoridades niponas sobre los industriales de su país y de la estrategia de inversión en grupo para conseguir el financiamiento de grandes proyectos de inversión.

Parecería hasta ahora que los flujos de capital japonés canalizados hacia el sector petrolero, siderúrgico y de bienes de capital constituyen un ejemplo claro de la política japonesa de aseguramiento de recursos naturales. Sin embargo en algunos aspectos importantes existen diferencias que sólo pueden explicarse por la experiencia histórica mexicana.

La fase de proyectos de "desarrollo e importación" parece haberse desarrollado en México, pero con una diferencia muy importante respecto del modelo de Ozawa. Los flujos de capital necesarios para la infraestructura de explotación de recursos naturales no vinieron en el forma de inversión directa sino de flujos financieros.(49) En el caso particular de México no habría podido ser de otra forma. El sector petrolero ha sido históricamente uno de los puntales de la lucha mexicana contra el

control transnacional de la economía y en donde a raíz de la nacionalización petrolera de 1938 la participación de compañías en la explotación directa ha quedado vedada.

Otro elemento que ha identificado Ozawa como una concesión de las empresas japonesas cuando emprenden proyectos de explotación de recursos naturales es la participación minoritaria dentro del capital. En el caso de México en realidad se trató de un requisito sine qua non, ya que la participación minoritaria del capital extranjero era uno de los principios básicos contenidos en la ley de inversiones extranjeras.

A pesar de las modalidades distintas que tuvieron los proyectos de "desarrollo e importación" japoneses en México, la necesidad del suministro estable de un recurso natural estratégico, el petróleo, es uno de los pilares de la relación mexicano-japonesa. En el momento de crisis energética México pudo beneficiarse de la práctica japonesa de recurrir al ofrecimiento de ayuda económica y de la estrecha colaboración existente entre los sectores público y privado japoneses que permitió la expansión de las actividades al procesamiento de materias primas y producción de bienes de capital. Sin embargo, estas mismas características pueden resultar perjudiciales en un momento en que el mercado petrolero no crea una situación de crisis en Japón y no tiene que recurrirse a planes de ayuda económica para negociar la compra de petróleo. En los años de crisis petrolera la dinámica de la relación fue muy acelerada: en agosto de 1979 se concluyó un acuerdo que preveía el desembolso de 650 millones de dólares para el desarrollo de la

infraestructura petrolera y siderúrgica a cambio de la venta de 100,000 bd. de crudo y un año después se ingresó al sector de producción de bienes de capital con las empresas NKS y PMT.

A partir de entonces no ha habido ninguna otra iniciativa japonesa en el sector siderúrgico. Únicamente se ha progresado en el sector petrolero con la participación japonesa en el Proyecto Petrolero del Pacífico. Sin duda la depresión del mercado interno no invita a una expansión de la capacidad productiva en el renglón siderúrgico, pero es también posible que dada la situación actual del mercado petrolero internacional, Japón pueda proseguir en su política de aseguramiento de bienes naturales (en este caso petróleo) sin tener que recurrir a la elaboración de grandes planes de ayuda económica en otros sectores.

CAPITULO 7

SECTOR MANUFACTURERO: EL AUGE DE LAS MAQUILADORAS

En el momento de analizar la reorientación sectorial que ha sufrido la inversión japonesa en México se destacó el giro drástico que experimentó este flujo de inversión al pasar de la actividad comercial a la industria manufacturera. El grueso de la inversión japonesa se sitúa actualmente en el sector de la industria de transformación con cerca de dos tercios de la inversión total.

El propósito de esta sección es analizar con mayor detenimiento cómo ha evolucionado la inversión japonesa en la actividad manufacturera mexicana. Con este fin se ha decidido dividir la sección en varias partes. En primer lugar se estudiarán los rasgos más generales de crecimiento de la inversión en dicho sector y ramas de actividad favorecidas. Después se estudiarán los avances recientes de la inversión japonesa en las actividades manufactureras de exportación. Al tocar el tema de las maquiladoras se ha abordarán dos áreas centrales que concentran el grueso de la inversión japonesa en la industria maquiladora: la rama automotriz y la electrónica. Posteriormente se discutirán las ventajas que pueden obtener las compañías japonesas al participar en la industria maquiladora mexicana y la discusión en Estados Unidos y México sobre el crecimiento de las plantas japonesas, para pasar a estudiar la visión japonesa sobre el programa maquilador. Finalmente se

analizará el impacto que puede tener la participación japonesa en la industria maquiladora en la relación de México con Estados Unidos.

Como puede apreciarse en el cuadro no. 19 el 75.4% de la inversión nipona en el país se concentra en la industria de transformación. Pero aun dentro de este sector son unas cuantas ramas las que han atraído a los inversionistas japoneses. De acuerdo con las cifras presentadas en el cuadro no. 23 la participación extranjera en empresas manufactureras con inversión japonesa era de 179,945,525,600 pesos. Son cuatro ramas las que han concentrado el flujo de capital japonés: la de ensamble de equipo de transporte (con un capital de 146,216,185,200 pesos); la de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico (19,281,964,000); las industrias metálicas básicas (7,345,413,500); y los productos químicos (5,276,098,700 pesos). Estas cuatro ramas representan cerca del 84% de la inversión japonesa en la industria de la transformación.

Tal parece ser que durante la década de los setentas comenzaron a llegar grandes cantidades de capital japonés a este sector: en 1973 ingresaron al país 7,476 dólares, al año siguiente 17,388 dólares y en 1975 23,659 dólares; entre 1976-77 hubo una caída en la entrada de capital, afectada probablemente por la crisis económica, llegando a su nivel más bajo en 1977 con un ingreso de 3,036 dólares a este sector. Pero para 1978 se había recuperado el ingreso de capital japonés y continuo expandiéndose. En 1978 entraron 36,358 dólares a este sector.(1) Como puede verse en el cuadro no. 15 la inversión japonesa acumulada en 1986 era

de 1,037.5 millones de dólares. De este total un 75.4%, o 782.275 millones de dólares, se destinaron a la actividad manufacturera.

Se ha dicho que mucha de la inversión japonesa durante los setentas en el sector manufacturero estaba motivada por el deseo de penetrar un mercado protegido. México se presentaba en esos años como un mercado en expansión con un tratamiento preferencial a la producción interna. En efecto, la mayoría de las compañías que entraron a México durante esos años declararon que veían con buenos ojos las políticas gubernamentales de protección comercial y que se pretendía vender en el mercado interno los productos. Tal es el caso de las compañías: Liberty Mexicana, Atsugi Mexicana, Quimi-Kao S.A., Dina Komatsu Ltd., Grupo Industrial Comasa, Melco de México S.A., Friem S.A., Nissan Mexicana, Ramen Mexicana, Suntory S.A., etc.(2)

Sin embargo, no todas las compañías japonesas venían a México con esa motivación. Otras empresas han mencionado que la disponibilidad de mano de obra barata y la reducción de costos, así como el deseo de abastecer no sólo al mercado nacional, sino a terceros países pueden considerarse como sus motivaciones centrales. Las empresas que, de acuerdo con las estimaciones de Toyo Keizai Shinposha, contemplaban exportar a otros mercados son: U-Bix Mexicana S.A., Fermentaciones Mexicanas S.A., NEC de México S.A., L-N Safety Glass S.A., Laboratorios Takeda de México S.A., TDK de México S.A. y Centro Industrial Bioquímico S.A. (3)

Para determinar si se ha producido una reorientación de la inversión japonesa en este sector, principalmente hacia la actividad exportadora, sería conveniente analizar que compañías han ingresado a México en los últimos siete años, hacia qué

sectores se han dirigido y con qué proporción de capital han participado los inversionistas japoneses en la formación de nuevas empresas. Se ha tomado el año de 1982 como fecha para iniciar este examen porque fue a partir de entonces cuando se inició la recesión económica que todavía padece el país, y cuando el gobierno formuló una nueva estrategia de crecimiento con el sector exportador como uno de sus pilares.

Una lista de las compañías japonesas que ingresaron a México entre 1982 y 1987 se presenta en el cuadro no. 27.

Al examinar las nuevas empresas con participación japonesa que se han formado en México, se pueden destacar cuando menos dos características: en el sector manufacturero son las ramas electrónica y automotriz las que han atraído a los inversionistas japoneses. De continuarse esta tendencia, cabría esperar una mayor concentración de la inversión japonesa en unas cuantas ramas de la actividad económica. Y en segundo término, en muchas de las nuevas inversiones en estas áreas los inversionistas japoneses (o filiales norteamericanas de las compañías japonesas) aportan el 100% del capital de la empresa, esto es, operan bajo el sistema de la industria maquiladora.

De acuerdo con las estadísticas mexicanas presentadas en el cuadro no. 27 ingresaron al país entre 1982 y 1987 32 compañías japonesas. Aproximadamente dieciséis de ellas operan como plantas maquiladoras. Las ramas más socorridas son la maquila de autopartes (3 plantas) y la de equipo eléctrico y electrónico (11 plantas).

Por lo tanto en los últimos años, el área de interés de

la inversión japonesa parece haberse concentrado de manera creciente en la industria maquiladora y en dos ramas en particular, la industria automotriz y electrónica. Como se estudiará con mayor detalle posteriormente, el avance japonés en la frontera mexicana ha producido fricciones con los E.U. A las críticas de las maquiladoras como fuente de exportación de empleos se le ha agregado la percepción de que Japón desea escapar de las políticas estadounidenses frente al conflicto comercial. Estos dos elementos, interés japonés en la frontera e implicaciones para la relación de México con Estados Unidos, hacen que el análisis sobre la participación nipona en el sector maquilador mexicano sea indispensable.

La industria maquiladora en México

El programa de la industria maquiladora en México se inició en 1965 cuando concluyó el acuerdo bracero con los Estados Unidos. Previsto como un plan de apoyo a la economía de la zona norte del país, este programa permite la importación, libre de impuestos, de materias primas y componentes que son ensamblados en México para su posterior exportación a los Estados Unidos. Estos productos ensamblados sólo pagan impuestos en E.U. por el valor agregado en México.

Son las fracciones 806.30 y 807.00 de la tarifa aduanera norteamericana, establecidas a principio de los años sesentas, las que hicieron posible establecer programas de producción compartida entre los Estados Unidos y varios países del mundo. Estas fracciones aduaneras establecen que: "... los artículos de metal no precioso manufacturados en Estados Unidos, exportados para su

elaboración y reimportados para elaboración posterior, sólo serán gravados por el valor del procesamiento en el exterior" (fracción 806.30) y que: "...los artículos ensamblados en países extranjeros con componentes manufacturados en Estados Unidos estarán sujetos a gravamen sólo por la diferencia entre su valor total y el valor de los componentes estadounidenses".(4)

En el momento de negociar el establecimiento del programa de la industria maquiladora con el fin de impulsar la industrialización de la frontera norte y hacer frente al problema del desempleo causado por el término del acuerdo bracero, México se comprometió a otorgar importantes facilidades a las plantas maquiladoras. El gobierno mexicano permitió la importación de materiales libres de impuestos y el establecimiento de empresas con 100% de capital extranjero bajo este régimen. Tratándose de un programa de industrialización estrictamente fronterizo se previó que las maquiladoras debían situarse en una franja de veinte kilómetros a lo largo de la línea fronteriza.

En un principio, la motivación central del gobierno mexicano para crear el programa de maquiladoras era atender a la demanda de empleo de la población que se concentraba en la zona norte del país. Por ejemplo durante una audiencia con industriales de la frontera norte el 21 de marzo de 1974, el entonces subsecretario de Comercio, Mendoza Berrueto, delineó los objetivos principales del gobierno en la promoción de la industria maquiladora: 1) lograr la transferencia de tecnología mediante la capacitación que recibieran los trabajadores 2) incrementar el empleo en la frontera y 3) mejorar el ingreso de la población fronteriza.(5) Tal parece que entonces el criterio

básico era promover el empleo en la región, mismo que ayudaría a elevar el nivel técnico de los trabajadores y a mejorar su nivel de vida.

En los últimos años han aparecido tres elementos fundamentales que, en opinión de Sergio Rivas, producen una promoción más activa de las maquiladoras por parte del gobierno mexicano. La magnitud de la deuda pública externa y los compromisos de pago de principal e intereses obligan a dar una atención especial a todas las actividades generadoras de divisas. Además la recesión económica ha agravado el problema del desempleo, mismo que llegaba en 1984 al 6 u 8% de la fuerza laboral, de acuerdo con las estadísticas de SPP. Por último la convicción de que México deberá ser para fines de siglo una potencia industrial intermedia lo que obliga a buscar la inserción de su economía en el contexto internacional.(6) Así a las necesidades de empleo se les ha sumado la de obtener divisas y la de reestructurar la economía impulsando en mayor medida al sector exportador.

Reflejando estas preocupaciones el gobierno mexicano ha venido promoviendo y expandiendo la actividad maquiladora en el país. En el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, del 15 de agosto de 1983, se contemplan importantes modificaciones a las condiciones de operación de esta industria. En primer lugar ya no se limita el establecimiento de las maquiladoras a la zona fronteriza norte, sino que éstas pueden extenderse a las zonas determinadas como prioritarias para el desarrollo industrial. Además se permite a

las maquiladoras vender hasta el 20% de su producción local, siempre y cuando su actividad principal siga siendo la exportación.(7)

David Ehrental y Joseph Newman explican cómo el gobierno mexicano ha facilitado también el acceso a los materiales necesarios para estas empresas. Por lo general, existen tres problemas en cuanto al abastecimiento de materiales: su disponibilidad, cambios no previstos en los costos de su importación y disponibilidad de divisas para pagarlos. El primer problema fue considerado en el decreto de agosto de 1983 al permitírsele a las maquiladoras importar una lista de artículos, incluyendo materias primas, material de empaque y etiquetas durante seis meses, a menos que SECOFI conceda una extensión del permiso. En el segundo problema, las tarifas tienen un papel determinante. México al no cobrar impuestos sobre los materiales del producto que después será reexportado, ha dado un fuerte impulso al programa. El tercer problema es uno principalmente de divisas extranjeras. El gobierno mexicano exentó a las maquiladoras de las regulaciones a la inversión extranjera directa en esta área.(8) Con el decreto de 1983 las empresas maquiladoras están exceptuadas de la obligación de vender sus divisas al tipo de cambio controlado a las instituciones de crédito del país.

Todas estas medidas de promoción aunadas al abaratamiento de la mano de obra mexicana han dado un fuerte impulso al programa maquilador mexicano. Debido a la caída de los salarios reales y a la constante devaluación del peso, México se ha convertido en uno de los sitios más baratos en donde producir.

Actualmente un trabajador especializado gana en Corea

del Sur 3.65 dólares por hora en la fabricación de automóviles, en Hong Kong un trabajador especializado recibe 2.05 dólares por hora en la fabricación de semiconductores. En México se paga de 0.79 a 0.89 de dólar por hora en las ramas electrónica y automotriz.(9) En el cuadro no. 28 puede verse como han evolucionado los salarios en México y varios países receptores de empresas maquiladoras. Es notable el hecho de que en 1981 México no competía con los NIE's asiáticos (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan) si tomamos en cuenta el salario en México por 6 días a la semana. Para 1985 la situación era radicalmente otra: de entre todos los países comparados, México es el país donde el salario es más bajo.

Por otro lado, multinacionales norteamericanas, europeas y japonesas han recurrido a la búsqueda de lugares con mano de obra barata con el fin de reducir costos y sobrevivir a la competencia internacional. La combinación de estos factores ha resultado en un crecimiento acelerado de las plantas maquiladoras en México.

En 1982 estaban establecidas en México 588 maquiladoras que empleaban a 112,493 personas, o un 5.2% del empleo total en la industria manufacturera. En 1987 el total de empresas maquiladoras en México era de 1,200 con 320,000 personas empleadas o el equivalente al 12.3% del empleo en manufacturas.(10) En cuanto al ingreso de divisas, las maquiladoras ocuparon el segundo lugar después de las exportaciones petroleras al captar 1,342.5 millones de pesos.(11) El dinamismo de la industria maquiladora es más evidente cuando se compara con el resto de la economía nacional. En el periodo 1966-

1985 el PIB de las maquiladoras fue de 29.1 millones de dólares de 1970 comparado con 5.8 millones de dólares de 1970 del resto de la actividad manufacturera. En los mismos años las maquiladoras generaron empleos para 17.6 miles de personas y el resto de la industria para 2.3 miles de personas. Por último durante el periodo considerado las maquiladoras realizaron exportaciones por un valor de 37.4 millones de dólares y el resto de la industria exportó por un valor de 17.8 millones de dólares.(12) Todos estos datos explican la importancia actual de la maquiladora para la economía y gobierno de México, ya que estamos hablando de una de las pocas industrias que están creciendo, generando empleo y divisas en un momento de recesión en el resto de la planta productiva del país.

Maquiladoras japonesas

En los últimos tres o cuatro años han hecho su aparición las primeras maquiladoras japonesas. De acuerdo con Terutomo Ozawa este fenómeno podría explicarse por la conformación de una tercera etapa en la inversión japonesa mundial. Actualmente Japón enfrenta un nuevo reto macroeconómico: el enorme superávit comercial de Japón ha hecho que Estados Unidos y Europa demanden que los bienes sean producidos localmente. Consecuentemente, en esta fase los flujos de inversión en el área manufacturera se han dirigido crecientemente a los países desarrollados. En su tercera etapa de expansión mundial México tiene un enorme potencial como país anfitrión de las multinacionales japonesas: "Como lo hicieron con anterioridad los fabricantes de televisores, las compañías ensambladoras de automóviles japonesas están repentinamente

estableciendo talleres en los Estados Unidos. Es en conexión con esto que México puede convertirse en una base de abastecimiento importante de partes y componentes para las compañías automotrices niponas que operan en los Estados Unidos".(13)

De este modo, México ocupa un lugar dentro de las nuevas estrategias de inversión de las compañías japonesas. Al dirigirse el grueso de la inversión japonesa a los Estados Unidos, las empresas niponas pueden encontrar conveniente trasladar ciertas etapas del proceso productivo o bien importar componentes desde México con el fin de reducir costos. Las actividades en México son básicamente de apoyo a las empresas japonesas establecidas en Estados Unidos.

La participación japonesa en el esquema de plantas maquiladoras en México es muy nueva, aunque en los últimos tres años ha aumentado rápidamente el número de plantas japonesas en nuestro país. Evaluar la expansión real del capital japonés en esta rama económica de México es difícil, ya que buena parte de la inversión se realiza a través de filiales norteamericanas de compañías japonesas y por ello aparece como inversión de los Estados Unidos.

A pesar del dinamismo que muestran las compañías japonesas por establecer maquilas en México, la participación japonesa dentro del total del capital social constitutivo de la industria es muy pequeña todavía: 0.1%. Estados Unidos sigue siendo el país con mayor peso dentro de la industria con 69.2% del capital social y después México con un 29% (ver cuadro no. 29).

Las estadísticas oficiales mexicanas registraban hasta diciembre de 1987 un total de 21 maquiladoras japonesas. Las

actividades industriales en que se concentran son la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (10 empresas), proporcionando empleo a 2,897 personas y la de construcción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios con tres empresas y 1,508 empleados. Le siguen en importancia las ramas de fabricación de productos químicos, maquinaria eléctrica y electrónica y muebles de madera y metal (ver cuadro no. 30).

Las maquiladoras japonesas dan empleo a cerca de 5,840 personas o el 1.9% del empleo en esta industria (ver cuadro no. 30). Sin embargo, debido a la concentración de las plantas japonesas, sobre todo en Tijuana, algunas estimaciones consideran que el empleo proporcionado por las maquiladoras niponas en ciertas ciudades es mucho más alto que la cifra mencionada anteriormente. En artículos de prensa se ha llegado a mencionar que las maquiladoras japonesas en Tijuana emplean al 10% de la fuerza de trabajo en maquiladoras en esa entidad.(14)

El valor agregado de las maquiladoras japonesas fue de 18,45.9 millones de pesos o el 1.5% del total en el sector maquilador. Sin embargo, por actividades industriales, las maquiladoras japonesas tuvieron un peso mayor en las áreas de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos con 3.2% del total, en el sector automotriz con 2.3% y en la fabricación de productos químicos con 2.4% (ver cuadro no. 31).

La mayor parte de las maquiladoras japonesas han sido establecidas por las filiales norteamericanas de las compañías japonesas. Trece empresas tuvieron este origen y sólo ocho empresas participan con capital japonés declarado (cuadro no. 32).

Sin embargo, las estadísticas del Japan Consulting Institute son muy diferentes. Esta institución registraba para julio de 1987 29 maquiladoras japonesas operando en México y para agosto de 1988 un total de 38 maquiladoras (comparar cuadros no. 33 y 34).

Entre las primeras maquiladoras japonesas que se establecieron en México se encuentran Cerámica Creativa (1974) que produce cerámica para regalo, TDK de México S.A. de C.V. (1975) que fabrica imanes para bocina, LN Safety Glass S.A. de C.V. (1975) quien fabrica cristales inastillables para auto, Magnéticos de México S.A. de C.V. (1979) que elabora cintas de video cassette, Fabricación Metálica de Matamoros S.A. de C.V. (1979) que se encarga de producir partes de oruga de bulldozer y tractor y Matsushita Industrial de Baja California S.A. (1979) que fabrica chasis de T.V. en color.

Sin embargo, el grueso de la inversión japonesa en la industria maquiladora se ha producido durante los últimos 4 o 5 años. Durante la década de los setentas llegaron a México un número aproximado de siete empresas maquiladoras japonesas; de 1984 a 1987 se establecieron 19 maquiladoras japonesas (de acuerdo a las estadísticas del JCI).

Si bien es cierto que la participación japonesa dentro de este sector es limitada, también es un hecho que ningún otro país extranjero además de los E.U. ha registrado un crecimiento tan acelerado de sus plantas maquiladoras en México. Esto ha generado especulación acerca de los planes de inversión futuros de los japoneses en México. En la prensa aparecen numerosos artículos sobre el tema, en donde se hace referencia a las sumas

millonarias que Japón piensa invertir en nuestro país. Por ejemplo Eduardo Manuel Martínez Palomera, promotor de la industria maquiladora, afirmaba durante una entrevista del periódico Ultimas Noticias que entre 1988 y 1991 ingresarían al país por concepto de maquiladoras japonesas unos tres mil millones de dólares.(15) Es decir, esperaba que la inversión japonesa casi duplicara en tres años el monto acumulado entre 1951 y 1987! El Tokyo Journal en un artículo de marzo de 1988 llega a mencionar que 300 empresas japonesas (muchas de ellas abastecedoras de partes a las ensambladoras ya existentes piensan mudarse a México.(16)

Las áreas principales en las que se han establecido maquiladoras japonesas son la electrónica y la automotriz. La incursión del capital japonés en la industria automotriz data de mucho tiempo atrás en los años sesentas cuando se formó la empresa Nissan Mexicana. También durante esos años ingresó la primera compañía japonesa en el ramo de la electrónica, Toshiba (1966), seguida por Hitachi en 1972. Es por ello que primero se hará un breve recuento de la evolución de la experiencia japonesa en cada sector, para poder entender las modalidades que ha adoptado recientemente la inversión japonesa en estas áreas.

Industria automotriz

Nissan Motor Co., llegó a México en 1966, justo en los años en que entraba en vigor la primera Ley sobre la Industria del Automóvil. De acuerdo con la ley, las importaciones de vehículos terminados estaban prohibidas, se exigía a las ensambladoras incorporar productos nacionales en un 60% y se les desalentaba a encargarse de la producción de refacciones, excepto los motores.

En sus inicios la compañía declaró que las razones de su ingreso a México eran: una producción más rentable debido a las políticas de promoción industrial y de protección arancelaria del gobierno mexicano y el deseo de abastecer al mercado interno.(17)

Nissan Mexicana se expandió rápidamente durante los primeros diez años de su existencia. En 1966 producía 1,500 autos por año, para 1975 el volumen producido era de 30,000. Con ello incrementó su capital de 50 millones a 435 millones de pesos y el personal empleado creció de 500 a 2,600 personas durante el mismo periodo. Se invirtió además en una planta fundidora de acero (para hacer frente a la oferta inestable de productos fundidos) en 1976-77 y en una nueva planta de motores en 1978. De este modo, la empresa siguió creciendo, aun cuando otras compañías experimentaban problemas. En 1981 el volumen acumulativo de producción de Nissan Mexicana era de 400,000 unidades y empleaba a más de 4,100 personas. En 1980 Nissan participaba con el 23% de las exportaciones automotrices mexicanas.(18)

La firma experimentó algunos problemas en su abastecimiento de partes, ya que en México no opera el sistema japonés de subcontratación directa. Con la revisión en 1972 de la Ley de la Industria Automotriz, se permitió un límite de contenido local de 40% para los productos de exportación. Sin embargo, los inversionistas japoneses no estaban del todo satisfechos. El presidente de Nissan afirmaba hace algunos años durante una reunión de consulta económica entre México y Japón que: "la regulación contra la producción de refacciones dentro de la empresa sigue impidiendo un mayor progreso, especialmente en

control de calidad y tecnología de diseño".(19)

Con la contracción del mercado interno a raíz de la crisis de 1982, todas las empresas productoras de automóviles se vieron en serios problemas. La disminución de las ventas ha sido muy marcada, ya que del nivel de 1981-82 de 570,000 autos en 1987 se vendieron en México 248,000. Ante este fenómeno Nissan recurrió a la producción de modelos más baratos y a la mayor utilización de los sistemas de crédito. Gracias a esta estrategia Nissan ocupó el primer lugar en ventas internas en 1988: "La posibilidad de ofrecer un auto semi compacto, a un precio competitivo y con planes de financiamiento, permitió que los japoneses avanzaran rápidamente en la captura del mercado de los autos compactos, y que en 1988 lograran captar el 28.6% del mercado, si bien menor al 31.8% de 1987, muy superior al 13.9% que tenían en 1981".(20)

Ante la contracción del mercado interno, las empresas automotrices mexicanas desarrollaron una política de reconversión y expansión de sus fábricas con el objeto de producir para la exportación. El movimiento comenzó con la producción de motores. Volkswagen amplió su fábrica en Puebla, General Motors se instaló en Saltillo, Chrysler en Ramos Arizpe y Ford en Chihuahua. Por su parte Nissan construyó una nueva planta en Aguascalientes. Con una inversión de 150 millones de dólares esta planta concentra el 10% de la inversión japonesa en México. Se previó un volumen de exportación de 90,000 motores en 1987 a la fábrica de Nissan en Tennessee.(21) El envío de motores desde México a la planta en Estados Unidos, estiman los directivos de Nissan, permitirá reducir costos de producción en el taller norteamericano.(22)

Nissan Mexicana se ha convertido también en abastecedora de partes a otras empresas automotrices operando en México o en Estados Unidos. En abril de 1987 se anunció que Nissan Mexicana vendería moldes de precisión para motor y cubiertas de aluminio para ejes rotatorios a Chrysler y que se esperaba llegar a un acuerdo similar con Ford. Para hacer frente a estos pedidos, Nissan realizaría una inversión de 400 millones de yenes en obras de ampliación de la planta en México. La subsidiaria mexicana de Nissan también vende moldes de precisión para 5,000 vehículos mensuales de la Volkswagen en México.(23)

La inversión japonesa ha estado fluyendo en cantidades notables hacia la industria ensambladora automotriz de los Estados Unidos. Con ello México ha surgido como un sitio atractivo desde el cual producir partes y componentes para las ensambladoras en los E.U. De acuerdo con cifras mencionadas por Székely y Wyman, un motor mexicano cuesta 53 dólares menos que uno producido en E.U. y 27 dólares menos que uno importado desde Japón. Las transmisiones fabricadas en México cuestan 38 dólares menos que las norteamericanas y 16 dólares menos que las japonesas.(24)

No es extraño entonces que las maquiladoras japonesas productoras de autopartes hayan proliferado en México. Un ejemplo es el caso de Yazaki quien estableció en 1983 la maquiladora Autopartes y Arnese de México dentro del Parque Industrial Juárez. Sus oficinas y la sección de distribución se ubican en la planta gemela de El Paso. En la planta de Ciudad Juárez se fabrican arneses de cables metálicos. La mayor parte de los materiales (alambres eléctricos y herrajes) se transportan desde

Japón y se almacenan en El Paso. El 100% de sus productos son despachados a las empresa Ford (en Michigan) y Nissan (en Tennessee). La maquiladora emplea a 900 personas.(25)

En el ensamblaje final de autos para exportación también ha habido proyectos importantes con participación de capital japonés. Tal es el caso de la planta Ford-Mazda que se estableció en Hermosillo con el fin de exportar a partir de 1987 alrededor de 150,000 autos por año.

Las piezas principales, como motores, transmisiones y otros componentes son suministradas por Mazda desde Hiroshima (26). Se trata de una planta moderna con líneas automáticas donde operan numerosos robots japoneses. La fábrica se encuentra preparando un sistema de acondicionamiento de aire y se propone funcionar con el sistema de "justo a tiempo" ("just in time system").

Honda Motor Co. Ltd., fue autorizada en 1986 por el gobierno mexicano para construir una planta en El Salto, Jalisco. Con capital 100% extranjero, la planta dará empleo a 1,700 personas. La maquiladora se encargará de producir motocicletas, autopartes y generadores eléctricos. Honda deberá exportar por un valor de 100 millones de dólares.(27) La inversión inicial está considerada en 20 millones de dólares.(28)

Otros proyectos que se contemplan incluyen la posibilidad de que Toyota adquiera las instalaciones de Renault en Ciudad Sahagún para ensamblar autos y exportarlos.

Una vez expuestos los avances recientes de las maquilas japonesas en la elaboración de partes y en las actividades de ensamble, es necesario estudiar cuáles son las tendencias futuras

en los procesos productivos japoneses que determinen el tipo de fases productivas desplazadas al exterior y por lo tanto establezcan el ritmo de establecimiento de plantas maquiladoras. James Womack en su artículo "Prospects for U.S.-Mexican Relationship in the Motor-Vehicle Sector", señala que en los últimos años son los productores de autos japoneses quienes han impuesto las nuevas tecnologías y los métodos de organización. Esto es importante porque ello apunta a una mayor automatización de las operaciones de ensamblaje y el rediseño de los productos para eliminar los componentes más intensivos en mano de obra. Las consecuencias son que:

En el largo plazo estas tendencias no beneficiarán a los NIC's, si su objetivo es obtener grandes cantidades de actividad manufacturera de los países desarrollados utilizando sus bajos salarios como principal ventaja. Existen sin embargo importantes oportunidades en el corto plazo para un número de países con bajos salarios, como México, ya que tomará varios años perfeccionar muchas de las nuevas tecnologías y porque varios productores en E.U. y Europa necesitan reducir inmediatamente sus costos. Del mismo modo, los productores japoneses presionados por la revaluación del yen, están desplazando sus actividades intensivas en mano de obra a los países en desarrollo, incluyendo la zona maquiladora mexicana. (29)

Este autor advierte que el creciente ensamblado en México de autos con componentes japoneses puede provocar una reacción en los Estados Unidos. Ha existido desacuerdo en Washington respecto a numerosas políticas del gobierno mexicano en el sector automotriz, como la restricción a las importaciones, regulaciones a la inversión y requisitos de contenido local y de exportación. Sin embargo, mientras la política mexicana reservara

un lugar a las multinacionales norteamericanas en México y no amenazara seriamente la producción nacional en E.U, no hubo protestas significativas. Con esto Womack parece referirse a que la llegada a México de productores de partes y ensambladores japoneses aunado a el impulso exportador de estas plantas niponas hacia los E.U. amenaza no sólo la posición alcanzada por las empresas norteamericanas en México, sino que estas plantas se convierten en rivales poderosos en el propio mercado nativo de las compañías estadounidenses. El gobierno e industria norteamericanos deben entonces ver con recelo la llegada de mayores plantas ensambladoras y de autopartes japonesas a México.

El problema se agrava porque el aumento de las exportaciones mexicanas ocurre en un momento en que habrá un incremento notable de las importaciones de autopartes y de vehículos terminados en los E.U., proviniendo de un grupo variado de países como Corea, Brasil y Taiwán. Al mismo tiempo las ensambladoras japonesas en los Estados Unidos incrementarán las importaciones de partes para abastecer a sus plantas. Como resultado el déficit comercial del sector automotriz norteamericano, de 55 mil millones de dólares en 1986, podría incrementarse en un 50% en los próximos 3 o 4 años.(30)

En la opinión de Womack este incremento de las exportaciones automotrices de varios países no se debe a su creciente competitividad en el sector, sino a la confluencia de varios factores: monedas débiles en varios países en desarrollo, límites a las exportaciones japonesas de productos terminados lo que obliga a las ensambladoras japonesas a instalarse en terceros países (incluyendo México) y los incentivos de varios países en

desarrollo, en su intento por ganar las divisas necesarias para el pago de su deuda. En el caso concreto de México, la industria automotriz sólo es competitiva en la fabricación de componentes intensivos en mano de obra (cubiertas de asiento y arneses de cable) y artículos que son intensivos en energía y voluminosos para embarcar. Son estos factores -más que la política gubernamental- los que en opinión de Womack explican el crecimiento extraordinario de las maquiladoras en el sector automotriz. En la elaboración de partes más complejas, México no es competitivo frente a Corea y Taiwán, en donde los salarios un poco mayores y los costos de transporte son compensados por la mejor calidad y la entrega puntual.(31)

El incremento tan acelerado de las importaciones automotrices en E.U. podría generar reacciones proteccionistas que amenacen el acceso de los productos mexicanos a Estados Unidos. Por otro lado es necesario hacer un seguimiento de las tendencias actuales en la fabricación de autos, ya que al proliferar la automatización y las fases intensivas en capital en la elaboración del producto, México pierde competitividad como sitio desde el cual producir. La estrategia de las transnacionales japonesas y norteamericanas es un elemento clave a estudiar al tratar de determinar cuáles son las posibilidades de establecimiento de estas compañías en México.

Recientemente debido a las medidas proteccionistas de los E.U. en este renglón, como las cuotas "voluntarias" de exportación, y la creciente revaluación del yen, las firmas japonesas han recurrido a la instalación de plantas en los E.U. y

terceros países. También se ha observado una naciente cooperación entre los productores norteamericanos y japoneses. Esta asociación está motivada por el deseo de los japoneses de asegurar su participación en el mercado de E.U. y por el deseo de los norteamericanos de tener acceso a las innovaciones tecnológicas y de organización administrativa de las compañías niponas. Han concluido acuerdos de este tipo Toyota y General Motors, Chrysler y Mitsubishi y BL y Honda.

El establecimiento de la planta Ford-Mazda en Hermosillo muestra un caso en el que una empresa norteamericana y otra japonesa han decidido colaborar y encuentran rentable trasladarse a México. La asociación entre Ford y Mazda data de 1979 cuando se acordó que la empresa norteamericana detentaría el 25% del capital de Mazda. Se decidió posteriormente la construcción de una planta Mazda en Michigan para fabricar un modelo, mientras que Ford debería fabricar otro modelo en México para el cual Mazda surtiría las piezas. Ford escogió Hermosillo en vez de seguir alguna de las otras dos opciones: comprar motores en Japón a su socio Toyo Kogyo (Mazda), o producir motores Toyo Kogyo en E.U. Se escogió Hermosillo porque no había diferencias de costo importantes debido a: "las importantes facilidades dadas a Ford por el gobierno mexicano". Estas facilidades incluyen una tasa de rentabilidad de 30%, una ganancia suplementaria de 400 dólares por motor, autorizaciones de incremento de las importaciones hacia México y una reducción del impuesto sobre las exportaciones.(32)

En efecto, el caso de la planta Ford en Hermosillo tal vez sirva para cuestionar uno de los supuestos más comunes al explicar el auge de las maquiladoras mexicanas. Se ha dicho que

las ventajas salariales constituyen un factor decisivo en la decisión de trasladar procesos productivos a México. Sin embargo Rhys Jenkins argumenta que los costos salariales bajos no son un factor primordial en el caso de la industria automotriz, ya que ésta es relativamente intensiva en capital. La industria automotriz utiliza más de cinco veces el capital físico por trabajador que la industria del vestido y más de 50% que los aparatos domésticos, por lo tanto los costos de mano de obra son relativamente una pequeña proporción de los costos totales.(33)

Jenkins utiliza el caso de la inversión de Ford en México para ejemplificar su argumento:

Cuando se toman en cuenta solamente los costos de producción y flete el costo de los motores producidos en México que llegan a Detroit es sólo marginalmente más barato que las dos alternativas consideradas, la producción en Estados Unidos o la compra de motores japoneses. Por lo tanto, a pesar de que los salarios son sustancialmente más bajos en México, ésta no es una importante ventaja en el costo. Esto no es sorprendente cuando uno se da cuenta de que en Japón se requieren solamente 3.5 horas de trabajo para producir los motores a un costo de 40 dólares, equivalente a menos de 5% de los costos totales. México obtiene una ventaja decisiva en el costo, de un tercio por encima de Estados Unidos o Japón, sólo como resultado de los subsidios y concesiones financieras ofrecidos por el gobierno mexicano. Como ha notado William Johnston: "sin estos incentivos hubiera tenido poco sentido para la administración de la Ford el aceptar el riesgo de líneas de abastecimiento más largas, políticas gubernamentales mexicanas menos seguras, y la inevitable crítica por parte de los políticos estadounidenses y los líderes sindicales".(34)

Tal parece ser entonces que los costos salariales en México no son muchas veces determinantes en las decisiones de

inversión de compañías norteamericanas y japonesas. En un sector intensivo en capital, los salarios reducidos en México no han sido suficientes para superar las ventajas ofrecidas por otros países en términos de mayor capacitación técnica, control de calidad y entregas puntuales. El gobierno mexicano ha tenido que recurrir a la creación de "ventajas comparativas" al conceder una serie de facilidades que hagan rentable para estas compañías establecerse en México.

Las estrategias de las multinacionales japonesas y norteamericanas parecen apuntar a una mayor interacción triangular entre esos países y México. Por ejemplo, Toyota y Honda anunciaron en 1986 su intención de instalar plantas en México de autopartes para abastecer sus fábricas de ensamblaje en E.U., así como el mercado de piezas sueltas. Honda comenzó a exportar desde su fábrica de Ohio autos a Japón. Se convierte así en el primer fabricante japonés que ataca su mercado nacional desde los E.U. y que pretende exportar a Europa también. México se ha integrado a esta estrategia, ya que buena parte de las piezas que se ensamblan en Ohio provienen de nuestro país o de Canadá. La táctica de exportar desde los E.U. a Japón y otros países ha sido adoptada por 40 de las 640 empresas japonesas en Estados Unidos. Las más importantes son: Fujitsu (discos magnéticos), Sony y Toshiba (piezas electrónicas), NKS, Hitachi Computer, Matsushita Electric y Yamaha Motor. (35)

Debido al dominio creciente de las multinacionales japonesas en el sector automotriz, John Womack opina que cualquier negociación entre México y E.U. sobre su relación en el sector

automotriz debe tomar en cuenta de manera fundamental a los japoneses: "Seguir alguna estrategia que los ignore o excluya - por ejemplo a través de un pacto bilateral limitado a las compañías automotrices norteamericanas y mexicanas- sólo puede en el largo plazo debilitar a la industria automotriz en México y E.U".(36)

Tal parece entonces que las firmas japonesas productoras de autos, junto con sus plantas afiliadas fabricantes de autopartes, se han convertido en un actor con un peso real en el futuro de la industria automotriz en México. El gobierno mexicano parece desear la expansión de las plantas japonesas automotrices y de autopartes en el país. Los productores de componentes gozan de las facilidades ya mencionadas del programa maquilador y las plantas de ensamble han recibido un tratamiento preferencial como muestra el caso de la empresa Ford-Mazda. Sin embargo, es posible que la dinámica del establecimiento de estas plantas japonesas en México esté determinada en mayor medida por las modalidades de competencia en el sector automotriz de empresas norteamericanas y niponas. En este campo parecen existir dos tendencias distintas. Por un lado, Womack advierte del ambiente proteccionista que puede generarse por la mayor producción de componentes y autos terminados en México que son exportados a los Estados Unidos. Por el otro lado, las grandes compañías automotrices norteamericanas y japonesas han inaugurado una etapa de cooperación en las actividades de producción. Es difícil predecir cuál de estas tendencias pueda prevalecer en el futuro, o tal vez, sea más factible esperar que ambas coexistan como hasta ahora. De este modo podría observarse en el futuro, el establecimiento de plantas

conjuntas de E.U. y Japón en México y al mismo tiempo ver incrementarse las quejas y presiones de otras empresas norteamericanas por la exportación de partes y autos terminados desde México a los E.U. a través de compañías japonesas. El hecho indiscutible es que Japón parece ser un nuevo actor, que junto con los Estados Unidos, tendrá una influencia singular sobre el desarrollo de la industria automotriz en México.

Industria eléctrica y electrónica

La inversión japonesa en el extranjero en el sector eléctrico comenzó a ser significativa sólo a partir de 1972 (ver cuadro no. 35). Se ha dicho que este inicio tardío provocó que las compañías japonesas en América Latina se vieran doblemente obstaculizadas: tenían que encontrar formas de competir con las multinacionales norteamericanas y europeas ya bien establecidas y también se enfrentaron desde un principio a los ambientes más severos hacia la inversión extranjera y transferencia de tecnología.(37)

Los motivos formalmente declarados, según Mikoto Usui, para la entrada de las empresas en este sector son, en orden descendiente de importancia: a) grandes mercados de productos b) rodear las barreras comerciales c) disponibilidad de mano de obra más barata y de estabilidad política. Usui opina que otro de los motivos era que las empresas japonesas creían tener un buen grado de ventaja tecnológica sobre los productores latinoamericanos. Esto se debía a que los fabricantes japoneses se habían esforzado por sobrellevar el peso del primer shock petrolero con todo tipo

de innovaciones para reducir costos (incluyendo miniaturización y mecanización del proceso y automatización). Por el otro lado, en América Latina la protección de los mercados y el racionamiento de la producción habían generado industrias ineficientes en el ramo, incapaces de competir en los mercados internacionales.

Usui opina que a pesar de la brecha tecnológica, las primeras compañías japonesas en el ramo de la electrónica tuvieron dificultades en aprovechar sus ventajas tecnológicas. Esto se debió a una serie de políticas gubernamentales para mantener el mercado mexicano relativamente cerrado frente al exterior. En primer término puede mencionarse la protección a la industria local y la consiguiente dificultad para importar bienes de calidad superior. Además los permisos de importación debían ser concedidos por audiencia pública y los procesos eran demasiado largos ya que siempre existían intereses opuestos a la apertura comercial en determinado renglón. Otra desventaja más que encontraban las empresas japonesas operando en México era que las refacciones de alta calidad producidas internamente por las filiales de General Electric o Phillips eran mucho más caras que las elaboradas en Japón. (38)

Entre las primeras compañías japonesas que se establecieron en el ramo de la electrónica en México se encuentran: Matsushita Electric Industrial (1979), Hitachi (1972), Toshiba (1966), Mitsubishi (1971), NEC (1975) y Sony (1980). La ola de expansión de las firmas japonesas en esta área ha sido fuerte sobre todo en los últimos años. En 1982-87 se han establecido aproximadamente 14 maquiladoras japonesas en el área electrónica (de acuerdo con las estadísticas japonesas).

Por un lado las compañías japonesas ya establecidas en México en este ramo, han instalado nuevas plantas, todas ellas operando bajo el régimen de maquiladora y con el fin de exportar a los E.U. Por el otro lado, otros grandes consorcios japoneses han ingresado por primera vez al país. De este modo, se encuentran operando en México las firmas japonesas más importantes a nivel mundial en el área de la industria eléctrica y electrónica.

Por ejemplo, Sony ha trasladado la producción de las T.V.s a color de 13 pulgadas de Japón a Tijuana. En la planta mexicana también se producen T.V.s de tamaño mediano y partes para televisores más grandes, que son ensamblados en la planta de Sony en San Diego. Tal parece ser que la producción de este tipo de componentes en la planta de Tijuana aumentará, ya que en palabras de Clint Michaelis, presidente de Sony Manufacturing Corp. of America: "Sony está buscando producir en San Diego productos más sofisticados, como estaciones computarizadas, a medida que se transfiere en mayor proporción la producción de televisores a la planta de Tijuana".(39)

Hitachi estableció en Tijuana en 1986 una planta capaz de ensamblar 100,000 chasis de televisores a color por año. Estos chasis son luego enviados a la planta Hitachi en Anaheim, California para su ensamblado final.(40) Toshiba también ha incursionado en el campo de las maquiladoras con la planta establecida en Ciudad Juárez en 1986, encargada de producir chasis para televisión en color.

Entre los recién llegados los casos más notorios han sido los de Kyocera Corporation, un consorcio especializado en la

producción de semiconductores y cerámica para transmisión; Sumitomo Electric Industries quien estableció en 1986 en Tijuana una fábrica de arneses de cable para maquinaria y equipo electrónico; y Sanyo Electric Co., Ltd. Esta última empresa tiene ya tres plantas maquiladoras funcionando en Tijuana. Sanyo se había encargado desde 1978 de ensamblar una serie de productos electrodomésticos como refrigeradores, ventiladores y aspiradoras en San Diego.(41) Sin embargo desde 1982 Sanyo abrió dos plantas en México, una encargada de producir ventiladores y la otra de refrigeradores y máquinas de congelar. En agosto de 1987 se anunció que Sanyo abriría una planta de 40 millones de dólares en Tijuana para producir partes de televisores en febrero del siguiente año. (42) La firma sufrió en E.U. una pérdida de 3.5 millones de dólares durante 1986 a pesar de un incremento de 12% en las ventas. Las pérdidas se atribuyen a la dura competencia en el mercado. Se decidió entonces aprovechar la mano de obra mexicana, que cuesta una décima parte de lo que vale en Estados Unidos.(43)

La mayor parte de las maquiladoras japonesas en el campo de la electrónica tienden a situarse en Tijuana y Ciudad Juárez. Esto se explica porque la mayor parte de las inversiones han sido hechas por las filiales norteamericanas de las compañías japonesas y operan bajo el sistema de plantas gemelas. En este sistema se desplazan a México las etapas productivas más intensivas en mano de obra y se concentran las actividades de comercialización y distribución en las plantas de E.U. Los atractivos de México residen en la posibilidad de reducir costos a través de la utilización de mano de obra más barata y de aminorar o hacer

frente a las presiones proteccionistas en los E.U., principalmente en un campo donde el conflicto comercial con Japón ha sido muy serio. Es así que dentro de los principales inversionistas en este ramo encontramos a Sony Magnetic Products of America, Hitachi Consumer Products, Sanyo Electric Co., Ltd., Matsushita Industrial Company, Sanoh Manufacturing, Tocabi American Corp., Toshiba America, Inc., Tabuchi Electric Co. of America, etc. (ver cuadro no. 33).

Se ha dicho también que existen diferencias en la forma de operación de las maquiladoras norteamericanas y japonesas. Se ha hecho notar que los japoneses prefieren construir a rentar sus plantas, y que esto da la impresión de un compromiso más duradero.(44) También en cuanto a la escala de la operación se dice que los establecimientos japoneses tienden a ser de mayor tamaño. La planta japonesa más grande es la de Matsushita Industrial de Baja California con 1,650 empleados. En un artículo de Tokyo Business Today de abril de 1988 se afirmaba que: "Las fábricas japonesas tienden a ser más grandes y eficientes que las norteamericanas. Las maquiladoras tradicionalmente han estado limitadas a la producción de componentes simples que son enviados a las fábricas de E.U., pero las plantas japonesas ya están produciendo productos terminados".(45)

Uno de los grandes problemas que enfrentan las plantas maquiladoras en el norte del país es el de la rotación del empleo. En Tijuana la tasa de rotación del empleo llega a ser hasta del 12% anual. Sin embargo, tal parece ser que algunas firmas japonesas han tenido éxito en reducir este fenómeno. Sanyo

reporta una tasa de rotación de 5% mensual y Sumitomo de 3%. (46)
Akida Omori, asesor de Sanyo, contestaba a la pregunta de si las
maquiladoras japonesas han sido capaces de disminuir esta tasa de
rotación del empleo, que:

Creo que las compañías japonesas han resuelto esto de mejor manera. Las empresas están preocupadas por sus empleados. Mientras más tiempo se les retenga mejor. Se trata de un ambiente familiar que no puede ser reflejado en dólares solamente. Los japoneses ponen énfasis en la calidad: una mejor cafetería, mejor comida. Si tienen que trabajar doble turno se les servirá buffet. Después del trabajo la compañía se encarga del transporte de regreso hasta sus domicilios. (47)

De este modo se ha producido un incremento acelerado de las compañías japonesas en el ramo de la electrónica operando en México. El sector maquilador ha captado el grueso de la inversión nipona en esta área y es notable el hecho de que no sólo las compañías recién llegadas utilicen este programa, sino que las empresas ya establecidas en México en sus planes de expansión han utilizado todo el sistema de maquila. La llegada de plantas japonesas a la frontera ha resultado en la puesta en práctica de nuevas formas de operación en los establecimientos y será interesante observar en el futuro en qué forma se adaptan las empresas niponas al entorno mexicano.

Ventajas para las empresas japonesas de participar en la industria maquiladora mexicana

Las maquiladoras japonesas han mostrado un crecimiento muy acelerado durante los últimos años. De acuerdo con las estadísticas del gobierno de Japón, entre 1974 y 1979 ingresaron 8 plantas maquiladoras a México. A partir de 1980 el ritmo de

crecimiento fue mucho mayor y entraron entre 1980-88 cerca de treinta maquiladoras niponas. Sin embargo, los años de verdadero auge fueron 1986-1988, ya que en tan sólo tres años entraron 23 plantas japonesas. La pregunta que surge es cómo se explica este interés tan marcado de Japón por la industria maquiladora mexicana. El propósito de este apartado es abordar la discusión sobre los posibles beneficios que gozan las empresas japonesas al trasladarse a la frontera norte de México.

Se había mencionado con anterioridad cómo México es sumamente competitivo internacionalmente en cuanto a costos laborales. Desde 1983 México se convirtió en el sitio más barato donde producir. Este cambio es importante ya que anteriormente los países asiáticos habían recibido flujos de inversión importantes por la existencia de mano de obra barata. En un momento en que la revaluación del yen obliga a buscar la reducción de costos con la producción en el exterior, la disponibilidad de mano de obra con salarios bajos puede ser un atractivo para las fases de producción intensivas en trabajo.

Otra ventaja de que goza México en comparación con otros países asiáticos es la cercanía geográfica con respecto al principal mercado de exportación, los Estados Unidos. Una ventaja de gran importancia para el inversionista japonés es la existencia de un programa de fomento a la exportación en México que cuenta con la anuencia de los Estados Unidos de otorgar facilidades arancelarias y únicamente cobrar impuestos por el valor agregado durante el ensamble de componentes norteamericanos, esto es la existencia del programa sobre industria maquiladora en México.

Gracias al esquema de la industria maquiladora, las

filiales norteamericanas de las compañías japonesas han podido trasladar la producción de algunos componentes intensivos en mano de obra a lugares más baratos y reintroducirlos a los E.U., para su ensamble final, sin pagar impuesto mas que por el valor agregado en México. Las subsidiarias japonesas se han beneficiado del hecho de que en el esquema de la industria maquiladora no se previó la exclusión de terceros países. No sólo eso, sino que las compañías japonesas han conseguido importantes beneficios arancelarios a través del aprovechamiento de la legislación norteamericana. Mencionaremos algunos ejemplos:

Cuando Matsushita importa tubos de visión de Japón para su producción de televisores en Chicago, paga un impuesto arancelario de 15%. Cuando esos mismos componentes se importan a los E.U., pero se destinan a la planta Matsushita en Tijuana, la tarifa se suspende de acuerdo con la sección 807 del Código Tarifario norteamericano hasta que los componentes reingresen a los E.U. Los componentes vuelven a entrar a los E.U., pero como parte de una televisión Matsushita terminada. La tarifa para televisores terminados es de sólo 5%.

Sanyo ha logrado economizar en la producción de sus refrigeradores compactos, que antes producía en San Diego. Sanyo importa acero enrollado y compresores desde Japón. La tarifa se suspende ya que los componentes son enviados a Tijuana. El acero es pintado, forjado y perforado -tres "transformaciones sustanciales" que de acuerdo con la ley comercial norteamericana hacen del acero un "producto mexicano". El acero junto con otras importaciones que son transformadas "significativamente" constituyen el 35% del valor del refrigerador. Con un 35% de "contenido mexicano" los refrigeradores califican para la exención de impuestos arancelarios, bajo los auspicios del Sistema Generalizado de Preferencias, un programa diseñado para ayudar a la industria manufacturera de países en desarrollo.(48)

Entonces las disposiciones arancelarias norteamericanas son aprovechadas no sólo en el sentido de que permiten que filiales norteamericanas de compañías japonesas desplacen ciertas fases de la producción a México y se pague impuesto sólo por el valor agregado en ese país, sino que también permite la importación directa de componentes japoneses, su envío temporal a México para ser procesados en algún sentido y la reentrada a los Estados Unidos recibiendo un tratamiento arancelario más favorable.

Las maquiladoras cobran especial importancia para las compañías niponas a la luz del conflicto comercial entre Estados Unidos y Japón. En palabras de un vocero de JETRO durante una entrevista realizada por la revista Expansión: "En la actual disputa comercial entre E.U. y Japón, el aspecto más benéfico para este último es que lo producido por maquiladoras niponas en México no ingresa en el flujo comercial japonés-estadounidense, sino que aparece en las cuentas como saldo de exportación mexicana".(49) Este punto es de crucial importancia si se tiene en cuenta que Japón detentaba en 1987 el 25% del déficit comercial norteamericano.(50) Con ello Japón pasa a ser el país que individualmente detenta la mayor proporción de este déficit y se convierte en el blanco central de las políticas proteccionistas diseñadas en Estados Unidos. Por ejemplo de las 330 resoluciones que restringen el comercio aprobadas por la Cámara de Representantes durante 1981-82, el 19% se referían directa o indirectamente a Japón. El Senado de los E.U. también ha adoptado una actitud crítica frente a Japón y en 1985 pasó unánimamente una resolución pidiendo al Presidente que tomara represalias frente a

las prácticas comerciales desleales de Japón.(51) Puede comprenderse entonces que la cuestión de contabilidad sobre los flujos comerciales es crucial para Japón. La participación en la industria maquiladora mexicana ofrece la oportunidad de continuar exportando a los E.U. sin que se registren estas exportaciones como japonesas. De tal modo que la posibilidad de eludir las medidas proteccionistas o suavizar el conflicto comercial con Estados Unidos constituye un elemento determinante en la decisión de trasladarse a México.

La disputa comercial alcanzó un momento álgido cuando en abril de 1987 el gobierno norteamericano declaró una serie de represalias ante lo que juzgaba como incumplimiento japonés del acuerdo sobre semiconductores firmado por los E.U. y Japón en septiembre de 1986. Sin embargo, Reagan exentó a las maquiladoras japonesas de las restricciones impuestas a Japón.(52) El gobierno norteamericano puso en claro que no aplicaría las sanciones arancelarias a los productos importados desde el norte de México, si se trataba de componentes norteamericanos ensamblados en las maquiladoras en México.(53) Esta decisión debió haber tenido gran influencia sobre los planes de inversión de las empresas japonesas ya que la participación en las maquilas en México las exentaba de las represalias emprendidas contra el resto de la industria nipona.

Por otra parte, Mitsubishi Heavy Industries anunció en diciembre de 1987 su decisión de establecer una ensambladora de montacargas en la zona norte de México utilizando el régimen de maquiladora. Entre las razones de este movimiento se citaban la

necesidad de reducir costos y también el deseo de eludir una decisión del Departamento de Comercio de imponer un impuesto de 20 o 40% por dumping a los montacargas manufacturados en Japón.(54) Así la maquiladora se ha convertido en una solución atractiva frente a las represalias comerciales o medidas proteccionistas de los E.U.

De acuerdo con Antonio Ocaranza, algunas empresas japonesas con plantas maquiladoras han utilizado su actividad exportadora para obtener concesiones del gobierno mexicano. En febrero de 1988 Matsushita Electric reinició la producción de televisores de 14 y 21 pulgadas para el mercado mexicano. El gobierno permitió a la empresa importar componentes claves desde Japón "a cambio de las divisas extranjeras que la compañía proporcionó al país a través de la producción de televisores en maquiladora que inició el año pasado".(55)

Como puede verse las ventajas para las compañías japonesas de operar en la industria maquiladora son múltiples. El uso de mano de obra barata es sólo una de ellas. Quizá el beneficio principal que puedan derivar las compañías niponas de su operación en México sea exportar productos a E.U. recibiendo un tratamiento arancelario favorable (incluso cuando se trata de componentes japoneses como se mencionó en el caso de Matsushita y Sanyo) sin que sean registrados como bienes japoneses y que no sufren las represalias comerciales dirigidas al resto de las empresas niponas. Los beneficios por lo tanto son de singular importancia en las estrategias niponas de exportación y de producción local en los Estados Unidos.

El debate en Estados Unidos y México sobre las maquiladoras japonesas

El interés de Japón por las maquiladoras no ha pasado desapercibido en los E.U. A las viejas críticas de los sindicatos que ven en las maquiladoras una fuente de exportación de los trabajos norteamericanos, se han sumado las críticas frente a lo que se percibe como una actitud poco colaboradora de Japón en el problema del déficit comercial estadounidense. Se considera que la participación japonesa en las maquiladoras obedece únicamente al deseo nipón de evadir las medidas comerciales norteamericanas.

Gabriel Székely y Donald Wyman han identificado una serie de argumentos que se presentan en contra de la continuación del programa maquilador. Estos autores afirman que las maquiladoras japonesas despiertan preocupaciones por el efecto que puedan tener sobre la competitividad de las empresas manufactureras norteamericanas y sobre el déficit comercial. Existe preocupación por el incremento acelerado de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos. Las estadísticas norteamericanas informan que el volumen de importación de manufacturas mexicanas creció de 4.7 mil millones de dólares en 1982 a 8.4 mil millones de dólares en 1985 y 9.9 mil millones de dólares en 1986. Además la composición de las manufacturas mexicanas ha cambiado dramáticamente en los últimos años. En 1986 la maquinaria y equipo representó el 40% de los bienes importados, los productos químicos 22% y los alimentos y textiles sólo un 15%. Esto significa un cambio total en la composición de la exportación manufacturera mexicana de una década anterior. La industria maquiladora ha sido uno de los canales más importantes a

través de los cuales se ha producido este impulso exportador. En 1985 5.5 mil millones de dólares, o más del 50% de los productos no petroleros importados desde México, entraron bajo las fracciones 806.30/807.00. El dinamismo mostrado por los productos de exportación mexicanos en los últimos años se produce en un momento de agudo déficit comercial en los Estados Unidos. Se teme que el programa de la industria maquiladora sea aprovechado por Japón para introducir sus productos a los E.U. El hecho de que gran parte de estos productos vengan a través de un esquema arancelario preferencial otorgado por el gobierno norteamericano hace que las exportaciones mexicanas a través de la maquila sean el blanco de las críticas proteccionistas en E.U.

Otra preocupación es que las maquiladoras les quiten sus trabajos a los obreros norteamericanos. Los sindicatos norteamericanos han visto el crecimiento del empleo generado en la maquiladora con preocupación y han intensificado sus críticas sobre el régimen de maquiladoras.

Otro punto que se discute al interior de los Estados Unidos es la posibilidad de que al ser demasiado rentables las maquiladoras, los japoneses puedan darse el lujo de no utilizar componentes norteamericanos en sus productos, aun cuando esto los excluya del tratamiento arancelario preferencial. Un número creciente de abastecedores japoneses de partes y componentes se están instalando en la frontera norte mexicana cerca de las grandes compañías niponas a las que abastecen.

Una consideración más seria es si las maquiladoras japonesas están abusando de las leyes comerciales norteamericanas. A pesar de que la evidencia es reducida, se escuchan quejas sobre

la importación directa en México de componentes extranjeros que son exportados a los E.U. después de su procesamiento en plantas ensambladoras por lo que califican para las exenciones fiscales.(56)

Haciendo eco a estas preocupaciones Alexander Good, director de la oficina de Promociones Comerciales del Departamento de Comercio, señaló que: "La creciente presencia japonesa en las industrias maquiladoras de la zona fronteriza mexicana podría provocar en el Congreso estadounidense una nueva ola proteccionista y una renovada oposición a estas fábricas".(57) Good dijo que la proliferación de las industrias japonesas en esta zona podría incrementar en el Congreso los recelos hacia ellas, por considerar que quitan puestos de trabajo a los habitantes de Texas y California.(58) Según algunas estimaciones, el aumento de las maquiladoras en México dejó sin empleo a más de 3.5 millones de obreros estadounidenses durante los últimos años.(59)

Por otro lado existen grupos y organizaciones norteamericanas que tratan de contrarrestar estos argumentos. En las ciudades fronterizas las maquiladoras gozan de apoyo. Un gran número de abastecedores y transportistas están deseosos de la expansión de las maquiladoras por el efecto benéfico que tienen para sus negocios. Un estudio realizado recientemente en San Diego estimaba que las maquiladoras contribuyen con 60 millones de dólares a la economía local.(60) Con el objeto de promover el establecimiento de maquiladoras orientales una delegación conjunta de San Diego y Tijuana visitó Tokio, Osaka y Seúl a principios de 1987.(61)

Otro ejemplo de movilización a favor de las maquiladoras es la formación del grupo "Alianza Comercial Fronteriza" ("Border Trade Alliance"). Esta asociación está formada por líderes comunitarios, universitarios, abogados, y representantes de departamentos de comercio a lo largo de toda la frontera. En un estudio realizado por el grupo se concluía que las maquiladoras han generado cerca de un millón de trabajos de tiempo completo y de medio tiempo en 47 de los 50 estados norteamericanos.(62)

En medio de este debate se celebró una audiencia del Congreso en San Diego en junio de 1987 sobre: "El impacto de la maquila en el empleo y comercio norteamericanos". El objetivo de la audiencia era determinar el efecto neto de las maquiladoras en los empleos estadounidenses y analizar el impacto en la economía de E.U. de la creciente inversión japonesa en las maquiladoras.

Durante las audiencias la alcalde Maureen O'Connor de San Diego y Brian Bilbray, presidente del County Board of Supervisors de San Diego, defendieron el argumento de que el crecimiento económico en Tijuana es positivo para el desarrollo regional y por lo tanto es positivo para San Diego. Los beneficios incluyen adquisiciones de componentes y materias primas en los E.U., el establecimiento de empresas en los E.U. para complementar las maquiladoras mexicanas, el hecho de que parte de los salarios de los obreros son gastados en los E.U. y la esperanza de que el empleo generado en las maquiladoras ayude a frenar la inmigración ilegal a los E.U. Por su parte, el Sr. Pegg, presidente del Consejo de Desarrollo Económico de San Diego, enfatizó el hecho de que la "opción maquiladora" hacía más atractivo a San Diego para las firmas que estaban considerando

invertir en el área.(63)

El excongresista por Ohio, Charles Vanik, ahora presidente de la Coalición en Pro del Comercio e Inversión Norteamericana, apoyó el sistema de maquiladoras pero advirtió que ciertos abusos de plantas japonesas no serían tolerados. Se refería a la práctica japonesa de importar componentes desde Japón, ensamblarlos en México y exportar el producto final a los E.U. como un "producto mexicano" que no es contabilizado en el déficit comercial de E.U. con Japón. Para remediar esto Vanick proponía que se le exija a las maquiladoras un contenido norteamericano de cuando menos 60% para tener derecho a los beneficios arancelarios. Una propuesta más drástica fue la del presidente Bernard, quien sugirió que las secciones 806.3/807.0 fuesen reformadas y se aplicasen únicamente a los países de este hemisferio.

Joseph Francis, representante del AFL-CIO, expresó su oposición terminante al sistema de maquiladoras, mencionando la pérdida de empleos norteamericanos y la erosión de la base manufacturera norteamericana. Afirmó que las compañías trasladan sus plantas a México por la mano de obra barata y la obtención de ganancias. Francis negó que el interés norteamericano por la estabilidad y desarrollo mexicanos pueda compensar las consecuencias de la pérdida de empleos estadounidenses.

En la versión resumida de la audiencia se hace el siguiente comentario:

El Comité no cuestionó los conceptos de que las maquiladoras pudiesen mejorar la competitividad norteamericana y que en un mundo donde la producción compartida es cada

vez más común, el trasladar parte de la producción al sur de la frontera permita retener ciertas ventajas económicas que no existirían en el caso de que esos mismos empleos fuesen a Corea o Taiwán. Dadas estas dos proposiciones, a pesar de que la pérdida de empleos norteamericanos fue considerada como muy seria, la principal preocupación giró en torno al tema de las maquiladoras japonesas. Todos los miembros del Comité preguntaron si los japoneses estaban tomando ventaja de un programa diseñado para ayudar a países en desarrollo y si se está provocando un déficit comercial disfrazado con la entrada a los E.U. de más productos japoneses ahora como productos mexicanos después de ser ensamblados. La locación en San Diego aseguró que el Comité escuchara a individuos a favor de las maquiladoras, incluyendo gente de las plantas japonesas. El Sr. Conoff duda que el testimonio hubiese sido el mismo en otras partes de país".(64)

El resultado de la audiencia en San Diego es por demás significativo. El problema en torno a las maquiladoras parece dividirse en dos cuestiones. Por un lado están las viejas preocupaciones sobre el efecto en el empleo estadounidense por el traslado de fábricas al otro lado de la frontera y el debate sobre la necesidad de las empresas norteamericanas de reducir sus costos para mantener su competitividad internacional y el estímulo a la economía norteamericana fronteriza por la existencia de las maquiladoras. En este aspecto la evaluación hecha durante la audiencia fue positiva para las maquiladoras ya que a pesar de que se observaba con preocupación el problema del desempleo se consideraba como vital para la competitividad de la industria norteamericana la reducción de costos con la maquila y se veía como preferible el traslado de fábricas a México que a otros países asiáticos por la actividad económica que generaba en la economía estadounidense.

Pero por el otro lado, ha entrado un nuevo factor en la discusión sobre maquiladoras, y es la participación de plantas japonesas en el programa y sus efectos sobre el problema del déficit comercial. Con respecto a este problema la preocupación parece ser muy seria. A pesar de que la audiencia se llevó a cabo en una localidad favorable a la presencia de maquiladoras, se presentaron dos ideas que de ponerse en práctica podrían alterar el futuro de la maquiladora japonesa en México. La primera es la de exigir un porcentaje de contenido norteamericano en los productos estadounidenses y la segunda se refiere a la posibilidad de limitar el acceso al programa maquilador a ciertos países. La segunda medida prevee la expulsión total de Japón de la industria maquiladora y una norma sobre contenido norteamericano podría alterar seriamente las estrategias de las multinacionales japonesas y eliminar una de las ventajas de operar en México.

Tal parece que hasta ahora ha predominado la postura de que las maquiladoras son indispensables para la competitividad de las empresas norteamericanas, de que generan beneficios económicos a la zona fronteriza, de que podrían ayudar a frenar la inmigración ilegal y de que es uno de los pocos sectores en crecimiento de un país en el que Estados Unidos tiene intereses de seguridad nacional que cuidar. Prueba de ello es que hasta el momento no se ha tomado ninguna medida concreta restringiendo la participación de las maquiladora japonesas. Sin embargo, es posible que el tono del debate esté marcado en el futuro por el problema del desempleo en E.U. y la situación en México, pero en forma muy especial por el desarrollo del conflicto comercial entre Estados Unidos y Japón lo que imposibilita desechar la idea de que

surja una respuesta norteamericana en el área de las maquiladoras frente a la participación japonesa.

En México también existen opiniones encontradas acerca de las medidas que podría tomar el Congreso o Ejecutivo estadounidense respecto a las maquiladoras. Por un lado se teme que E.U. pueda eliminar el tratamiento arancelario favorable que dio origen a las maquiladoras ante una expansión rápida de las plantas japonesas. Por el otro lado, se ha dicho que existen grupos de interés norteamericanos que impedirían la toma de una decisión semejante. El sistema de maquiladoras es utilizado principalmente por firmas norteamericanas, mismas que serían perjudicadas por la eliminación de las fracciones arancelarias 806.3/807.

Las reacciones frente a lo que podría significar el fin del tratamiento arancelario favorable han sido diversas. Por ejemplo, León Opalín, encargado del área de maquiladora en Banamex ha declarado que: "Nosotros no tenemos miedo. El arancel promedio, salvo el textil, es de entre 7 y 8%, y si derogaran las fracciones el efecto no sería significativo. No pasaría nada".(65) A lo que María Hope respondía que: "De acuerdo con la ITC [International Trade Commission], en 1986 el valor total de las importaciones estadounidenses que ingresaron a través de la [las fracciones arancelarias] 806 y 807 sumó 36,497 millones de dólares. De ellos, sólo 6,280 millones quedaron libres de impuesto; esto es, un 20%. Pero la proporción se invierte al hablar de México, cuyas maquiladoras gozan aproximadamente de una exención de 50%. No es poco para una rama que representa 30% o

más de las exportaciones manufactureras, y no 15 o 20% como reflejan las cifras nacionales".(66) El argumento de María Hope se puede sustentar en parte en los datos que se presentan en los cuadros no. 36 y no. 37. Como puede observarse particularmente en el cuadro no. 37 los productos que se exportaron a través de la maquila libres de impuestos se ha incrementado significativamente en los últimos años. En 1981 la proporción de bienes no gravados era mucho menor y para 1986 ya era superior al 50%.

El hecho de que el gobierno de Estados Unidos vaya a derogar las fracciones arancelarias 806.3 y 807 es aun muy discutible, ya que el mayor número de afectados serian las empresas norteamericanas. Sin embargo, el desarrollo de la discusión en E.U. sobre la industria maquiladora debe estar bajo el cuidadoso escrutinio del gobierno mexicano ya que, como muestran las estadísticas, buena parte del auge exportador mexicano se realiza a través de la maquila y los productos reciben importantes concesiones arancelarias. De este modo la industria exportadora mexicana se muestra sumamente sensible a los cambios en las disposiciones arancelarias norteamericanas.

La visión japonesa sobre las maquiladoras en México

Muchas veces en la discusión sobre maquiladoras japonesas se toman en cuenta las opiniones y análisis realizados en Estados Unidos y México, pero se deja de lado el estudio sobre las percepciones del gobierno, empresarios o académicos japoneses sobre las oportunidades que ofrece la industria maquiladora. Un análisis de este tipo es indispensable ya que podrá discutirse cuáles son las ventajas y desventajas del programa maquilador y

cuál es la evolución futura de la maquila en México desde el punto de vista japonés.

Kono Ishikawa en su artículo "Kaigai shinshutsu saizen sen" ("El último frente en la expansión hacia el exterior") identificaba una serie de ventajas del programa maquilador en México que se dividían en tres grandes rubros: el sistema legal, la cercanía geográfica y la reducción de costos.

Las disposiciones jurídicas mexicanas ofrecen una serie de facilidades como son: la posibilidad de constituir empresas con 100% de capital foráneo, la exención de impuestos de importación a maquinaria y equipo traídos del exterior, el permiso de vender hasta 20% de la producción en México, la falta de leyes muy severas sobre el control de la contaminación ambiental y la facilidad para obtener permisos de entrada a México, lo que posibilita que los administradores e ingenieros japoneses vivan en los E.U. y crucen diariamente la frontera. Ishikawa menciona entre las ventajas de operar en México, la posibilidad de recibir tratamiento preferencial del gobierno mexicano dependiendo del caso. Esto parecería indicar que los analistas japoneses vislumbran oportunidades para las compañías japonesas de negociar su entrada a México y recibir concesiones de las autoridades mexicanas.

La cercanía geográfica permite por otra parte acortar el tiempo de entrega de partes y productos y disminuir los costos de transporte. Por ejemplo transportar productos desde Singapur a Estados Unidos toma entre 5 y 7 semanas, mientras que desde Mexicali se lleva tres o cuatro días.

Por último en México pueden reducirse los costos de

producción a través del uso de mano de obra barata, la existencia de fuentes de energía abundantes y baratas y el precio reducido de las rentas y la construcción. Ishikawa prevee que continuará el abaratamiento de estos factores ya que el peso se mantendrá débil frente al dólar. Otra ventaja se refiere a la calidad de la fuerza de trabajo. Ishikawa opina que se ha notado un mejoramiento del nivel técnico de los obreros que permite elevar la productividad aún en los trabajos de ensamble más complicados. Una última ventaja en cuanto a la mano de obra es la posibilidad de evitar la creación de sindicatos en las maquiladoras.(67)

El deseo de explotar estas ventajas aumenta con el hecho de que un gran número de empresas japonesas se están trasladando a los E.U. De acuerdo con el Informe sobre el Estudio de Localización de la Industria Maquiladora en México publicado por el Japan Consulting Institute (JCI), el establecimiento de plantas maquiladoras en México cobra sentido desde el punto de vista de las estrategias de las filiales japonesas en los Estados Unidos:

Al aumentar la expansión de las empresas japonesas a Estados Unidos, para bajar el costo de los productos hay que considerar el aprovechamiento de las maquiladoras en México. Algunas empresas que invierten directamente en E.U. ya tienen maquiladoras en México y después de la subida del yen, la mayoría de las empresas están adelantando la ampliación de sus plantas de gran envergadura o ya muchas empresas empiezan el estudio sobre localización de maquiladoras.(68)

No sólo están ingresando un gran número de empresas japonesas a los E.U., sino que se está produciendo una reubicación de las zonas favorecidas dentro del territorio norteamericano. Según un estudio de JETRO citado en el Informe,

las plantas de origen japonés están concentradas en los Estados de California (115), Georgia (21), Illinois (21), Washington (16) y Nueva Jersey (16). Con la saturación del "valle del silicio" se está produciendo un desplazamiento a la "faja del sol", situada a lo largo de la frontera con México. (69) Las compañías japonesas se están trasladando al sur de la frontera norteamericana y eso abre posibilidades para el establecimiento de plantas maquiladoras en México. La reducción de costos al trasladar etapas del proceso productivo a México y la posibilidad de introducir de nuevo a los E.U. estos componentes o partes, recibiendo un tratamiento arancelario favorable otorgado por el gobierno norteamericano, serviría como actividad de apoyo a las plantas establecidas en los Estados Unidos.

Es importante destacar que dentro de los análisis japoneses la creación de maquiladoras en México es percibida como un paso siguiente a la llegada de la compañía a los Estados Unidos. Así se establece una jerarquía: la empresa "madre" es la compañía situada en Japón que exporta partes y maquinaria a la empresa "hija" ubicada en los Estados Unidos. Esta filial da origen a una empresa "nieta" en México, una maquiladora. En el periodo de creación de la planta en México se prevee que la filial en Estados Unidos la ayudará financieramente y se exportarán partes que experimentan algún tipo de procesamiento en México. Desde la maquiladora se enviarán de regreso productos no terminados para recibir el último acabado en la empresa "hija" y ser vendidos en el mercado norteamericano. (70)

Debido a la estrecha conexión entre filiales japonesas en E.U. y maquiladoras niponas en México, el esquema de plantas

gemelas es una de las modalidades usadas más frecuentemente por las compañías japonesas. Se reconoce en el Informe una serie de ciudades fronterizas en México y E.U. que ofrecen ventajas para el ingreso de maquiladoras niponas: Tijuana-San Diego, Nogales-Tucson y Cd. Juárez-El Paso. En el corredor Austin-San Antonio se reconocen como importantes las siguientes ciudades para el establecimiento de plantas gemelas: Cd. Acuña-Del Rio, Piedras Negras-Eagle Pass, Nuevo Laredo-Laredo, Reynosa-McAllen y Matamoros-Brownsville. Las ciudades mencionadas se constituirían como centros de producción, mientras que las actividades de investigación y desarrollo estarían confinadas a las ciudades de Austin y San Antonio (ver figura 2).

Desde el punto de vista del Japan Consulting Institute existe una coincidencia de intereses entre las necesidades de las filiales norteamericanas de compañías japonesas y la política del gobierno mexicano en este campo. En el Informe se hacía notar que el fomento a la industria maquiladora constituye uno de los instrumentos primordiales que sostendrían la economía mexicana. Se distinguían dos políticas gubernamentales centrales en esta área: extender el régimen de maquiladoras hacia el resto del territorio mexicano y acelerar la introducción de empresas de otros países además de los E.U. con el fin de diversificar la nacionalidad de las empresas.(71) O sea, el JCI interpreta estas políticas del gobierno mexicano en un sentido compatible con los intereses del capital japonés que busca colocarse en México.

En cuanto al objetivo del gobierno mexicano de expandir las maquiladoras a otros estados del país, se concluye en el

estudio que:

Del hecho de que la actividad maquiladora partió de la zona fronteriza norte se desprende que este sector llegará a las áreas urbanas situadas inmediatamente al sur de dicha zona fronteriza norte. Y como en el caso de Guadalajara, también se presta atención a las ciudades provistas de aeropuertos nacionales y con posibilidades de convertirse en internacionales. Son también prometedoras las ciudades portuarias internacionales que tengan servicios de transbordadores y portacontenedores, según sea la rama industrial.(72)

De acuerdo con lo anterior son candidatas a recibir plantas maquiladoras japonesas las ciudades que se encuentran en el área inmediata a la zona fronteriza como serían Hermosillo, Chihuahua, Torreón, Ciudad Victoria y Saltillo. También son atractivas las ciudades con aeropuerto o puertos internacionales como Culiacán, La Paz, Mérida, Mazatlán, Ixtapa, Manzanillo, Tampico, Veracruz, Guaymas, Lázaro Cárdenas, Salina Cruz, Coatzacoalcos-Minatitlán, Progreso y Tapachula-Puerto Madero. Y por último se consideran las ciudades con acceso aéreo desde la Ciudad de México u otras ciudades fronterizas. En esta situación pueden mencionarse a Morelia, Aguascalientes, Zacatecas, Puebla, Toluca y León.(73)

Es importante destacar que existe interés japonés por expandir las maquiladoras a la zona de Lázaro Cárdenas, donde el capital japonés se encuentra ya comprometido en forma importante en proyectos siderúrgicos y de fabricación de bienes de capital: "En Lázaro Cárdenas con el problema de la crisis económica no se espera un gran avance, pero a la larga seguramente se formaría un complejo de diversas industrias de los materiales principales. Por lo tanto sería posible la extensión de las maquiladoras que

colaboran con las industrias mencionadas y aprovechan la ventaja de los puertos".(74) Así podría esperarse la creación de un complejo portuario de exportación petrolera y manufacturera en la zona del Pacífico del país, con un fuerte respaldo y presencia japonesa.

Ahora bien para promover la expansión de las maquiladoras al resto del país el JCI opina que hace falta resolver varios problemas. El requisito más importante es la mejoría en la infraestructura aeroportuaria. Es necesario crear un número mayor de aeropuertos internacionales y aumentar el número de empleados aduaneros que manejan mercancías. Otro factor que debe tomarse en cuenta al momento de promover ciudades mexicanas es si cuentan con facilidades portuarias para el transporte de mercancías. Resulta indispensable para la promoción de la industria maquiladora establecer un procedimiento simplificado y expedito de constitución de empresas y de autorización y promover la liberalización de las reservas e intercambio de divisas. Un requisito más es la disponibilidad de terrenos de uso industrial de suficiente calidad.

Otros cambios deseables de acuerdo con el JCI serían mejorar la calidad de la mano de obra mexicana y eliminar el problema de la rotación del empleo. Estos dos aspectos son fundamentales ya que se espera que los trabajadores permanezcan en sus trabajos a medida que las maquiladoras se orientan hacia la fabricación de productos y componentes para industrias de tecnología avanzada. También debe mejorarse la infraestructura de transportes mexicana para expeditar el abastecimiento de materias

primas y otros materiales. De igual modo, es necesario resolver los problemas de infraestructura industrial y urbana de las ciudades susceptibles de recibir maquiladoras japonesas.(75) Por último dado que en la opinión del JCI la industria maquiladora albergará crecientemente a las ramas intensivas en tecnología, es deseable la vinculación con los centros de investigación y de desarrollo industrial que se encuentran en las ciudades norteamericanas de El Paso, Laredo y principalmente en el corredor Austin-San Antonio.(76)

A pesar de las dificultades mencionadas por el JCI para promover la expansión de la industria maquiladora, de hecho esta institución prevee la proliferación de las plantas en diversos puntos de la República Mexicana. El JCI visualiza la creación de un eje que atraviesa el continente norteamericano desde el sur hacia el norte, uniendo los centros productivos de México y Estados Unidos. Dicho eje seguiría la siguiente trayectoria: de la Ciudad de México a Querétaro -- San Luis Potosí -- Aguascalientes -- Zacatecas -- Monterrey -- ambos Laredo -- San Antonio -- Austin -- Dallas -- Kansas City -- Chicago -- y por último Detroit (ver figura no. 3). Tal parece entonces que los planes futuros japoneses rebasan el esquema actual de plantas gemelas operando en ambos lados de la frontera y se prevee una conexión más amplia de todos los centros productivos de México y Estados Unidos.

Como se ha mencionado con anterioridad, la lógica de establecer maquiladoras niponas en México es el crear bases de apoyo para las filiales norteamericanas de compañías japonesas. Sin embargo, el crecimiento acelerado de las plantas japonesas en

México ha causado preocupación en los Estados Unidos por la posibilidad de que se incremente el flujo de exportación nipona a través de México, recibiendo facilidades arancelarias y evitando ser contabilizados en el déficit comercial de Estados Unidos con Japón.

Para los analistas japoneses tampoco ha pasado desapercibido este problema. Hidesuke Kodajima analiza esta cuestión en su artículo "Nikkei Makiradora no kyu shinshutsu ni mondai wa nai ka; shinchona kodo de nichibei masatsu o fusege" ("No hay problemas con la rápida expansión de las maquiladoras japonesas?; para prevenir el conflicto Japón-Estados Unidos deben tomarse medidas precavidias").

De acuerdo con Kodajima son tres elementos los que han hecho sumamente visibles a las maquiladoras japonesas en México: la concentración de las plantas en Tijuana (cerca de un tercio de ellas se localizan en esta ciudad), la concentración por tipo de actividad (el 70% de las maquiladoras operan en el campo de la electrónica, especialmente en la fabricación de partes y ensamble de televisiones a color) y la expectativa del gobierno mexicano de tener una mayor relación económica con Japón.(77)

Washington se muestra muy sensible ante el establecimiento de maquiladoras niponas no sólo porque las compañías japonesas pueden aprovecharlas para continuar mandando sus productos a los Estados Unidos, sino por que estas plantas están aprovechando un programa que fue creado para mejorar la competitividad internacional de las empresas norteamericanas a través de la reducción de costos. Los grandes consorcios

norteamericanos han usado extensivamente el régimen de maquiladoras y así tenemos empresas con más de diez plantas de maquila como General Motors (18) y General Electric (13).(78) Las compañías niponas están ingresando a un sistema que fue diseñado por el gobierno y empresas norteamericanos para hacer frente a la competencia de países como Japón y la reacción ante el aprovechamiento de compañías japonesas de este programa debe ser muy fuerte.

De acuerdo con Kodajima la discusión en E.U. sobre maquiladoras ha experimentado dos etapas. En la primera los temas básicos fueron la exportación de empleos y el desplazamiento de la industria manufacturera norteamericana a México. Durante este periodo el debate se centró en el Congreso y se movilizaron rápidamente los diputados representantes del "Rust Belt" norteamericano y los electos por sindicatos como la United Auto Workers (UAW). El objetivo de este movimiento era terminar con el régimen de maquiladora o bien modificar las fracciones arancelarias 806.3/807. Los grupos pro-maquila tardaron en movilizarse y así logró bloquearse en el Congreso la ayuda financiera a la Expo-Maquila celebrada en diciembre de 1986 en Acapulco. Sin embargo en enero de 1987 la posición a favor de las maquiladoras tomó forma con la organización de la "Alianza Comercial Fronteriza". Este organismo comparte las opiniones del Ministerio de Comercio de los E.U. de que las maquiladoras ayudan a fortalecer la competitividad de las empresas norteamericanas, generan empleo dentro de E.U., ayudan a frenar la inmigración ilegal y contribuyen a una meta de seguridad nacional de los E.U. al ayudar a la economía mexicana. Kodajima opina que las

actividades de lobby de la "Alianza" fueron efectivas y que una prueba clara de ello fue la decisión del gobierno norteamericano en abril de 1987 de no aplicar represalias en el campo de semiconductores a los productos maquilados en México.(79)

La segunda fase en la discusión de maquiladoras dentro de los Estados Unidos comenzó en mayo de 1987 cuando se produjo el incidente de la venta de Toshiba de tecnología a la URSS, que en opinión de los E.U. violaba los acuerdos de COCOM sobre seguridad militar. Las tensiones comerciales llegaron a un punto muy álgido y el debate sobre maquiladoras se centró en el posible aprovechamiento de Japón de las maquiladoras para rodear las barreras comerciales y continuar exportando a los Estados Unidos. También contribuyó el hecho de que la Comisión de Comercio de la Cámara de Representantes mandó investigar al ITC sobre el problema del desplazamiento de la industria manufacturera al exterior. Mientras se esperaban los resultados del estudio, la discusión se centró en el problema de la maquila japonesa, coreana y taiwanesa.

La exportación de partes elaboradas en México por compañías japonesas a los E.U ha causado preocupación dentro del gobierno norteamericano. Así en diciembre de 1987 el director del Departamento de Servicios Comerciales del Ministerio de Comercio dijo al Wall Street Journal que la venta de auto partes de las maquiladoras niponas a las ensambladoras japonesas en E.U. había fortalecido el movimiento contra las maquiladoras y estaban a punto de suspenderse las fracciones 806.3/807.(80)

Este clima de tensión se relajó en cierta manera con la publicación del informe del ITC en enero de 1988. En este reporte

se concluía que la terminación del programa maquilador podría tener efectos negativos para los Estados Unidos. En primer lugar se reconocía que se sufrirían algunas pérdidas de empleo por las maquiladoras, pero si se tomaba en cuenta el fortalecimiento de la competitividad de los productos norteamericanos con la maquila, ésta en cierto modo ayudaba a proteger el empleo en los E.U. Además México es uno de los países que utiliza en mayor medida los componentes norteamericanos en sus procesos de ensamble, en un 53%, por lo que la eliminación de las fracciones arancelarias podría ocasionar perjuicios a la industria estadounidense. Por último dado que los procesos son sumamente intensivos en trabajo no se puede asegurar que con la extinción de las fracciones arancelarias las compañías regresen a los Estados Unidos.(81)

Hidesuke Kodajima opina que a pesar de este relajamiento de las tensiones, la posibilidad de que resurja el conflicto estará determinada por el nivel de desempleo en los E.U., la situación económica del "Rust Belt" y por el conflicto comercial entre E.U. y Japón. Por ello deben buscarse alternativas y una de ellas sería un programa mexicano de fomento a la exportación, el PITEX, que permite la importación temporal de componentes para su exportación posterior. Esto quiere decir que a pesar de que se diera por terminado el tratamiento arancelario preferencial en los Estados Unidos, si México está dispuesto a mantener las facilidades para el ensamble de partes importadas, aunado a las ventajas de reducción de costos, harían aún atractivo establecerse en el país.

Kodajima reconoce que actualmente la tendencia predominante es la expansión de las maquiladoras japonesas. Dado

que se está fortaleciendo la creación de bloques económicos, la presencia en la industria maquiladora mexicana serviría para mantener abiertos los canales de exportación a Estados Unidos. Si el gobierno mexicano logra resolver los problemas de infraestructura en la zona maquiladora, Kodajima opina que las condiciones para la expansión de las maquiladoras niponas en México están dadas.

Ahora bien para proceder con el establecimiento de plantas maquiladoras en México, Kodajima recomienda una serie de medidas. Para empezar sería preferible que la investigación de los proyectos se encargara a terceras personas y con eso evitar el envío de numerosas misiones japonesas que hacen sumamente visible la presencia japonesa. También se aconseja incrementar los canales de comunicación con autoridades y grupos empresariales locales para generar apoyo a las plantas japonesas. Otra medida deseable sería desconcentrar las maquiladoras de unas cuantas ciudades. En gran parte las plantas maquiladoras en Tijuana llamaron la atención porque en esa ciudad las plantas suelen ser pequeñas, empleando a 125 personas, mientras que algunos establecimientos japoneses contrataron a cerca de 500 empleados. Si estas plantas se hubiesen ubicado por ejemplo en Reynosa donde hay plantas con 8000 personas la llegada de las maquilas japonesas hubiera sido menos notoria.

Otra de las medidas propuestas por Kodajima es el uso del programa de albergue. Las compañías japonesas han tendido por lo general a comprar los terrenos y construir las fábricas, pero este autor considera que el uso de la infraestructura industrial

ya existente sería de mayor utilidad. El programa de albergue "tiene la ventaja de que el nombre de la compañía inversionista no aparece". Una opción más sería el uso de la maquila subcontratista. En este caso se encarga la producción a otras plantas ubicadas en diversos puntos de la República y nuevamente es útil porque "no aparece el nombre de la compañía que encargó los trabajos". Por último Kodajima recomienda el establecimiento de maquiladoras conjuntas entre empresas norteamericanas y japonesas.(82) Quizá esta última medida serviría para armar grupos de presión dentro de los E.U. a favor de las maquiladoras norteamericano-japonesas.

El análisis de la visión sobre la industria maquiladora de diversos analistas japoneses y de una institución oficial (JCI) muestra claramente cuáles son las ventajas que se identifican en la participación en la industria maquiladora y que explican la rápida expansión de las plantas japonesas. A pesar de que se reconocen los riesgos de generar un conflicto con los E.U. los estudios japoneses ven como factible el crecimiento de las maquiladoras japonesas. Incluso se discuten las estrategias que debería seguir el inversionista japonés en el establecimiento de nuevas maquiladoras. Las recomendaciones de Kodajima son por demás significativas. Tal parece que ahora el elemento de visibilidad pasa a ser determinante, y de ponerse en práctica las tácticas diseñadas por Kodajima podríamos llegar a presenciar la aparición de un nuevo fenómeno: la "inversión silenciosa". Puede apreciarse entonces que el interés japonés en la maquiladora es lo suficientemente fuerte como para que se busquen nuevas modalidades de operación en México con la poca visibilidad como uno de sus

critérios básicos.

Consideraciones finales

La participación japonesa en la industria maquiladora mexicana parece corresponder en gran medida a las exigencias de la tercera etapa de la inversión japonesa mundial. En esta fase la motivación central de las compañías niponas es eludir el creciente proteccionismo de sus mercados de exportación y para ello recurren a la producción directa en dichos países. El grueso de la inversión japonesa se ha concentrado en los Estados Unidos, reflejando la difícil situación ocasionada por el estado deficitario del comercio norteamericano con Japón. Con la llegada masiva de empresas "hijas" a E.U., la participación en el programa maquilador se vuelve sumamente atractiva. No sólo se puede lograr una reducción sustancial de costos, sino que se cuenta con un programa preferencial en Estados Unidos y México para la importación de partes a territorio mexicano y su posterior exportación a los E.U. después de recibir algún tipo de procesamiento.

Después del análisis sobre la evolución de las maquiladoras niponas, las ramas económicas que han sido favorecidas y las ventajas y perspectivas que identifican los académicos y funcionarios japoneses en la programa maquilador mexicano queda claro que la maquiladora nipona está subordinada a las estrategias de expansión del capital japonés en los E.U.

Es notable el hecho de que el grueso de las maquiladoras japonesas se concentren en los sectores donde el conflicto comercial E.U.-Japón ha sido más virulento: la industria

automotriz y la electrónica. Tan sólo el sector automotriz representa un tercio del déficit comercial de Estados Unidos con Japón y ello ha inspirado el diseño de medidas que buscan restarle fuerza al impulso exportador japonés. Por ejemplo desde 1981 se han establecido cuotas a las exportaciones de autos japoneses.(83) Por otro lado el déficit en el sector electrónico con Japón llegó a cerca de 15,000 millones de dólares. En esta área las tensiones han ido creciendo y llegaron a un momento crítico en abril de 1987 cuando por primera vez en el periodo de la posguerra se adoptaron represalias comerciales directas contra Japón. Reagan impuso sanciones comerciales a 19 productos electrónicos japoneses, entre los que destacan los televisores de color.(84) Ante este recrudecimiento de las tensiones comerciales, las firmas japonesas han respondido no solo con la producción directa en los E.U., sino también con el ingreso al sector maquilador mexicano buscando reducir costos y eludir medidas proteccionistas como las cuotas voluntarias a la exportación de autos y las represalias en el campo de los semiconductores.

Los términos empleados por Ishikawa de empresas "madres", "hijas" y "nietas" para referirse a las compañías japonesas operando en Japón, E.U. y México respectivamente, muestra claramente que las maquiladoras en México son una extensión de la actividades de las filiales norteamericanas de compañías niponas. Son estas filiales las que apoyarán sus procesos de producción con las partes y productos ensamblados en México y son ellas quienes emprenderán la inversión y ayudarán financieramente a la planta maquiladora en sus inicios. Es por

ello que el sistema de planta gemela ha sido utilizado frecuentemente ya que la filial en Estados Unidos invierte en las ciudades mexicanas más cercanas para con ello facilitar el flujo de componentes y bienes entre la planta "hija" y "nieta".

A pesar de que en el Informe publicado por el Japan Consulting Institute (JCI) se enlistan una serie de ciudades atractivas para el establecimiento de maquiladoras en diversos puntos de la República y primordialmente en la costa del Pacífico, lo cierto es que las maquiladoras japonesas siguen estando concentradas en la zona fronteriza norte, en Tijuana y Ciudad Juárez. Así la posibilidad de utilizar el capital japonés como una palanca de impulso de la exportación manufacturera a la zona de la Cuenca del Pacífico parece ser difícil de concretarse. El capital japonés, por lo menos en el régimen de maquiladoras, parece estar orientado únicamente a abastecer al mercado norteamericano. Es por ello, que resulta difícil hablar de Japón como una instancia de diversificación de las relaciones económicas de México, ya que la participación japonesa en las maquiladoras está dictada por la estrategia de las filiales norteamericanas de las compañías japonesas y tiene como fin penetrar el mercado estadounidense. Una mayor participación japonesa podría conllevar el riesgo de una intensificación de los flujos comerciales de México hacia los E.U. y no promover la conquista de terceros mercados.

En su expansión futura en México el capital japonés prevee una mayor interacción con los Estados Unidos como lo muestran las expectativas del JCI de crear un eje estratégico que conecte los principales centros productivos de México y Estados

Unidos (figura no. 3). Podría pensarse que la meta de exportar únicamente a los Estados Unidos obedece a que el programa maquilador fue establecido con tal fin. Es básicamente un programa que prevee el procesamiento de componentes norteamericanos para su reexportación posterior a los E.U. Sin embargo aún cuando se toman en cuenta las estrategias de las compañías niponas operando dentro y fuera de la industria maquiladora, es evidente que el objetivo básico es penetrar el mercado estadounidense. En una encuesta realizada en octubre de 1987 a los empresarios agrupados en la Federación de Organizaciones Económicas, el 89% de ellos declararon que han invertido en México con el fin de exportar productos a los E.U., el 57% con el propósito de abastecer el mercado interno de México, el 39% con la intención de vender productos al mercado centroamericano, el 13% contempla la posibilidad de mandar a Japón materias primas y bienes de la industria ligera y el 5% desea establecer bases de exportación para los mercados asiáticos.(85)

Las encuestas realizadas al empresario japonés muestran que actualmente el deseo de exportar a los E.U. es una motivación mayor que la de abastecer el mercado interno. Es cierto que esto en parte obedece a la crítica situación de la economía interna y a la decisión gubernamental de promover el sector exportador, pero lo que se intenta destacar es que una mayor participación japonesa en la industria mexicana no conducirá automáticamente a la desconcentración de los flujos comerciales hacia los E.U. y si provocará que se introduzcan temas antes ajenos a la relación E.U.-México como el conflicto comercial con Japón.

Sin duda la mejoría en la infraestructura de la industria maquiladora: la creación de nuevos y mejores parques industriales, la mejoría en los medios de comunicación y transporte, el incremento de la productividad de la mano de obra, etc., ayudarían a promover un mayor flujo de capital japonés en esta área. Pero si mi evaluación sobre cuáles son los factores determinantes de la expansión japonesa en la maquiladora es correcta, tal parece que será el desarrollo de la relación económica E.U.-Japón el que influya decisivamente en el futuro de la maquiladora de origen japonés en México. En ello influirán no solamente las medidas tomadas para hacer frente al déficit comercial, sino también las políticas que se adopten en E.U. frente a la llegada de las maquiladoras japonesas a México.

Un elemento clave para impulsar la entrada de capital japonés a la industria maquiladora mexicana, sería la firma de un convenio con los E.U. que asegurara la libre participación de terceros países en el futuro de la industria maquiladora mexicana. Sin embargo, el debate actual en los E.U. no parece ir en esa dirección. Aún en San Diego, una ciudad fronteriza que se beneficia del establecimiento de plantas maquiladoras, se llegaron a proponer medidas como la exclusión de ciertos países (léase Japón, Corea y Taiwan). Es posible que no se avance ni en uno ni otro sentido y prevalezca el status quo en cuanto a que explícitamente no se ha prohibido ni se ha reconocido el derecho de otros países de establecer maquiladoras en México.

En Estados Unidos no se ha encontrado una solución aceptable frente al problema de las maquiladoras japonesas. El debate anterior sobre los efectos de las maquilas en el empleo

norteamericano y la necesidad de utilizarlas para mejorar la competitividad internacional de los productos norteamericanos se ha ampliado. Entran ahora consideraciones sobre el conflicto comercial con Japón y las tácticas de las empresas niponas para penetrar el mercado estadounidense. El informe del ITC arrojó resultados favorables para la continuación del programa maquilador por sus efectos benéficos en cuanto a expansión de la actividad económica en Estados Unidos y la reducción de costos lograda en la manufactura de productos. Sin embargo, cuando se ha discutido el tema de las maquiladoras japonesas, por ejemplo en San Diego, las preocupaciones han sido muy serias.

Lo cierto es que existe incertidumbre sobre el futuro del sector maquilador en México. Como ya se señaló, el objetivo de las plantas japonesas en nuestro país es complementar y ayudar a las plantas establecidas en los E.U., por lo que una alteración en las reglas del juego podría tener un enorme impacto sobre la decisión de trasladar procesos productivos a México.

Tal vez no ocurra en el futuro cercano un cambio tan drástico como la clausura de todo el sistema, pero comienzan a escucharse en los E.U. exigencias sobre contenido local que podrían frenar la expansión de las maquiladoras japonesas. Podría argumentarse que ante la pérdida del tratamiento arancelario favorable la inversión japonesa en este sector desaparezca.

Sin embargo es también posible que alguna modificación a las fracciones 806.3/807 no marque el fin de la inversión japonesa en el sector exportador. Las propuestas de Kodajima de investigar otras alternativas son muy sugerentes. Concretamente el Programa

de importación temporal para la exportación (PITEX) podría resultar atractivo para las compañías japonesas. Este programa prevee la exención arancelaria de maquinaria y equipo cuando se exporte al menos el 30% de la producción. Otros atractivos del programa son que se permite vender cierto porcentaje de la producción en el mercado doméstico, se puede cambiar el permiso de importación temporal a definitiva de la maquinaria importada y es posible obtener divisas del mercado controlado para la importación de mercancías.(86)

La reducción de costos aunada a las facilidades del gobierno mexicano para importar componentes, procesarlos y luego exportarlos, podrían ser condiciones suficientes para la llegada del capital japonés. Sin duda los beneficios son menores a los reportados por la industria maquiladora, en donde es posible recibir un tratamiento arancelario preferencial de los E.U. Además estas compañías estarían sujetas a los requisitos marcados por la ley de inversiones extranjeras y no gozarían de todas las facilidades previstas en el Decreto de la Industria Maquiladora de 1983. Sin embargo, la aplicación de la ley de inversiones extranjeras se ha flexibilizado y el nuevo reglamento de mayo 16 de 1989 permite la formación de empresas con 100% de capital en un gran número de sectores, con lo que uno de los grandes atractivos de la industria maquiladora podría también ser disfrutado por las compañías operando bajo el PITEX. El punto importante a destacar es que a pesar de que aun con el peor de los escenarios, la clausura del sistema arancelario preferencial por parte de los E.U., las compañías niponas podrían estar dispuestas a operar bajo otros programas de promoción de exportaciones en México.

Existen además otros factores de incertidumbre, factores que no se originan directamente en la frontera México-E.U., pero que tienen una importancia de alcance mundial. Me refiero a los cambios tecnológicos que apuntan hacia una creciente automatización del proceso productivo. Así los avances tecnológicos que favorecieron el traslado de la producción, al hacer posible la separación de las distintas fases del proceso productivo, aunado al deseo de los países desarrollados de aprovechar los costos salariales más bajos para abaratar las fases intensivas en mano de obra, han dejado de ser determinantes en las nuevas decisiones de inversión. Japón ha liderado el desarrollo de nuevas tecnologías que impulsan la automatización de los procesos productivos. Además los países desarrollados se han concentrado crecientemente en los productos de alta tecnología por lo que la existencia de mano de obra abundante y barata ha dejado de ser un incentivo. Todo esto lleva a Susan Walsh Sanderson a concluir que:

Los países en desarrollo más avanzados, como México, que no han podido producir una gran variedad de productos con calidad y costo a niveles mundiales, enfrentan un serio dilema. Si las firmas norteamericanas continúan automatizándose- como seguramente lo harán para poder competir con Japón- México sufrirá una pérdida directa de empleos y ganancias asociados con los productos automatizados. Mientras que las actividades de ensamblaje continuarán proveyendo algunos empleos y ganancias para los países en desarrollo durante algún tiempo, su importancia para las economías futuras de los países avanzados y en desarrollo será pequeña. En vez de convertirse en el patrón de producción dominante, como algunos han predicho, las actividades de co-producción pueden llegar a ser marginales, únicamente utilizadas por aquellos productores que no tienen el capital ni la tecnología para

automatizarse. (87)

Si las estimaciones de Walsh Sanderson sobre el futuro de los procesos compartidos de producción es correcta, quizá estaríamos presenciando una contradicción entre las necesidades de corto plazo y las tendencias de largo plazo. En el contexto de recesión económica y profundo endeudamiento externo la industria maquiladora se presenta como una de las pocas opciones para producir empleo y generar divisas. Debido a esto es en el interés del gobierno mexicano promover este sector y dar cabida al mayor número de plantas, sean éstas norteamericanas o japonesas. Sin embargo, en el largo plazo la tendencia dominante, según Walsh Sanderson, será la disminución de las actividades de coproducción por lo que el sector maquilador en México inevitablemente decaerá. La lógica entonces del gobierno mexicano de canalizar grandes recursos a la infraestructura de la zona maquiladora y de centrar sus esperanzas de crecimiento en un modelo exportador (con la maquila como uno de sus pilares al representar cerca del 50% de la exportación manufacturera) aparece como cuestionable.

Aun cuando la afirmación de Walsh Sanderson necesita ser comprobada con mayor amplitud, una reflexión sobre las tendencias futuras de las actividades de producción compartida es por demás útil. En el escenario descrito por esta autora podría llegar a pensarse que independientemente de lo que acontezca en la frontera mexicano-norteamericana, en el futuro las actividades de maquila pierdan la importancia que se les atribuye actualmente. Se introduce de este modo una pregunta que altera la perspectiva desde la cual se ha estado haciendo el análisis costo beneficio de la participación del capital japonés en el programa maquilador: si

se trata de una industria que está destinada a declinar eventualmente, no convendría sacar el máximo provecho ahora de las maquilas japonesas y favorecer su multiplicación mientras continúa el auge de la industria maquiladora? Una de las grandes críticas que se ha hecho a la inversión japonesa en la maquila es que podría poner en peligro la continuación del programa, pero si Walsh Sanderson está en lo correcto esto sería un costo inevitable y se estarían dejando de explotar los beneficios de la participación japonesa en maquiladoras en la generación de empleos y divisas. En este caso se estaría sacrificando los beneficios de corto plazo por una lectura quizá equivocada del futuro del sector maquilador en el largo plazo.

CAPITULO 8

AVANCES RECIENTES DEL CAPITAL JAPONES: EL TURISMO

Las iniciativas recientes de la inversión japonesa en el sector servicios, concretamente el turismo, no estarían comprendidas en las etapas de la inversión japonesa mundial descritas por Ozawa. De hecho la inversión en América Latina se había concentrado fuertemente en la actividad manufacturera. En 1976 esta zona geográfica recibió cerca del 30% de la inversión japonesa mundial en manufacturas y únicamente el 11% de la inversión en servicios.(1) De este modo, una de las características que Ozawa identificaba en el flujo de inversión japonés era el peso de las actividades manufactureras en la inversión nipona en los países en desarrollo, en este caso América Latina.

En los últimos años la inversión japonesa se ha caracterizado por su énfasis creciente en las actividades no manufactureras. Así en 1987 de los 33,364 millones de dólares invertidos en el mundo, 25,080 millones se canalizaron al área de comercio y servicios (ver cuadro no. 8). La fortaleza de las instituciones financieras japonesas se ha hecho sentir en América Latina, donde la inversión japonesa acumulada a fines de 1987 llegó a los 15,474 millones de dólares en el área no manufacturera (la manufactura representó únicamente 4,833 millones de dólares). Ahora bien debe aclararse que el grueso de la inversión en sectores no manufactureros lo han captado tres países, Panamá, Bahamas y Caimán con cerca de 11,000 millones de dólares (ver

cuadro no. 11).

En México la actividad preponderante sigue siendo la manufacturera con 905 de los 1,556 millones invertidos (según las estadísticas japonesas). Dentro del cálculo sobre inversión en actividades no manufactureras presentado en el cuadro 11, se ha tomado en cuenta la explotación de recursos naturales, si dejamos fuera esta área resultaría que la inversión en actividades no manufacturadas representó alrededor del 9% del total de la inversión nipona acumulada en México a fines de 1986. Si bien este porcentaje es pequeño, los avances de la inversión japonesa en el área turística podrían apuntar hacia un mayor peso del sector servicios en el conjunto de la inversión japonesa en México.

El sector turístico ha sido identificado recientemente como una área atractiva para la inversión japonesa. Hasta ahora el único proyecto en operación es el Hotel Nikko-México. El monto del proyecto es de 110 millones de dólares y participaron Fomento Industrial Somex (con un 51% del capital) y el Japan-Mexico Hotel Investment Co., con apoyo de la cadena Nikko. El hotel cuenta con 1 500 habitaciones. Recientemente Somex vendió su parte, por lo que ahora se trata de una inversión 100% japonesa.(2)

A finales de 1987 el consorcio de ingeniería civil Aoki ganó el concurso para construir un complejo turístico en Cancún. La inversión está calculada en unos 400 mil millones de pesos. El proyecto abarca la construcción de un hotel con 1000 habitaciones, un campo de golf, un centro de actividades navieras, una zona comercial de 70,000 m², un centro de convenciones y un complejo residencial de condominios y villas. Este proyecto debe estar terminado en 1991 y ha sido el proyecto turístico de mayor

envergadura al comprometer unos 28 millones de yenes en comparación con los 20 millones invertidos inicialmente en el Hotel Nikko.(3)

En otras zonas de la República mexicana también comienza a manifestarse el interés japonés por iniciar proyectos de desarrollo turístico. El director de Promotora Turística de Guerrero, Abraham Rubio Canales, anunció: "Varias cadenas hoteleras de Estados Unidos, España, Francia y Japón, así como inversionistas mexicanos manifestaron interés por invertir en la nueva zona turística de Punta Diamante en Acapulco: 300 cuartos de hotel y apartamentos de gran lujo, además de un club de yatching".(4)

Ensenada se ha perfilado como una zona atractiva para el desarrollo turístico por parte de las compañías japonesas. En un documento del Engineering Consulting Firms Association de Japón de junio de 1987, se habla de la posible construcción de un complejo turístico en dicha entidad. Se destacan como objetivos del proyecto: incrementar el flujo de divisas extranjeras a México, crear oportunidades de empleo en el país y crear oportunidades de inversión atractivas para las empresas japonesas. El complejo turístico espera atraer clientela de altos recursos económicos (e incluso se prevee que el personal japonés en las maquiladoras utilice las facilidades de este complejo). El proyecto comprende la construcción de cinco hoteles de calidad superior con un total de 3000 habitaciones, un centro de convenciones, 1000 condominios, 1000 lotes residenciales, un centro cultural y artístico, un complejo deportivo y 200 cuartos

para pensionistas. El costo está calculado en 150 millones de dólares aproximadamente. En el proyecto participarán conjuntamente Fonatur y un consorcio de inversionistas japoneses. La construcción deberá estar terminada para 1996.(5)

Grupos privados y funcionarios japoneses han manifestado su deseo de explorar las oportunidades que ofrece México en el sector turístico. En septiembre de 1986 la línea aérea Japan Air Lines organizó una misión promotora turística a varias ciudades de la República Mexicana. Catorce representantes de agencias de turismo y revistas visitaron zonas turísticas como Acapulco y Cancún. Las opiniones sobre las ventajas turísticas de México fueron variadas: mientras que algunos dijeron que las facilidades hoteleras eran de primera clase, otros dijeron que los servicios de hotel eran de baja calidad y que el vuelo de quince horas constituía un factor negativo.(6)

Por su parte el director ejecutivo de la Organización Nacional de Turismo Japonés, Mitsumasa Iwata, durante su visita a México en octubre de 1987 habló sobre las perspectivas de la inversión japonesa en este renglón. Al respecto dijo que: "Los inversionistas japoneses incrementarán el monto de sus capitales en el país, con el objeto de que crezca la corriente de turistas de Japón que en la actualidad es de 60 mil visitantes al año".(7) Mitsumasa afirmó que el incremento de turistas japoneses a México se encuentra condicionado a una mayor apertura migratoria de Estados Unidos, ya que México resulta un destino por extensión. El problema es que las visas estadounidenses se otorgan selectivamente y muchas personas no pueden viajar a ese país. Al hablar sobre las posibilidades de un crecimiento del flujo

turístico japonés se refirió a dos factores positivos: la revaluación del yen ha provocado que el viaje internacional sea más barato con el resultado de que en 1986 viajaron al extranjero 5.52 millones de personas. Además el gobierno japonés ha puesto en práctica una serie de medidas promotoras del turismo internacional como la exención de impuestos hasta por 1500 dólares para los turistas que viajen al extranjero.(8)

En cuanto a las posibilidades de incrementar el flujo de turistas japoneses a México, Mark Wakuta, director ejecutivo de Hoteles Nikko comentaba que: "Para promoverse realmente en Japón, México tiene que gastar dinero. Pero en 1982 se cerró la oficina de turismo en Japón. México debería seguir el ejemplo de los australianos, quienes con un excelente programa de promoción, elevaron el número de viajeros nipones de 50,000 a 200,000 al año".(9)

En el sector turístico parece haber una confluencia de intereses entre Japón y México. Por un lado los inversionistas japoneses identifican oportunidades de inversión promisorias en este campo. Tal vez sea difícil esperar un crecimiento muy acelerado del flujo de turistas japoneses a México, pero las inversiones que se hagan en este campo pueden beneficiarse del turismo internacional. Por otro lado, el gobierno mexicano parece identificar a este sector como prioritario. En opinión de Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz: "El turismo se ha convertido en una prioridad gubernamental puesto que se trata de una de las raras actividades en crecimiento, es una fuente de ingreso de divisas extranjeras, es una de las áreas donde el financiamiento

internacional permanece abierto y donde la capitalización de la deuda es ampliamente promovida".(10)

Sin embargo, a raíz de la suspensión del programa de los swaps, el dinamismo en la inversión turística de 1986-87 parece haber disminuído, en opinión de Javier Martínez Staines.(11) Los inversionistas japoneses han mostrado también cierta cautela, en opinión de Mark Wakuta: "Este mecanismo es la mejor manera de atraer la inversión extranjera y creo que mucha gente está en actitud de espera para ello".(12) A pesar de la pérdida de este incentivo el Hotel Nikko tiene planes de expansión importantes y se está pensando en abrir hoteles de gran turismo en Acapulco, Los Cabos y Puerto Vallarta.(13)

Con la inversión reciente en el sector turístico se ha iniciado la participación japonesa en una importante industria generadora de divisas. De hecho con esto se completa la participación nipona en lo que Sergio Rivas identifica como el "trinomio petróleo-turismo-maquiladoras" como fuente primordial de generación de ingresos netos en cuenta corriente.(14) Así el capital japonés ha tendido a localizarse en sectores que, dada la crisis económica actual, resultan de vital importancia para la economía mexicana.

CONCLUSIONES

Como se mencionó en la introducción de la tesis la discusión sobre el papel de la inversión extranjera en América Latina, y en México en particular, se da en un contexto de crisis económica y de escasez de recursos productivos debido, entre otras cosas a la salida de capital que representa el servicio de la deuda. Japón por otro lado surge como el país exportador de capitales más importante del mundo y ello genera expectativas de poder recibir mayores flujos de inversión japonesa en México. El gobierno mexicano ha alterado sustancialmente las regulaciones al capital extranjero adoptando una posición de aliento a los capitales foráneos en el país, partiendo de la premisa de que es posible con ello generar un mayor flujo de inversión.

Sin embargo, las políticas de promoción de la inversión extranjera aplicadas por el gobierno mexicano, actúan sólo dentro de uno de los ámbitos en los que pueden apreciarse factores con influencia sobre los flujos de inversión japoneses. Pueden distinguirse cuando menos otros dos ámbitos dentro de los cuales se toman las decisiones de desplazar industrias al exterior. Estos ámbitos son la situación económica interna de Japón y las relaciones de este país con sus demás socios económicos, principalmente Estados Unidos.

Aquí se ha intentado demostrar que las necesidades internas de la economía japonesa y los problemas a nivel internacional de Japón con terceros países, han sido las variables determinantes en la evolución de la inversión japonesa mundial y concretamente en México. Por ello, si se piensa en el

objetivo de promover la inversión japonesa en México, antes de analizar qué impacto pueden tener los cambios en la legislación sobre inversión extranjera, cabría preguntarse qué factores inciden en la presente etapa de exportación de capital nipón que determinen las industrias a relocalizar en México y el resto del mundo.

Este estudio no ha deseado negar la influencia que puede ejercer el gobierno mexicano en el momento de competir por la llegada de flujos de inversión extranjera, pero si ha pretendido mostrar como la inversión japonesa en México ha seguido muy de cerca las tendencias a nivel mundial de la inversión nipona y cómo en gran medida los giros en el comportamiento de este flujo de inversión en México, pueden vincularse con los problemas económicos internos de Japón y con sus relaciones económicas con otros países.

El análisis se ha centrado en las variables que determinan los montos y dirección de la inversión japonesa y el papel que México podría ocupar dentro de las distintas oleadas de inversión nipona. La forma seleccionada de poner a prueba la hipótesis de que la inversión japonesa en México ha estado orientada por los problemas económicos de orden interno y externo que enfrenta Japón, fue la de aplicar un modelo teórico que estudia las determinantes de la exportación mundial de capital japonés al caso de México.

Si el modelo teórico Kojima-Ozawa es válido para explicar los grandes cambios que ha experimentado la inversión japonesa mundial y si el caso mexicano se apega a los patrones de

inversión descritos por Kojima y Ozawa, entonces este modelo serviría para destacar a qué factores obedecen los giros que ha experimentado la inversión japonesa en México. Es por ello que la preocupación fundamental de la primera parte de la tesis fue el estudio sobre la capacidad explicativa del marco teórico elaborado por Ozawa y Kojima.

A primera vista, parecían sorprendentes las diferencias entre las tendencias actuales de la inversión japonesa mundial y las características que Kojima y Ozawa habían identificado como únicas del multinacionalismo japonés. Mientras que el modelo teórico subrayaba el hecho de que el grueso de la inversión se canaliza a las actividades manufactureras intensivas en mano de obra o en actividades extractivas de recursos naturales en países en desarrollo, la inversión japonesa actual se concentra cada vez en mayor medida en países industrializados y el peso de las actividades manufactureras y de explotación de recursos naturales ha disminuido drásticamente dentro de los montos totales de la inversión.

Entonces la utilidad de recurrir al modelo Ozawa-Kojima parecería ser muy reducida al analizar la evolución de la inversión nipona en los años ochentas. Sin embargo, otros modelos teóricos tampoco parecen recoger las características particulares del multinacionalismo nipón. Uno de los supuestos básicos de los enfoques teóricos de la organización industrial y del ciclo del producto es que la empresa multinacional opera en una industria donde existen barreras al acceso de otros competidores e invierte en el extranjero para explotar sus ventajas monopólicas (en tecnología y economías de escala). El

caso japonés muestra marcadas diferencias con respecto a este supuesto. Las industrias que han liderado la nueva ola de inversión en el exterior, por ejemplo la electrónica, han visto la multiplicación de las compañías compitiendo en dicho sector. Además no es del todo claro que las compañías japonesas busquen siempre explotar su superioridad tecnológica en el exterior. En algunos caso las empresas japonesas han trasladado al extranjero la fabricación de televisores y videocaseteras, pero han conservado en Japón la producción de los bienes más avanzados tecnológicamente. Pueden mencionarse como ejemplos los televisores digitales y compactos y las televisiones capaces de recibir señales de videotex y de satélite.

Si el deseo de explotar las ventajas tecnológicas en otros mercados no es determinante en todos los casos de inversión japonesa, quizá podría argumentarse que factores como el posible cierre de los mercados o la búsqueda de menores costos de producción sean más relevantes al explicar el traslado de estas compañías al exterior. La conclusión a la que se llegó en el capítulo tres, es que la teoría de Ozawa y Kojima es muy acertada al destacar que son las necesidades de crecimiento de la economía japonesa las que han determinado el patrón de la inversión japonesa mundial.

En Japón se está tratando de redefinir la estrategia de desarrollo y pasar a una etapa de crecimiento sustentado en la demanda interna y la inversión en el exterior. Esto no es mas que una respuesta al cambio en las variables macroeconómicas. Dados los enormes desequilibrios comerciales y las reacciones

negativas en el mundo desarrollado no se considera viable una expansión ilimitada de las exportaciones japonesas. Se ha reconocido la necesidad de comenzar a sustentar en mayor medida el crecimiento en la demanda interna, y de hecho, en los últimos años el motor del crecimiento en Japón parece haber pasado de las exportaciones al consumo interno. Por otro lado, la amenaza del surgimiento de sentimientos proteccionistas en los principales socios económicos de Japón, obliga a considerar la opción de trasladarse al exterior como una forma de supervivencia para las compañías niponas.

De este modo, Ozawa explica la evolución de la inversión japonesa mundial desde fines de los años sesentas por distintos retos que ha enfrentado la economía japonesa. En la primera etapa conforme dictaba la estrategia de promoción de exportaciones, se establecieron oficinas de ventas y únicamente se recurrió al establecimiento de fábricas cuando las políticas sustitutivas de diversos países amenazarán el acceso de las exportaciones japonesas. Conforme Japón avanzó en su proceso de industrialización, aumentó la demanda de mano de obra para la industria, lo que provocó el incremento de los salarios y consecuentemente de los costos de producción. La primera oleada fuerte de inversión tuvo como fin encontrar mano de obra barata para las industrias manufactureras japonesas.

En la segunda etapa de la inversión nipona en el exterior Japón enfrentó una nueva limitante a su crecimiento. La fase de industrialización pesada del país había incrementado grandemente la demanda de materias primas en un país pobre en recursos naturales. El shock petrolero en 1973 puso al

descubierto la enorme vulnerabilidad de Japón frente al suministro externo de estos recursos. Japón invirtió a través de los proyectos de "desarrollo e importación" no sólo en la explotación directa de recursos naturales para asegurar su suministro, sino que también invirtió en el procesamiento de estos recursos ya que buscaba relocalizar en el exterior las industrias intensivas en recursos y energía. Estas dos necesidades de la economía japonesa, mano de obra barata y recursos naturales, hicieron que el flujo de capital estuviese orientado fuertemente hacia los países en desarrollo.

En la tercera etapa el reto que enfrenta Japón es distinto y es producto del éxito exportador japonés. El estado superavitario del comercio de Japón con varios países industrializados ha incrementado las presiones proteccionistas y se ha escuchado la exigencia por parte de estos países de que Japón produzca los bienes localmente. La posibilidad de que se adopten medidas proteccionistas contra Japón ha sido muy real como demuestran las cuotas "voluntarias" impuestas a la exportación automotriz desde 1981 y las represalias tomadas en el campo de los semiconductores por el gobierno de Reagan. Debido a esta amenaza a las exportaciones niponas, un gran número de compañías han decidido trasladarse principalmente a los Estados Unidos y la inversión japonesa por lo tanto comienza a mostrar una orientación más marcada hacia países desarrollados.

Tomando en cuenta los nuevos retos macroeconómicos que enfrenta Japón por el posible cierre de sus mercados, Ozawa propuso en 1985 que una nueva etapa de la inversión japonesa se

iniciaba, la producción local en los antiguos mercados de exportación, básicamente en países industrializados. Sin embargo el análisis de Ozawa no explica el por qué del auge de la inversión japonesa en sectores no manufactureros y, como fue elaborado antes del Acuerdo del Grupo de los Cinco, no toma en cuenta los efectos de la revaluación coordinada del yen.

La fortaleza del yen estimuló a las compañías japonesas que pensaban establecerse en los E.U. en sectores sensitivos a la disputa comercial, a continuar con sus planes ya que ahora resultaba más barato adquirir el terreno y equipo norteamericanos. La revaluación del yen también motivo que otras zonas como la asiática resultasen atractivas como centros de reducción de costos.

El ascenso de Japón como potencia financiera y primer acreedor del mundo es un fenómeno complejo que no ha sido analizado en esta tesis. Mencioné, sin embargo, que el efecto de los superávits comerciales, de la alta tasa de ahorro y de la liberalización de los mercados financieros japoneses han convertido al país en un centro financiero de primer orden. Lo cierto es que en el auge de la inversión en las áreas de finanzas, seguros y bienes raíces la revaluación del yen ha tenido una fuerte influencia. Como se ha señalado a lo largo de la tesis, la estrategia de expansión de las instituciones financieras niponas ha sido a través de la compra de empresas ya existentes en otros países. En este sentido el yen fuerte facilita la adquisición de compañías e inmuebles y con ello incrementa el poder de expansión de bancos y compañías aseguradoras niponas.

Con esta variación introducida al modelo teórico decidió hacerse el análisis de la inversión japonesa en México. Es decir buscó determinarse hasta qué punto las estrategias de penetrar mercados protegidos, de asegurar el abastecimiento de recursos naturales necesarios y de hacer frente a las presiones comerciales en los principales mercados de exportación han hecho de México un lugar susceptible de recibir flujos de inversión japoneses.

Se puede concluir, entonces, que el modelo de Ozawa explica en su mayor parte la evolución de la inversión nipona en el caso mexicano. Es decir las grandes reorientaciones que ha experimentado el capital japonés en México se ajustan al cambio de estrategias de abastecer a un mercado protegido y en expansión; de asegurar el suministro de un recurso natural indispensable para Japón y de servir como base de apoyo al trasplante industrial japonés en los Estados Unidos.

Una primera característica que llamaba la atención de la inversión japonesa en México es el comportamiento cíclico de los montos de capital que llegaban al país y el cambio por sectores en la inversión nipona. En realidad, es esperable que estas características se presenten en un flujo de inversión que se ha hecho notar a nivel mundial por periodos de contracción y crecimiento y que ha ido relocalizando en el exterior distintas industrias conforme Japón iba perdiendo su ventaja comparativa en dichos sectores. El hecho de que la inversión nipona respondiese a los cambios en la tasa de crecimiento económico de México y, a fines de los setentas, a los precios internacionales del

petróleo, se explica por las ventajas que las empresas japonesas identificaban en operar en México en dos distintas etapas de la inversión japonesa mundial.

Una tasa de crecimiento aceptable era un requisito importante para las empresas japonesas que venían a México con el deseo de abastecer a un mercado grande y en expansión y que encontraban limitada otras opciones como el abastecimiento a través de las exportaciones.

Por otro lado, el segundo shock petrolero de 1979 y la aparición de México como un importante país exportador de crudo imprimió a las relaciones México-Japón un dinamismo antes desconocido. La fórmula de "desarrollo e importación" utilizada por Japón para asegurar el abasto de recursos naturales pareció repetirse en México en varios puntos.

El gobierno japonés accedió a las demandas de México de que la venta de petróleo fuese acompañada por paquetes de ayuda económica nipona y se canalizaron recursos a la infraestructura petrolera y siderúrgica. También se creó una organización de promoción de la inversión japonesa en México ante la actitud "cooperadora" del gobierno mexicano en materia energética. Japón por otro lado continuó con el procesamiento de materias primas al establecer dos empresas productoras de bienes de capital dependientes del acero de SICARTSA, (empresa siderúrgica receptora de los fondos de ayuda económica canalizados anteriormente). La participación japonesa en esta área se dio a través de inversiones en grupo, lideradas por Kobe Steel en NKS y por Sumitomo en PMT. Entonces varias de las características de la fórmula "desarrollo e importación" se observaron en México.

La concesión de ayuda económica, la aceptación japonesa de continuar con el procesamiento de las materias primas y la inversión grupal que permite canalizar mayores recursos y distribuir los riesgos.

En la tesis también se hizo notar que aproximadamente a partir de 1984 las dos variables seleccionadas, tasa de crecimiento económico y precios del petróleo, dejaron de mostrar una influencia tan clara sobre los flujos de inversión. En 1986 este fenómeno fue patente: los precios del petróleo cayeron abruptamente, la economía decreció y, sin embargo, el flujo de inversión nipona se duplicó con respecto al año anterior. La menor influencia de estos dos factores se explica por las nuevas motivaciones de la inversión japonesa mundial. Es decir, la necesidad de recurrir a la producción en terceros países debido al encarecimiento de las exportaciones japonesas y de establecerse en los antiguos mercados de exportación para mantener el acceso a los mercados, han hecho que México sea atractivo para el inversionista japonés como centro de reducción de costos y puerta de entrada al mercado norteamericano.

En la actualidad el grueso de la inversión se realiza en países desarrollados con el fin de eludir las barreras proteccionistas. México puede convertirse en esta nueva etapa en un lugar atractivo desde el cual apoyar las actividades de las subsidiarias japonesas en Estados Unidos. Dentro de las ventajas de establecer plantas en México se encuentran no sólo los costos salariales menores, sino la existencia de un programa (maquiladora) que otorga tratamiento arancelario preferencial en

México y Estados Unidos a la importación temporal de partes y su reexportación como bienes semiterminados a los E.U. Además las compañías japonesas han podido en ocasiones reducir los aranceles pagados por sus productos al enviarlos a México para algún tipo de procesamiento y luego reintroducirlos a los E.U. como "productos mexicanos". Por otro lado, las empresas japonesas han logrado eludir algunas de las represalias comerciales de los E.U. como muestra el caso de los semiconductores en 1987. Debido a las necesidades de las empresas niponas de trasladarse a los Estados Unidos y los diversos beneficios que pueden obtener al abrir plantas en México, en los últimos cinco años se ha presenciado el surgimiento de las maquiladoras japonesas.

Ahora bien, el modelo de Ozawa es útil porque habla de las industrias japonesas que serán relocalizadas en el exterior, pero deja de lado el estudio de las condiciones en los países receptores que harán posible la llegada de los flujos de inversión. Es por ello que una preocupación a lo largo de la tesis ha sido destacar qué factores internos hicieron de México un país atractivo dentro de las estrategias de inversión nipona. La situación interna de México es un factor importante a considerar porque ha producido variaciones en la aplicación del modelo de Ozawa al caso mexicano. Por ejemplo, la preocupación del gobierno japonés por llevar a cabo proyectos de "desarrollo e importación" fue especialmente notoria en 1973 cuando el primer shock petrolero puso de manifiesto la fragilidad de los acuerdos de importación. El gobierno japonés recurrió al ofrecimiento de ayuda económica a varios países productores de petróleo. Sin embargo, México no fue considerado dentro de esta primera

respuesta japonesa ante la crisis petrolera, porque él mismo era un país importador de petróleo. No fue sino hasta 1979 cuando Japón se fijó en los recursos petroleros mexicanos, y a cambio de un acuerdo en materia petrolera ofreció ayuda económica a México.

Ahora podría argumentarse que esta discrepancia, en el tiempo marcado por el modelo y el momento en que se inició este acercamiento a México, no es importante ya que se repitió la misma fórmula por el interés de Japón en asegurar el abasto petrolero. Sin embargo, el caso mexicano sí presenta diferencias en cuanto a la forma en que vino la ayuda económica. Japón se ofreció a participar en el desarrollo de la infraestructura de explotación petrolera, pero esta ayuda vino a través de créditos y no de inversión directa. La legislación mexicana hubiese impedido cualquier otro tipo de participación. Puede decirse que este hecho no contradujo lo que se hubiera esperado a partir del modelo, ya que en Japón se consideran los préstamos como parte de la inversión destinada a garantizar el abasto de un recurso natural. Pero a mi juicio sí existe una diferencia entre la participación directa e inmediata en la explotación del recurso con capacidad de tomar parte en las decisiones (inversión directa) o la de otorgar ayuda económica, observar como es empleado el dinero, y en su defecto comenzar a negociar para que algunos estudios de factibilidad o alguna parte del proyecto sean encargados a compañías japonesas. Aun cuando los créditos ofrecidos por Japón a México en las negociaciones petroleras no constituyan una desviación del modelo desde el punto de vista japonés, sí denotan una restricción a la forma de participación

de Japón en la economía mexicana y sirven para mostrar como las condiciones particulares de México impusieron distintas modalidades al flujo de capital japonés en el país.

El modelo de Ozawa tampoco explica la inversión japonesa reciente en el sector no manufacturero de América Latina. Siguiendo su modelo teórico cabría esperar que ante la reducción de la demanda de recursos naturales en el mundo y la contracción de los mercados latinoamericanos, la inversión en América Latina se mantuviese estancada, pero no se explica el por qué del auge en la inversión en banderas de conveniencia o paraísos fiscales. De igual modo, los avances recientes del capital japonés en el sector turístico mexicano no están contemplados por el modelo de Ozawa. Es posible que esta inversión sea producto de la tendencia general de la inversión nipona mundial de concentrarse en el sector no manufacturero y que el otorgamiento de facilidades del gobierno mexicano (swaps) haya hecho atractivo el situarse en México y aprovechar diversas locaciones con potencial turístico. El hecho de que la inversión japonesa actual explore nuevas actividades como la turística o se concentre en el sector exportador es en parte reflejo de las condiciones internas mexicanas que inhiben otro tipo de inversiones. En palabras de Hidesuke Kotajima: "Ante la contracción en el consumo interno, México es atractivo como un centro de costos y la inversión se canalizará al sector exportador".(1)

El modelo teórico de Ozawa aborda el análisis sobre los factores que inciden en el desplazamiento hacia el exterior de ciertas industrias japonesas. Pero en este modelo no se toma en

cuenta el hecho de que existe competencia entre varios países susceptibles de recibir dichas industrias. Y por lo tanto no se hace un análisis sobre las condiciones que determinan la decisión de la empresa de escoger uno de los varios destinos posibles. En este sentido la experiencia previa de las empresas niponas operando en México y los problemas que enfrentan diariamente los empresarios japoneses pueden determinar que en situaciones similares en varios países se decida o no establecerse en México.

Como se mencionó en el capítulo cuatro, varias de las empresas japonesas en México han enfrentado una difícil situación a raíz de la crisis económica mexicana. Así por ejemplo la contracción de la demanda interna ha significado la acumulación de inventarios para empresas como PMT y Dina Komatsu, y por otro lado, la escasez de divisas obligó a otras empresas a recurrir a la exportación de productos naturales para financiar sus importaciones, como fue el caso de Nissan Mexicana. Se recordará que los empresarios japoneses han manifestado su escepticismo de que la economía mexicana reinicie en el futuro próximo su crecimiento y que se ha considerado que el mérito de establecerse en México reside en la posibilidad de explotar la vecindad del país con los Estados Unidos.

Dentro de los planes globales de las firmas niponas México es visto en gran medida como una puerta de entrada al mercado norteamericano. Las compañías japonesas operando en México preveen una mayor interacción con los Estados Unidos, como lo demuestra el eje productivo dibujado por el Japan Consulting Institute que uniría los centros industriales de México y Estados

Unidos, desde la Ciudad de México hasta Detroit, a través del establecimiento de plantas niponas en ambos países.

Las encuestas realizadas al empresariado japonés muestran que actualmente el deseo de exportar a los E.U. es una motivación mayor que la de abastecer el mercado interno. Esta consideración puede estar motivada no sólo por las estrategias de apoyo a las subsidiarias niponas operando en los Estados Unidos, sino que también puede ser resultado de la experiencia previa de las compañías japonesas en México, en donde muchos de los proyectos destinados a abastecer el mercado interno han encontrado serias dificultades en el periodo de recesión económica.

Entonces puede decirse que en la aplicación del modelo teórico de Ozawa al caso mexicano es necesario tomar en cuenta la experiencia previa de las compañías japonesas operando en México y las facilidades que el país pueda ofrecer al capital japonés en las distintas etapas de inversión nipona mundial.

Aun cuando se reconozcan los espacios no cubiertos por el modelo teórico, lo cierto es que la inversión japonesa en México sigue en su mayor parte los patrones de comportamiento establecidos por Ozawa al referirse al fenómeno de la inversión nipona mundial. Como se mencionó en páginas anteriores, las etapas de abastecimiento al mercado interno, explotación de recursos naturales y creación de bases de exportación son compatibles con los distintos retos internos y externos que enfrenta la economía japonesa y que han motivado la salida de flujos de inversión a nivel mundial: eludir las políticas sustitutivas de importaciones que limitaban el acceso de los

productos japoneses, garantizar el suministro de un recurso natural indispensable y evitar el cierre de los mercados de los principales socios económicos de Japón. No sólo eso, sino que como se vio a lo largo de la tesis, las variables mexicanas fueron en varias ocasiones insuficientes para explicar los cambios de comportamiento del capital japonés en México. En este sentido no puede explicarse por qué dos variables con tanto peso en el flujo de inversión japonés a México (tasa de crecimiento económico y precios del petróleo) perdieron su influencia, sin entender también cuáles eran las nuevas motivaciones de la inversión nipona mundial y el papel que México podría jugar como base de exportación a los E.U.

Como se mencionó al inicio de la investigación, pueden distinguirse tres ámbitos en el momento de hablar acerca de las determinantes de los flujos de inversión japonesa en México. Esta tesis se ha concentrado en dos de ellos: situación de la economía japonesa y problemas económicos de Japón en el orden internacional. Como ha podido constatararse a lo largo de la tesis, el estudio de estos factores sirve para explicar en buena parte la evolución de la inversión japonesa en México desde sus inicios. Por ejemplo, sin conocer la severa vulnerabilidad de Japón frente al suministro de recursos naturales y el arreglo institucional interno entre sector público y privado que permite la constitución de paquetes de ayuda económica e inversión directa en la política de aseguramiento de recursos naturales, sería difícil comprender por qué el petróleo mexicano tuvo una influencia tan profunda en todas las áreas de la relación

mexicano-japonesa y produjo un rápido incremento del intercambio económico.

El segundo ámbito, al considerar la influencia de otros países en los flujos de inversión nipona también es útil, ya que la inversión japonesa en México difícilmente puede explicarse con un análisis bilateral de las condiciones prevalecientes en México y Japón. Estados Unidos ha ejercido una influencia determinante en el comportamiento de la inversión japonesa mundial a través de la imposición de medidas proteccionistas o de la presión para lograr una revaluación coordinada del yen. Estos fenómenos han alterado los fundamentos del crecimiento económico japonés y han ocasionado que Japón identifique en la inversión en el extranjero una política prioritaria en sus estrategias de crecimiento. Pero la influencia de Estados Unidos en la inversión japonesa en México no sólo ha sido indirecta, al influir en las estrategias japonesas de inversión mundial, sino que también este país ha reaccionado directamente ante los avances del capital japonés en México.

Como se recordará, en la siderurgia mexicana los Estados Unidos y Japón tienen intereses opuestos. Mientras que Japón se ha comprometido con la expansión de la capacidad productiva de acero mexicano, Estados Unidos ha presionado a México para firmar acuerdos de autolimitación de la producción siderúrgica y de la exportación al mercado norteamericano. Quizá el área que ha suscitado mayor debate en los Estados Unidos acerca de la participación japonesa en la economía mexicana sea la industria maquiladora. Aún cuando un organismo como el International Trade Commission ha reconocido los beneficios del

programa maquilador para las compañías estadounidenses, en los últimos años el debate se ha ampliado, para incluir el análisis sobre la posible utilización de Japón del programa maquilador para eludir las las restricciones al comercio impuestas por los E.U. Si bien no se han tomado medidas concretas aún, y una clausura total del programa dañaría a las empresas norteamericanas (quienes ocupan casi en su totalidad el programa), no se descarta la posibilidad de que en el futuro cercano se incluyan cláusulas de contenido norteamericano o se excluya a ciertos países de los beneficios arancelarios otorgados por E.U. Como muestran los casos de la siderurgia o del sector exportador, Estados Unidos puede tener una influencia decisiva en los flujos de inversión japonesa en México e imponer límites a la participación de Japón en la economía mexicana.

Debido a que en esta investigación no se abordó el estudio del tercer ámbito, la situación interna mexicana, no es posible identificar con precisión cuál ha sido el efecto de las medidas de política económica implementadas por el gobierno mexicano sobre los flujos de inversión japoneses. En su oportunidad sería conveniente ampliar el presente estudio para profundizar en el análisis sobre la influencia del ambiente económico creado por el gobierno nacional, en un contexto de competencia entre varios países por recibir los flujos de capital nipones. Sin embargo, el hecho de que las dos variables analizadas (necesidades internas y externas de la economía japonesa) expliquen en gran medida la evolución de la inversión japonesa en México, tiene diversas implicaciones sobre las

modalidades que puede adoptar la participación del capital japonés en la economía mexicana.

La primera consecuencia sería que el gobierno mexicano tiene una capacidad limitada para atraer los flujos de inversión a través de sus políticas económicas y de inversión. Esto no quiere decir que las políticas gubernamentales tengan un peso nulo, de hecho como se comentaba, el modelo de Ozawa sirve para destacar qué industrias serán relocalizadas en el exterior, pero no toma en cuenta la competencia de varios países para recibir esos flujos de inversión. Es en este punto que el ambiente creado por el gobierno mexicano a través de sus políticas macroeconómicas y de inversión puede ser importante para atraer al capital japonés. Sin embargo, el modelo sí marca restricciones a la acción del gobierno mexicano en el sentido de que éste no puede influir en la definición de las grandes etapas de exportación de capital japonés derivadas de los problemas económicos internos de Japón o de sus fricciones con otras potencias económicas.

Otra implicación importante es en cuanto al tipo de participación que puede esperarse del capital japonés en México. Si se está conciente de las motivaciones subyacentes a la salida de flujos de inversión japoneses en distintas etapas, podrá determinarse qué sectores de la economía nacional son susceptibles de recibir el capital nipón. Por ejemplo, en la etapa actual de exportación de capital japonés, la necesidad principal es mantener el acceso al mercado norteamericano por lo que los flujos de inversión japoneses se han canalizado al sector exportador mexicano con el objetivo de exportar a los E.U.

Finalmente deben considerarse los efectos que pueden tener las distintas motivaciones de la inversión japonesa en la efectividad de las medidas de promoción del gobierno mexicano. Es decir, al tomar en cuenta los factores a los que son sensibles en determinado momento las compañías japonesas, que han variado desde la protección del mercado interno a la promoción de exportaciones, podrán diseñarse las medidas que maximicen la capacidad de influencia del gobierno mexicano sobre los flujos de inversión. Por ejemplo, si en la actualidad las empresas japonesas están motivadas en mayor medida por el deseo de exportar a los E.U. que por abastecer al mercado mexicano, la promoción del gobierno mexicano de los flujos de inversión japoneses tal vez pudiera ser más efectiva al atacar los problemas de infraestructura que afectan al sector exportador que al concentrarse en el problema de la expansión de la demanda interna.

Como puede verse, el hecho de que variables externas al país como la situación económica japonesa o los fenómenos internacionales de fricción comercial y revaluación del yen, orienten la llegada de flujos de inversión japoneses a México tiene diversas implicaciones para el país. Estas abarcan desde el tipo de participación que puede esperarse del capital japonés en México y las medidas más efectivas de promoción gubernamental hasta los efectos que pueda tener una mayor participación de este flujo de inversión en el país sobre las relaciones de México con Estados Unidos. La implicación más importante para el gobierno de México es que debe evaluar su proyecto de incrementar el flujo

de inversión proveniente de Japón, a la luz del estudio sobre los sectores económicos que podrán recibir el flujo de inversión, los costos en los que se incurrirá en las políticas de promoción de la inversión japonesa y los efectos que pueda tener la expansión de este flujo de inversión en el país en su relación con Estados Unidos.

NOTAS

INTRODUCCION

- (1) Antonio Gutiérrez Pérez, "Japón: restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochentas", (en Comercio Exterior, vol. 38, no. 3, marzo de 1988), p. 239.
- (2) Japan 1989. An International Comparison, (Tokio: Keizai Koho Center, 1988), p. 33.
- (3) Este punto se trata con mayor detenimiento en el capítulo 3.
- (4) Esta estimación corresponde a la deuda externa en febrero de 1989. "Saldo de la deuda externa de México", (documento interno de Nacional Financiera, Oficina de Representación en el Lejano Oriente, mimeo, febrero de 1989), p. 1.
- (5) Francisco Javier Vidal Bonifaz, "Negativo en 56.5 mil mdd., el flujo de deuda externa", (El Financiero, marzo 16, 1989), p. 18.
- (6) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera", (Diario Oficial, mayo 16, 1989), p. 14.
- (7) México. Presidencia de la República, El Gobierno Mexicano, (no. 49, diciembre de 1986), p. 153.
- (8) Discurso pronunciado por Bernardo Sepúlveda Amor, secretario de Relaciones Exteriores, el 27 de abril de 1988 en Palacio Nacional, (documento impreso de la Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales, Secretaría de Relaciones Exteriores), p. 7.
- (9) "Delinea Salinas de Gortari su programa de política exterior", (La Jornada, febrero 10, 1988), p. 22.
- (10) México. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera en México, (México: CNIE, 1988), p. 19.
- (11) Kiyoshi Kojima, "Japanese Style Direct Foreign Investment", en Japanese Economic Studies, primavera de 1986), p. 59.

CAPITULO 1

- (1) Terutomo Ozawa, Multinationalism. Japanese Style: The

Political Economy of Outward Dependency, (Princeton: Princeton University Press, 1979) p. 13.

- (2) Ibid., p. 12.
- (3) Ibid., p. 15.
- (4) Ibid., p. 16.
- (5) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment: The New Challenge, (The Economist Intelligence Unit, Special Report 142, 1983), p. 2.
- (6) MITI. Small and Medium Enterprise Agency, Current Status and Problems of Overseas Investment by Small and Medium Enterprises, (Tokio: septiembre de 1980), p. 2.
- (7) En palabras de Chalmers Johnson: "No existe nada misterioso acerca de la "guía administrativa". Se refiere a la autoridad gubernamental contenida en leyes que establecen que varios ministerios pueden establecer directivas, peticiones, advertencias, sugerencias y promociones sobre las empresas que están bajo la jurisdicción de un ministerio en particular. La guía administrativa está solo limitada por el hecho de que las empresas deben estar bajo la jurisdicción del ministerio en cuestión y aunque no está basada en ninguna ley explícita, no puede violar la ley". Ver Chalmers Johnson, MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975, (Stanford: Stanford University Press, 1982), p. 265.
- (8) Terutomo Ozawa, Multinationalism. Japanese Style. op. cit., p. 19.
- (9) Ibid., p. 20.
- (10) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment. op. cit., p. 12.
- (11) MITI. Small and Medium Enterprise Agency, Current Status and Problems of Overseas Investment by Small and Medium Enterprises. op. cit., p. 4.
- (12) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment. op. cit., p. 6.
- (13) Seiichi Tsukazaki, "Japanese Direct Investment Abroad", (Journal of Japanese Trade and Industry, no. 4, 1987), p. 10.
- (14) Hirobumi Takaoka, "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987" (Traducción provisional al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin, Julio 1988), p. 1.

- (15) Seiichi Tsukazaki, "Japanese Direct Investment Abroad". op. cit., p. 10.
- (16) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment. op. cit., p. 4.
- (17) Terutomo Ozawa, Multinationalism, Japanese Style. op. cit., p. 24.
- (18) Hirobumi Takaoka, "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987". op. cit., p. 7.
- (19) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment. op. cit., p. 21.
- (20) Japan 1989, An International Comparison. op. cit., p. 43.
- (21) Seiichi Tsukazaki, "Japanese Direct Investment Abroad". op. cit., p. 13.
- (22) Hirobumi Takaoka, "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987". op. cit., p. 3.
- (23) JETRO, Japan's Changing Overseas Direct Investment. (Tokio: JETRO, marzo 1988), p. 11.
- (24) Ibid., p. 13.
- (25) Antonio Gutiérrez Pérez, "Japón: restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochenta", op. cit., p. 241.
- (26) JETRO, Japan's Changing Overseas Direct Investment. op. cit., p. 17.
- (27) Seiichi Tsukazaki, "Japanese Direct Investment Abroad". op. cit., p. 13.
- (28) JETRO, Japan's Changing Overseas Direct Investment. op. cit., p. 18.
- (29) Hirobumi Takaoka, "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987". op. cit., p. 4.
- (30) JETRO, Japan's Changing Overseas Direct Investment. op. cit., p. 20.
- (31) Seiichi Tsukazaki, "Japanese Direct Investment Abroad". op. cit., p. 13.
- (32) Hirobumi Takaoka, "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987". op. cit., p. 4.
- (33) Gorota Kume, "Japanese Direct Investment: Recent Trend and

Policies", (Research Institute of Overseas Investment. The Export-Import Bank of Japan, noviembre 1988), p. 5-6.

- (34) JETRO, Japan's Changing Overseas Direct Investment. op. cit., p. 25.
- (35) Ibid., p. 25-27.
- (36) Ibid., p. 22.
- (37) Ibid., p. 29-30.
- (38) Ibid., p. 31.
- (39) Yoshikazu, Kameyama, Conferencia presentada en el Primer Día Latinoamericano del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (Ixtapa: octubre de 1988) p. 4-6.
- (40) Seiichi Tsukazaki, "Japanese Direct Investment Abroad". op. cit., p. 13.
- (41) JETRO, Japan's Changing Overseas Direct Investment. op. cit., p. 33.
- (42) Yoshikazu Kameyama, op. cit., p. 4.
- (43) Ibid., p. 7.

CAPITULO 2

- (1) Terutomo Ozawa, Multinationalism. Japanese Style. op. cit., p. XXI.
- (2) Ibid., p. 5.
- (3) Patrick y Rosovsky, eds.: Asia's New Giant p. 45-46 citado por Terutomo Ozawa. Multinationalism. Japanese Style. op. cit., p. 6.
- (4) James C. Abegglen y George Stalk, Kaisha. The Japanese Corporation, (Nueva York: Basic Books, 1985), p. 138.
- (5) Terutomo Ozawa, Multinationalism. Japanese Style. op. cit., p. 9.
- (6) Ibid., p. 10.
- (7) Terutomo Ozawa, Multinationalism. Japanese Style. op. cit., p. 44.
- (8) Kiyoshi Kojima, Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations, (Londres:

Croom Helm, 1978), p. 60.

- (9) Terutomo Ozawa, Multinationalism, Japanese Style. op. cit., p. 48-53.
- (10) Kiyoshi Kojima, Direct Foreign Investment. op. cit., p. 63-64.
- (11) Ibid., p. 64.
- (12) Terutomo Ozawa, Multinationalism, Japanese Style. op. cit., p. 69.
- (13) Kiyoshi Kojima, Direct Foreign Investment. op. cit., p. 7.
- (14) Kiyoshi Kojima y Terutomo Ozawa, "Micro and Macro Economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis", (Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 25, no. 1, junio 1984), pp. 9-11.
- (15) Japan 1989, An International Comparison. op. cit., p. 68.
- (16) Kiyoshi Kojima y Terutomo Ozawa, "Micro and Macro Economic Models on Direct Foreign Investment". op. cit., pp. 11-12.
- (17) Ibid., p. 13.
- (18) Robert Reich, The next American frontier: a provocative program for economic renewal, pp. 4-5.
- (19) Terutomo Ozawa, Multinationalism, Japanese Style. op. cit., pp. 34-35.
- (20) Ibid., pp. 35-37.
- (21) Japan 1989, An International Comparison. op. cit., p. 46.
- (22) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment. op. cit., p. 14.
- (23) Terutomo Ozawa, "Japan's Resource Dependency" p. 70. Citado por Kiyoshi Kojima, Direct Foreign Investment. op. cit., p. 232.
- (24) Kiyoshi Kojima, Direct Foreign Investment. op. cit., p. 153.
- (25) Kiyoshi Kojima, "Japanese Style Direct Foreign Investment", (Japanese Economic Studies, primavera 1986), p. 69.
- (26) Ibid., p. 72.
- (27) Kiyoshi Kojima, Direct Foreign Investment. op. cit., p. 136.

- (28) Terutomo Ozawa, La Transferencia de Tecnología de Japón a los países en desarrollo, (México: Secretaría de Relaciones Exteriores, 1974), p. 53.
- (29) Ibid., p. 16.
- (30) Kiyoshi Kojima, Direct Foreign Investment. op. cit., p. 174.

CAPITULO 3

- (1) Raymond Vernon, Storm over the Multinationals, (Nueva York: MacMillan Press, 1977), p. 20.
- (2) En Fortune, (vol. 110, no. 4, 1984), p. 200.
- (3) James C. Abegglen y George Stalk, Kaisha, the Japanese Corporation. op. cit., p. 246.
- (4) Ibid., p. 21.
- (5) Ibid., p. 53.
- (6) Ibid., p. 190.
- (7) Ibid., p. 280.
- (8) Terutomo Ozawa, "Japan's Overseas Investment in Its Third Phase: Implications for U.S.-Mexico Relations", (Mimeo, 1985), p. 15.
- (9) Antonio Gutiérrez Pérez, "Japón: restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochentas". op. cit., p. 233.
- (10) Japan 1989. An International Comparison. op. cit., p. 86.
- (11) Antonio Gutiérrez Pérez, "Japón: restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochentas". op. cit., p. 235.
- (12) Economic Planning Agency, Economic Management within a Global Context, (Tokio: mayo de 1988), p. 7.
- (13) Robert T. Green y Trina L. Larsen, "Only retaliation will open up Japan", (Harvard Business Review, vol. 65, no. 6, nov.-dic. 1987), p. 22.
- (14) Carlos Moneta, "La restructuración de la economía japonesa y sus efectos en las relaciones económicas con América Latina" (Estudio realizado para la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano. Dirección de

Consulta y Coordinación. Caracas: abril de 1987), p. 14.

- (15) Antonio Gutiérrez Pérez. "Japón: restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochentas". op. cit., p. 234.
- (16) Economic Planning Agency, Economic Management within a Global Context. op. cit., p. 4.
- (17) Carlos Moneta, "La restructuración de la economía japonesa y sus efectos en las relaciones económicas con América Latina". op. cit., p. 32.
- (18) Ibid., p. 33.
- (19) Ibid., p. 35.
- (20) Leon Hollerman, Japan Disincorporated: The Economic Liberalization Process. (Stanford: Stanford University Press, 1988), p. XVI.
- (21) Japan 1989. An International Comparison. op. cit., p. 12.
- (22) Takashi Tanaka, Facilitating the Recycling of Japanese Funds. (Tokio: julio de 1988), p. 11.
- (23) Japan 1989. An International Comparison. op. cit., p. 21.
- (24) Carlos Moneta, "La restructuración de la economía japonesa y sus efectos en las relaciones económicas con América Latina". op. cit., p. 68.
- (25) Takashi Tanaka, Facilitating the Recycling of Japanese Funds. op. cit., p. 4.
- (26) MITI, White Paper on Economic Cooperation, 1987. (Tokio: julio de 1988), p. 15.
- (27) Takashi Tanaka, Facilitating the Recycling of Japanese Funds. op. cit., p. 6.
- (28) Nigel Holloway, "Problems of Plenty", (Far Eastern Economic Review, marzo 10, 1988), p. 65.
- (29) Towards a New Development of Japan's Official Development Assistance Regime and the role of the Private Business Sector. (Keizai Koho Center, no. 5, octubre de 1988), p. 2.
- (30) Nigel Holloway, "Problems of Plenty". op. cit., p. 65.
- (31) Takashi Tanaka, Facilitating the Recycling of Japanese Funds. op. cit., p. 17.
- (32) Economic Planning Agency, Economic Management within a

Global Context. op. cit., p. 34.

- (33) Towards a New Development op. cit., p. 1.
- (34) Takashi Tanaka, Facilitating the Recycling of Japanese Funds. op. cit., p. 20.
- (35) Nigel Holloway, "Problems of Plenty". op. cit., p. 66.
- (36) Towards a New Development op. cit., p. 3.
- (37) 1988. JETRO White Paper on World Direct Investment (Tokio: JETRO, 1988), p. 7.
- (38) JETRO, Japan's Changing Overseas Direct Investment. op. cit., p. 1.
- (39) "Keidanren International Cooperation Project Development and Investment Company", (Mimeo, octubre de 1988), p. 2.
- (40) Entrevista realizada por la autora a Reiko Yoshino, asesora del Departamento de Cooperación Económica de Keidanren. Japón, Tokio, diciembre de 1988.
- (41) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment. op. cit., p. 110.
- (42) SECOFI. Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión Extranjera, Panorama de la inversión extranjera en México (México, SECOFI, segundo semestre de 1986), p. 10.

CAPITULO 4

- (1) Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, Informe sobre la inversión extranjera en México, 1983-1987. (México: CNIE, febrero de 1988), p. 66.
- (2) Nacional Financiera. Oficina de Representación en el Lejano Oriente, "La inversión japonesa directa en México". (Mimeo, octubre de 1986), p. 4.
- (3) SECOFI. Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión Extranjera, Panorama de la inversión extranjera en México. (México: SECOFI, segundo semestre de 1986), p. 20.
- (4) Edgar Celada, "Japanese Business Moves Into Mexico". (Voices of Mexico, no. 7, marzo-mayo, 1988) p. 8.
- (5) Nacional Financiera, "La inversión japonesa directa en México". op. cit., p. 7.

- (6) Ibid., p. 8.
- (7) Ibid. p. 6.
- (8) "World Oil Production". (en Petroleum Economist, vol. LVI, no. 4, abril, 1989), p. 140.
- (9) Frank E. Niering, "Mexico: A new force in world oil". (en Petroleum Economist, vol. XLVI, no. 3, marzo, 1979), p. 109.
- (10) ----- "Mexico: The problems mount". (en Petroleum Economist, vol. XLIX, no. 4, abril, 1982), p. 277.
- (11) ----- "Mexico: A new force in world oil". op. cit., p. 105.
- (12) Terutomo Ozawa, Multinationalism: Japanese Style. op. cit., p. 112.
- (13) Estimaciones de la Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión Extranjera de la SECOFI.
- (14) Entrevista realizada por la autora al Sr. Yuji Watanabe, director de la Organización Promotora de Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos. Tokio, Japón, diciembre de 1988.
- (15) Daniel Alder, "Japan's investment in Mexico to drop in 1988" (en The News, agosto 25, 1988), p. 35.
- (16) Estos porcentajes se calcularon a partir de los datos presentados en el cuadro no. 2.
- (17) SECOFI, Panorama de la inversión extranjera en México., op. cit., p. 22.
- (18) Ver estadísticas de la Dirección General de Inversiones Extranjeras. Dirección de Evaluación y Análisis Económico al 31 de diciembre de 1986.

CAPITULO 5

- (1) Terutomo Ozawa, Multinationalism: Japanese Style. op. cit., p. 7.
- (2) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investmente. op. cit., p. 25.
- (3) Terutomo Ozawa, "Japan's Overseas Investment in its Third Phase: Implications for U.S.-Mexico Relations". (Mimeo, 1985), p. 11.

- (4) Jun Nishikawa, "Restricción de recursos: un problema de la economía japonesa", (en Estudios de Asia y Africa, vol. XII, no. 3, 1977), p. 274.
- (5) Terutomo Ozawa, Multinationalism: Japanese Style. op. cit., p. 185.
- (6) Terutomo Ozawa, "Japan's Overseas Investment in its Third Phase: Implications for U.S.-Mexico Relations". op. cit., p. 12.
- (7) Ibid., p. 13.
- (8) Datos tomados de la compilación: Japanese Overseas Investment. A Complete Listing by Firms and Countries. (Tokio: Toyo Keizai Shinposha, 1986), pp. 276-279.
- (9) Ibid.
- (10) Ibid.
- (11) Yoshio Maruya, "Situación actual y perspectivas de las relaciones económicas entre México y Japón". (en Miguel S. Wionczek y Miyokei Shinohara, eds. Las relaciones económicas entre México y Japón. México: El Colegio de México, 1982), p. 228.
- (12) Antonio Ocaranza, "Mexican-Japanese Economic Relations and the United States Connection: A Mexican Perspective". (Tesis de Maestría en Ciencia Política. Universidad de California, Berkeley, abril de 1988), p. 47.
- (13) México. Presidencia de la República, El Gobierno Mexicano. (2a. época, no. 16), pp. 129 y 114.

CAPITULO 6

- (1) Hirohisa Kohama, "A note on Mexican-Japanese Trade". (en Long Term Cooperation Between Mexico and Japan. Tokio: s.e., 1982), p. 8.
- (2) Herman Aschentrupp Toledo, La dimensión política de la crisis y renegociación de la deuda externa mexicana. (1982-1984). (México: CIDE, 1985), p. 238.
- (3) Adolfo López Ryder, "Intercambio comercial México-Japón". (Comercio Exterior, vol. 32, no. 5, mayo, 1982), p. 569-570.
- (4) Richard Fagen, "Mexican Petroleum and U.S. Security", (en Mexican-U.S. Relations. Conflict and Convergence, ed. por Carlos Vásquez y Manuel García y Griego. Los Angeles: Universidad de California, 1983), p. 220.

- (5) Japan 1989. An International Comparison. op. cit., p. 59-60.
- (6) Felicity Marsh, Japanese Overseas Investment. op. cit., p. 49.
- (7) "La relación petrolera México-Japón", (Mimeo, documento interno de PEMEX, 1988), p. 3.
- (8) Victor Kerber, La Cuenca del Pacífico: escenario de competencia por el poder en el sistema mundial: la estrategia de Japón. (México: Centro Latinoamericano de Estudios Estratégicos, 1988), p. 42.
- (9) "La relación petrolera México-Japón". op. cit., p. 9.
- (10) Andrew J. Spindler, The Politics of International Credit: Private Finance and Foreign Policy in Germany and Japan. (Washington: Brookings Institution, 1984), p. 167.
- (11) Ibid. p. 168.
- (12) Ibid. p. 169.
- (13) Ibid. p. 172.
- (14) Yoshio Maruya, "Situación actual y perspectivas de las relaciones económicas entre México y Japón". op. cit., p. 242.
- (15) Instituto de Economías en Desarrollo, "Basic Survey on the promotion of cooperative relations between Japan and Mexico accompanying the rapid changes occurring in the international energy situation". (Tokio: documento preparado por el Instituto de Economías en Desarrollo para la Agencia de Planeación Económica, marzo de 1981), p. IX-5. Subrayado de la autora.
- (16) Andrew J. Spindler, The Politics of International Credit. op. cit., p. 173.
- (17) Instituto de Economías en Desarrollo, "Basic Survey on the promotion". op. cit., p. X-2.
- (18) Barbara Stallings, "The reluctant giant: Japan and the Latin American debt crisis" (Mimeo, versión preliminar, 1988), p. 8.
- (19) Andrew J. Spindler, The Politics of International Credit. op. cit., p. 174.
- (20) Este argumento ha sido tomado del artículo de Gabriel Székely y Donald Wyman, "Japan's Ascendance in U.S. Economic Relations with Mexico" (SAIS Review, vol. 8, no.

- 1, invierno-primavera, 1988), p.176.
- (21) Antonio Ocaranza, "Mexican-Japanese Economic Relations". op. cit., p. 32.
- (22) Ibid., p. 32.
- (23) Gabriel Székely y Donald Wyman, "Japan's Ascendance in U.S. Economic Relations". op. cit., p. 177.
- (24) Ibid., p. 177.
- (25) Ibid., p. 174.
- (26) Patricia Paredes, "Prorrogará México su acuerdo petrolero con Japón: Rojas". (El Universal, mayo 29, 1989).
- (27) "Proyecto Petrolero del Pacífico" (en Mercado de Valores, año XLVII, no. 10, marzo 9, 1987), p. 249-251.
- (28) Antonio Ocaranza, "Mexican-Japanese Economic Relations". op. cit., p. 31.
- (29) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz, "Les investissements japonais au Mexique". (Problemes D'Amérique Latine, no 89, tercer trimestre, 1988), p.133.
- (30) Ibid., p. 134.
- (31) Miguel S. Wionczek y Miyohel Shinohara, Las relaciones económicas entre México y Japón: Influencia del desarrollo petrolero mexicano (México: El Colegio de México, 1982), p.78.
- (32) Ibid., p. 78.
- (33) Nacional Financiera, Empresas Productoras de Bienes de Capital.
- (34) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz, "Les investissements japonais au Mexique". op. cit., p. 136.
- (35) J.A. Pérez Stuart, "Pidió Japón la Quiebra de Fundidora de Monterrey". (Excelsior, mayo 1986), p. 1.
- (36) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz, "Les investissements japonais au Mexique". op. cit., p. 137.
- (37) Ibid., p. 135.
- (38) Ibid., p. 137.
- (39) Ibid., p. 138.
- (40) Charles Smith, "Hostages to the yen". (Far Eastern

Economic Review, vol. 134, no. 46, noviembre, 1986), p. 105.

- (41) "Kobe Steel pins its hopes on diversification". (Far Eastern Economic Review, diciembre, 25, 1986), p. 62.
- (42) Entrevista realizada por la autora al Sr. Yuji Watanabe, director de la Organización Promotora de Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos. Tokio, Japón, diciembre de 1988.
- (43) Organización Promotora de Coinversiones Japón-México, Guía para Coinversiones Japón-México (Tokio: Japan Consulting Institute, 1981).
- (44) Organización Promotora de Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos, Guía para Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos (Tokio: Japan Consulting Institute, 1984).
- (45) Entrevista realizada por la autora al Sr. Yuji Watanabe, director de la Organización Promotora de Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos. Tokio, Japón, diciembre de 1988.
- (46) Ibid.
- (47) Terutomo Ozawa, Multinationalism: The Japanese Style. op. cit. p. 184-185.
- (48) Ibid., p. 139.
- (49) De hecho las autoridades japonesas registran estos créditos como una forma de inversión directa. Kiyoshi Kojima aclara que el tipo de inversión (compra de acciones, préstamos o establecimiento de filiales) dependerá de la situación prevaleciente en el país anfitrión: "Los préstamos pueden hacerse a alguna empresa en la que se adquirieron o no acciones. Debido a que Japón importa recursos naturales como petróleo, gas natural y cobre, sobre todo de países en desarrollo, la participación en capital de la empresa es deseable para asegurar un flujo estable de recursos. Sin embargo muchos países en desarrollo restringen la participación extranjera en la explotación de sus recursos naturales, debido a fuertes sentimientos nacionalistas, y llevan a cabo por sí mismos las actividades de explotación muchas veces a través de compañías nacionales, imposibilitando la inversión japonesa en ellas. Consecuentemente existen numerosos ejemplos de empresas japonesas que dan préstamos a compañías locales para garantizar flujos de importación". Ver Kiyoshi Kojima, "Japanese-Style Direct Foreign Investment" (Japanese Economic Studies, primavera de 1986), p. 64.
- Esta forma de contabilizar la inversión en el extranjero

por parte de las autoridades japonesas confirma la concepción global que se tiene sobre los flujos de capital y refleja como ocurren en realidad los proyectos de inversión extranjera. Cuando existe algún interés de seguridad nacional, como en la explotación e importación de recursos naturales, se produce una combinación de flujos de capital que incluyen: programas de ayuda económica, inversión directa y préstamos.

CAPITULO 7

- (1) Cálculos hechos a partir de las cifras del cuadro no. 18.
- (2) El Toyo Keizai Shinposha ha hecho una compilación sobre las empresas japonesas operando en el extranjero. Uno de los datos que se presentan es la motivación de la empresa al iniciar su operación en otros países. Ver Japanese Overseas Investment. A Complete Listing by Firms and Countries. op. cit.
- (3) Ibid.
- (4) Mario Carrillo Huerta y Víctor L. Urquidi, "El comercio originado en la división internacional de la producción: la maquila y la postmaquila" (Mimeo), p. 6.
- (5) Jorge A. Bustamante, "El programa fronterizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación" (Foro Internacional, vol. XVI, no. 2, oct.-dic., 1975), p. 185.
- (6) Sergio Rivas F., "La industria maquiladora en México; realidades y falacias" (Comercio Exterior, vol. 35, no. 11, noviembre, 1985), p. 1071.
- (7) Mario Carrillo Huerta y Víctor L. Urquidi, "El comercio originado en la división internacional de la producción". op. cit., p. 51.
- (8) David Ehrenthal y Joseph Newman, "Explaining Mexico's Maquila Boom" (SALS Review, vol. 8, no. 1, invierno-primavera, 1988), p.194.
- (9) José Manuel Martínez Ayala, "Industrias Maquiladoras y Fronterizas en México: Diferencias con Corea del Sur y Hong Kong". (Seminario de Comercio Exterior de la Industria de Transformación: Experiencia del mundo en México), p. 11.
- (10) María Hope, "Maquiladoras: Una ventana de oportunidades?" (Expansión, mayo 25, 1988), p. 50.
- (11) Ibid., p. 54.

- (12) "Suplemento Estadístico de Mexico Close Up" (Industria Maquiladora. México: Banamex, 1988), p. 145.
- (13) Terutomo Ozawa, "Japan's Overseas Investment..." op. cit., p. 21.
- (14) "Japan Discovers Mexico" (Tokyo Business Today, abril, 1988), p. 21.
- (15) José Neme Salum, "Prevé Japón Invertir 3 mil Millones de Dls. en México". (Ultimas Noticias, mayo, 1988), p. 17.
- (16) Gerry Traucht, "The Maquiladoras". (Tokyo Journal, marzo, 1988), p. 28.
- (17) Japanese Overseas Investment. A Complete Listing... op. cit.
- (18) Mikoto Usui, "Transferencia internacional de tecnología industrial: una evaluación del desempeño japonés en los países recientemente industrializados de América Latina" (en Transnacionalización y periferia semindustrializada, México: CIDE, 1983), p. 318.
- (19) Ibid. p. 319.
- (20) Francisco Javier Vidal Bonifaz, "Logró la Industria Automotriz un Repunte de 37% en 88". (en El Financiero, febrero de 1989), p. 38.
- (21) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz, "Les investissements japonais au Mexique". op. cit. p. 130.
- (22) "Nissan to supply offshoot in U.S. with engines from its Mexican plant" (en Japan Economic Journal, noviembre, 1985), p. 17.
- (23) "Ford, Chrysler will buy Nissan Mexicana parts" (en Japan Economic Journal, abril, 1987), p. 10.
- (24) Gabriel Székely y Donald Wyman. "Japan's Ascendance in U.S. Economic Relations with Mexico". op. cit., p. 183.
- (25) Japan Consulting Institute. Informe sobre la Localización de la Industria Maquiladora en México (Tokio: Japan Consulting Institute, 1987) p. 26.
- (26) "Mazda to supply parts to Ford in Mexico". (Japan Economic Journal).
- (27) Dolores Carbonell. "Inversión japonesa en México: El Sol Naciente se traslada a la frontera" (en Expansión, agosto, 1987), p. 64.

- (28) "Honda's new Mexican unit to make motorcycles and car body parts" (en Japan Economic Journal, marzo, 1986), p. 15.
- (29) James P. Womack, "Prospects for the U.S.-Mexican Relationship in the Motor Vehicle Sector" (en The U.S. and Mexico: Face to Face with New Technology. New Brunswick: Transaction Books, 1987), p. 109.
- (30) Ibid., p. 115.
- (31) Ibid., p. 116.
- (32) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz. "Les investissements japonais au Mexique". op. cit., p. 131.
- (33) Rhys Jenkins, "La internacionalización del capital y los países semiindustrializados: el caso de la industria automotriz" (en Transnacionalización y periferia semiindustrializada II. México: CIDE, 1984), p. 49.
- (34) Ibid., p. 50.
- (35) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz. "Les investissements japonais au Mexique". op. cit., p. 132
- (36) James P. Womack. "Prospects for the U.S.-Mexican Relationship in the Motor Vehicle Sector". op. cit., p. 118.
- (37) Mikoto Usui, op. cit., p. 326.
- (38) Ibid., p. 331.
- (39) Peter Ennis, "Japan Discovers Mexico" (en Tokyo Business Today, abril 1988), p. 21.
- (40) Kathleen K. Wiegner, "How to mix sake and tequila" (Forbes, marzo, 1987), p. 50.
- (41) Ibid., p. 49.
- (42) Steve L. Hawkins, "Tokyo opens a southern trade route" (en U.S. News and World Report, agosto, 1987), p. 40.
- (43) Kiyoshi Otani, "Japanese firms begin moving production from U.S. to Mexico" (en Japan Economic Journal, mayo, 1987), p. 14.
- (44) Peter Ennis. "Japan Discovers Mexico". op. cit., p. 21.
- (45) Ibid., p. 21.
- (46) Ibid., p. 21.
- (47) Gerry Traucht, "The Maquiladoras". op. cit., p. 29.

- (48) Peter Ennis. "Japan Discovers Mexico". op. cit., p. 22-23.
- (49) María Rosas. "El sol naciente amanece en México" (en Expansión, vol. 20, no. 489, abril 27, 1988).
- (50) Robert Z. Lawrence y Robert E. Litan, "Why protectionism doesn't pay". (Harvard Business Review, vol. 65, no. 3, mayo-junio, 1987), p. 62.
- (51) Susan Schwab, "Japan and the U.S. Congress: Problems and Prospects". (Journal of International Affairs, vol. 37, no. 1, verano, 1983), p. 123.
- (52) "The Far East Goes South" (en Newsweek, junio 22, 1987), p. 40.
- (53) "Japanese Avoid U.S. Tariffs by Shifting Firms to Mexico" (en Asahi Evening News, mayo 28, 1987).
- (54) "Mitsubishi Heavy plans Mexico-U.S. production" (en Japan Economic Journal, diciembre 19, 1987).
- (55) Citado en Antonio Ocaranza. "Mexican-Japanese Economic Relations". op. cit., p. 55.
- (56) Gabriel Székely y Donald Wyman. "Japan's Ascendance in U.S. Economic Relations with Mexico". op. cit., p. 184-185.
- (57) Peter Ennis. "Japan Discovers Mexico". op. cit., p. 21.
- (58) "Maquiladoras Niponas Podrían Causar "Ola" Proteccionista de E.U." (en El Financiero, diciembre 23, 1987).
- (59) Saúl Vázquez Granados, "3.5 Millones Desempleados en E.U. por las Maquiladoras" (en El Financiero, marzo 6, 1989), p. 57.
- (60) Steve L. Hawkins. "Tokyo opens a southern trade route". op. cit., p. 42.
- (61) Ibid., p. 42.
- (62) Gerry Traucht. "The Maquiladoras". op. cit., p. 28.
- (63) Versión resumida de la audiencia del Congreso sobre: "El Impacto de las Maquiladoras en el empleo y comercio norteamericanos", realizada en San Diego el 16 de junio de 1987.
- (64) Ibid.
- (65) María Hope. "Maquiladoras: Una ventana de oportunidades".

- op. cit., p. 52.
- (66) Ibid., p. 52.
- (67) Kono Ishikawa, "Kaigai shinshutsu saizen sen" ["El último frente en la expansión hacia el exterior"] (en NHK Report, s.l.), p. 19
- (68) Japan Consulting Institute. Informe sobre la Localización de la Industria Maquiladora en México. op. cit., p. 3.
- (69) Ibid., p. 9
- (70) Kono Ishikawa, "Kaigai shinshutsu saizen sen" ["El último frente en la expansión hacia el exterior"]. op. cit., p. 20.
- (71) Japan Consulting Institute. Informe sobre la Localización de la Industria Maquiladora en México. op. cit., p. 6.
- (72) Ibid., p. 14.
- (73) Ibid., p. 4.
- (74) Ibid., p. 97.
- (75) Ibid., p. 86.
- (76) Ibid., p. 88.
- (77) Hidesuke Kodajima, "Nikkei Makiradora no kyu shinshutsu ni mondai wa nai ka? Shinchona kodo de nichibei masatsu o fusegue" ["No hay problemas con la rápida expansión de las maquiladoras japonesas? Para prevenir el conflicto E.U.-Japón deben tomarse medidas precavidas"], (Economista, abril 12, 1988), p. 12.
- (78) Ibid., p. 13.
- (79) Ibid., p. 13.
- (80) Ibid., p. 14.
- (81) Ibid., p. 15.
- (82) Ibid., p. 17.
- (83) Mike M. Mochizuki, "The U.S. and Japan: Conflict and Cooperation under Mr. Reagan". (en Eagle Resurgent? The Reagan Era in American Foreign Policy, Boston: Little, Brown & Company, 1987), p. 344.
- (84) Antonio Gutiérrez Pérez, "Japón: restructuración interna e

internacionalización de la economía". op. cit., p. 236.

- (85) Federación de Organizaciones Económicas (Keidanren), "Survey Results on Japan Mexico Economic Relations". (Mimeo, octubre de 1987), p. 7.
- (86) SECOFI, "Experiencia mexicana: incentivos a las exportaciones en México". (Mimeo, documento interno, 1988), p. 5-6.
- (87) Susan Walsh Sanderson, "Automated Manufacturing and Offshore Assembly in Mexico" (en The U.S. and Mexico: Face to Face with New Technology. New Brunswick: Transaction Books, 1987), p. 140.

CAPITULO 8

- (1) Terutomo Ozawa. Multinationalism: The Japanese Style. op. cit., p. 23.
- (2) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz. "Les investissements japonais au Mexique". op. cit., p. 143.
- (3) Antonio Ocaranza. "Mexican-Japanese Economic Relations". op. cit., p. 51.
- (4) Artículo publicado en Uno más Uno, diciembre 23 de 1987. Citado por Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz. "Les investissements japonais au Mexique". op. cit., p. 144.
- (5) Engineering Consulting Firms Association, Japan. "Ensenada Resort-Type Tourism Development Project" (junio, 1987) 5 p.
- (6) "Special on Mexico: Tourism raises hopes once more" (en Japan Economic Journal, diciembre, 27, 1986), p. 13.
- (7) "Mayores inversiones en turismo de Japón en México" (en La Jornada, octubre 11, 1987).
- (8) Ibid.
- (9) Javier Martínez Staines, "El turismo navega contra viento y marea". (Expansión, vol. XXI, no. 515, mayo 10, 1989), p. 36.
- (10) Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz. "Les investissements japonais au Mexique". op. cit., p. 144.
- (11) Javier Martínez Staines, "El turismo navega contra viento y marea". op. cit., p. 28.

- (12) Ibid., p. 31.
- (13) Ibid., p. 36
- (14) Sergio Rivas F., "La industria maquiladora en México". op. cit., p. 1082.

CONCLUSIONES

- (1) Entrevista realizada por la autora al Sr. Hidesuke Kotajima, director general asociado en el Área de finanzas internacionales del Long Term Credit Bank of Japan. Japón, Tokio, diciembre de 1988.

CUADRO NO. 1

VALOR DE LA INVERSIÓN JAPONESA DIRECTA APROBADA POR EL GOBIERNO JAPONÉS
(Millones de dólares)

Año Fiscal*	Flujo de Inversión	Valor Acumulado	Incremento sobre el año anterior
1951-1961	447	447	
1962	98	545	21.8
1963	126	671	23.1
1964	119	790	17.7
1965	159	949	20.1
1966	227	1,176	23.9
1967	275	1,451	23.4
1968	557	2,008	38.4
1969	665	2,673	33.1
1970	904	3,577	33.8
1971	858	4,435	24.0
1972	2,338	6,773	52.7
1973	3,494	10,267	51.6
1974	2,396	12,663	23.3
1975	3,280	15,943	25.9
1976	3,462	19,405	21.7
1977	2,806	22,211	14.5

* El año fiscal en Japón se contabiliza de abril a marzo del año siguiente.

FUENTE: MITI, *Wagakuni Kigyo*, 1977 p. 54. Citado por Terutomo Ozawa: Multinationalism; The Japanese Style, (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 12.

CUADRO NO. 2

TENDENCIAS DE LA INVERSION JAPONESA MUNDIAL
(Millones de dólares)

Año Fiscal*	Número de inversiones	Flujo de inversión	Incremento sobre el año anterior (%)
1951-1973	9,504	10,267	---
1974	1,912	2,396	-31.4
1975	1,591	3,280	37.0
1976	1,652	3,462	5.5
1977	1,761	2,806	-18.9
1978	2,393	4,598	63.9
1979	2,694	4,995	8.6
1980	2,442	4,693	- 6.0
1981	2,563	8,932	90.3
1982	2,549	7,703	-13.7
1983	2,754	8,145	5.7
1984	2,499	10,155	24.7
1985	2,613	12,217	20.3
1986	3,196	22,320	82.7
TOTAL	40,123	105,969	---

* El año fiscal en Japón se contabiliza de abril a marzo del siguiente año.

Nota: En el número de inversiones sólo se contabilizan los nuevos proyectos

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Tomado de Seiichi Tsukazaki: "Japanese Direct Investment Abroad", (Journal of Japanese Trade and Industry, no. 4, 1987), p. 11.

CUADRO NO. 3

INVERSION JAPONESA EN EL EXTRANJERO POR TIPO
(Millones de dólares)

Año Fiscal	Inversión Total		Inversión en Acciones		Inversión en Préstamos		Establecimiento de subsidiarias	
	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor	No.	Valor
1951-1980	23,949	36,497	12,799	17,634	7,698	16,968	914	1,309
1981	2,563	8,932	748	3,248	1,773	5,574	42	110
1982	2,549	7,703	765	3,375	1,742	4,180	42	149
1983	2,754	8,145	868	3,753	1,848	4,192	38	200
1984	2,499	10,155	828	4,595	1,636	5,340	35	221
1985	2,613	12,217	1,023	5,963	1,552	5,924	38	329
1986	3,196	22,320	1,419	12,546	1,728	9,208	49	566
1987	4,584	33,364	2,126	19,941	2,387	12,971	71	452
TOTAL								
1951-1987	44,707	139,334	20,576	71,056	20,364	64,348	1,229	3,336

Nota 1: El número de inversiones representa únicamente los nuevos proyectos.

Nota 2: De acuerdo con la modificación de la Ley sobre Control de Divisas Extranjeras de diciembre de 1980, se incluyen la compra de acciones o préstamos a las corporaciones en el extranjero que excedan del 10% del valor total de las acciones (25% antes de la reforma) y se excluyen las compras de bienes raíces.

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Citado por Hirobumi Takaoka: "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987", (Traducción provisional al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment, julio 1988), p. 10.

CUADRO NO. 4

LA DEPENDENCIA EXTERNA DE JAPON EN RECURSOS NATURALES EN 1980

Recurso Natural	Porcentaje
Carbón	81.8
Petróleo	99.8
Gas Natural	90.7
Mineral de Hierro	98.7
Cobre	96.0
Plomo	83.0
Zinc	68.5
Estaño	98.4
Aluminio	100.0
Niquel	100.0
Madera	68.3

FUENTE: MITI. Tomado de Felicity Marsh: Japanese Overseas Investment: The New Challenge, (The Economist Intelligence Unit, Special Report 142, 1983), p. 15.

CUADRO NO. 5

DISTRIBUCION REGIONAL DE LA INVERSION JAPONESA ACUMULADA POR SECTOR INDUSTRIAL A-FINES DE 1976

Región	Sector Extractivo (%)	Sector Manufacturero (%)	Comercio y Servicios (%)
Norteamérica	9.5	16.1	42.3
Europa	1.6	4.9	22.3
América Latina	14.6	29.7	11.0
Asia	30.9	39.5	12.7
Oceanía	10.2	6.1	2.5
Medio Oriente	26.3	2.4	7.2
Africa	6.9	1.2	2.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0

FUENTE: MITI, Wagakuni Kigyo, 1976, p. 103. Tomado de Terutomo Ozawa: Multinationalism: The Japanese Style, (Princeton: Princeton University Press, 1979), p. 23.

CUADRO NO. 6

INVERSION JAPONESA DIRECTA POR REGION

	1974	1980	1986
Asia	24.6%	26.9%	20.6%
Norteamérica	23.8%	26.8%	35.3%
Latinoamérica	19.8%	16.9%	19.2%
Europa	17.3%	12.3%	13.7%
Medio Oriente	6.2%	6.2%	2.8%
Oceania	5.9%	6.9%	4.9%
Africa	2.4%	4.0%	3.5%

FUENTE: Tomado de JETRO: Japan's Changing Overseas Investment. Tokio: JETRO, 1988. p. 7.

CUADRO NO. 7

INVERSION JAPONESA DIRECTA POR PAIS
(Millones de dólares)

País	Año Fiscal 1986			Año Fiscal 1987			Cifras Agregadas 1951-1987		
	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)
E.U.	1,232	10,165	45.5	1,816	14,704	44.1	15,573	50,159	36
Canadá	52	276	1.2	69	653	2.0	835	2,604	1.9
Total Norteamérica	1,284	10,441	46.8	1,885	15,357	46.0	16,408	52,763	37.9
Panamá	373	2,401	10.8	312	2,305	6.9	3,059	11,146	8.0
Brasil	30	270	1.2	33	229	0.7	1,359	5,086	3.7
Islas Caimán	32	930	4.2	41	1,197	3.6	133	2,476	1.8
Bahamas	18	792	3.5	9	734	2.2	80	1,981	1.4
México	5	226	1.0	7	28	0.1	250	1,584	1.1
Perú					1	0.0	96	696	0.5
Bermuda	1	16	0.1	15	36	0.1	99	653	0.5
Antillas	2	66	0.3	3	199	0.6	39	575	0.4
Argentina	7	17	0.1	3	15	0.0	121	191	0.1
Chile	2	2	0.0	5	7	0.0	65	189	0.1
Puerto Rico	1	0	0.0		0	0.0	39	141	0.1
Venezuela	6	4	0.0	7	3	0.0	95	138	0.1
Otros	13	13	0.1	15	62	0.2	495	333	0.2
Total América Latina	490	4,737	21.2	450	4,816	14.4	5,930	25,189	18.1
Indonesia	46	250	1.1	67	545	1.6	1,494	9,218	6.6
Hong Kong	163	502	2.2	261	1,072	3.2	2,829	4,505	3.2
Singapur	85	302	1.4	182	494	1.5	2,042	3,065	2.2
Corea del Sur	111	436	2.0	166	647	1.9	1,559	2,765	2.0
China	85	226	1.0	101	1,226	3.7	397	1,740	1.2
Malasia	70	158	0.7	64	163	0.5	1,073	1,446	1.0
Taiwan	178	291	1.3	268	367	1.1	1,899	1,419	1.0
Tailandia	58	124	0.6	192	250	0.7	1,303	1,134	0.8
Filipinas	9	21	0.1	18	72	0.2	651	985	0.7
India	8	11	0.0	13	21	0.1	145	124	0.1
Brunei	1	1	0.0	1	0	0.0	31	108	0.1
Otros	5	5	0.0	9	11	0.0	268	149	0.1
Total Asia	819	2,327	10.4	1,342	4,868	14.6	13,691	26,658	19.1

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Tomado de Hirobumi Takaoka: "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987", (Traducción provisional al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin, julio 1988), p.11.

CUADRO NO.7

INVERSION JAPONESA DIRECTA POR PAIS
(Continuación)
(Millones de dólares)

País	Año Fiscal 1986			Año Fiscal 1987			Cifras Agregadas 1951-1987		
	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)
Arabia Saudita-									
Kuwait		41	0.2		54	0.2	4	1,363	1.0
Irán							108	1,003	0.7
Arabia Saudita	1	0	0.0	1	0	0.0	99	361	0.3
Emiratos Arabes Unidos	1	1	0.0	1	8	0.0	43	241	0.2
Otros	2	2	0.0	1	0	0.0	70	111	0.1
Total Medio Oriente	4	44	0.2	3	62	0.2	324	3,079	2.2
Gran Bretaña	142	984	4.4	178	2,473	7.4	1,368	6,598	4.7
Luxemburgo	16	1,092	4.9	18	1,764	5.3	117	4,072	2.9
Holanda	60	651	2.9	71	829	2.5	425	3,166	2.3
Alemania Occ.	59	210	0.9	50	403	1.2	867	1,955	1.4
Francia	52	152	0.7	99	330	1.0	841	1,300	0.9
Suiza	7	91	0.4	22	224	0.7	242	977	0.7
España	15	86	0.4	24	283	0.8	187	883	0.6
Bélgica	7	50	0.2	12	70	0.2	261	863	0.6
Irlanda	4	72	0.3	5	58	0.2	67	390	0.3
Italia	18	23	0.1	26	59	0.2	182	262	0.2
Unión Soviética	1	1	0.0	1	1	0.0	8	195	0.1
Otros	23	57	0.3	31	82	0.2	296	386	0.3
Total Europa	404	3,469	15.5	537	6,576	19.7	4,861	21,047	15.1
Liberia	42	289	1.3	61	267	0.8	740	3,010	2.2
Zaire							56	282	0.2
Nigeria	1	0	0.0				89	157	0.1
Zambia							17	142	0.1
Otros	7	20	0.1	5	5	0.0	324	360	0.3
Total África	50	309	1.4	66	272	0.8	1,226	3,951	2.8
Australia	104	881	3.9	235	1,222	3.7	1,548	5,724	4.1
Nueva Zelanda	15	93	0.4	18	121	0.4	246	476	0.3
Nueva Guinea	4	1	0.0	6	6	0.0	196	206	0.1
Marianas Nte.	16	13	0.1	40	33	0.1	127	110	0.1
Otros	6	4	0.0	2	31	0.1	150	131	0.1
Total Oceanía	145	992	4.4	301	1,413	4.2	2,267	6,647	4.8
TOTAL	3,196	22,320	100.0	4,584	33,364	100.0	44,707	139,334	100.0

CUADRO NO. 8

INVERSION JAPONESA DIRECTA POR PRODUCTO
(Millones de dólares)

Industria	Año Fiscal 1986			Año Fiscal 1987			Cifras Agregadas 1951-1987		
	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)
Alimentos	97	127	0.6	135	328	1.0	1,320	1,320	1.1
Textiles	45	63	0.3	94	206	0.6	1,314	2,353	1.7
Madera y pulpa	23	57	0.3	49	317	1.0	581	1,465	1.1
Químicos	83	355	1.6	154	910	2.7	1,510	5,247	3.8
Hierro y acero/ metales no ferrosos	71	328	1.5	150	786	2.4	1,500	6,304	4.5
Maquinaria	144	626	2.8	190	687	2.1	1,690	3,284	2.4
Eléctrica/electrónica	212	987	4.4	322	2,421	7.3	2,306	7,155	5.1
Equipo de transporte	97	828	3.7	146	1,473	4.4	705	5,675	4.1
Otros	209	435	1.9	288	703	2.1	2,449	2,980	2.1
TOTAL MANUFACTURAS	981	3,086	17.1	1,528	7,832	23.5	13,375	36,038	25.9
Agricult. y silvicult.	27	15	0.1	63	97	0.3	1,012	893	0.6
Pesquería	46	52	0.2	35	44	0.1	652	538	0.4
Minería	36	669	3.0	58	511	1.5	1,023	12,936	9.3
TOTAL EXPLOTACION RECURSOS	109	736	3.3	156	652	1.9	2,687	14,367	10.3
Construcción	45	250	1.1	53	87	0.3	867	1,134	0.8
Comercio	649	1,861	8.3	839	2,269	6.8	11,784	16,807	12.1
Finanzas y seguros	274	7,240	32.4	283	10,673	32.0	1,498	28,772	20.6
Servicios	290	1,560	7.0	432	2,780	8.3	2,913	9,026	6.5
Transportación	440	1,925	8.6	415	2,145	6.4	3,041	9,970	7.2
Bienes raíces	332	3,997	17.9	798	5,428	16.3	1,646	11,958	8.6
Otros	27	379	1.7	9	1,047	3.1	3,129	7,332	5.3
TOTAL COMERC. Y SERVS.	2,166	17,949	80.4	2,985	25,080	75.2	27,565	99,365	71.3
Sucursales	49	566	2.5	71	452	1.4	1,229	3,336	2.4
Compra bienes raíces							2,538	595	0.4
TOTAL	3,196	22,320	100.0	4,854	33,364	100.0	44,707	139,334	100.0

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Tomado de Hirobumi Takaoka: "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987", (Traducción al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin, julio 1988), p. 12.

CUADRO NO. 9
INVERSION JAPONESA DIRECTA POR REGION Y PRODUCTO EN 1987
(Millones de dólares)

Industria	Norteamérica			América Latina			Asia		
	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)
Alimentos	51	150	45.7	1	8	2.4	63	142	43.3
Textiles	18	132	64.1	3	9	4.4	45	28	13.6
Madera y pulpa	21	301	95.0	1	3	0.9	25	13	4.1
Químicos	48	535	58.8	2	3	0.3	80	246	27.0
Hierro y acero/ metales no ferrosos	40	390	49.6	4	77	9.8	95	306	38.9
Maquinaria	81	481	70.0	4	5	0.7	76	102	14.8
Eléctrica/electrónica	99	1,719	71.0	6	42	1.7	184	467	19.3
Equipo de transporte	66	715	48.5	4	13	0.9	61	206	14.0
Otros	97	425	60.5	2	2	0.3	161	169	24.0
TOTAL MANUFACTURAS	521	4,848	61.9	27	161	2.1	790	1,679	21.4
Agricult. y silvicult.	11	9	9.3	14	7	7.2	16	15	15.5
Pesquería	4	3	6.8	4	1	2.3	20	21	47.7
Minería	25	182	35.6	3	25	4.9	16	240	47.0
TOTAL EXPLOTACION DE RECURSOS	40	194	29.8	21	33	5.1	52	276	12.3
Construcción	16	54	62.1	3	3	3.4	25	16	18.4
Comercio	396	1,200	55.5	27	165	7.3	213	212	9.3
Finanzas y seguros	55	2,898	27.2	74	2,638	24.7	38	378	3.5
Servicios	218	1,572	56.5	15	145	4.1	97	684	24.6
Transportación	36	90	4.2	275	1,632	76.1	32	140	6.5
Bienes raíces	572	4,375	80.6	7	36	0.7	75	442	8.1
Otros	5	36	3.4		0	0.0	2	994	94.9
TOTAL COMERC. Y SERVS.	1,298	10,285	42.1	401	4,589	18.8	472	2,866	11.7
Sucursales	26	30	6.6	1	2	0.4	28	47	10.4
TOTAL	1,885	15,357	46.0	450	4,816	14.4	1,342	4,868	14.6

Nota: Los porcentajes muestran la porción que ocupa la región en cada industria.

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Tomado de Hirobumi Takaoka: "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987", (Traducción al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin, julio 1988), p. 13.

CUADRO NO. 9
INVERSION JAPONESA DIRECTA POR REGION Y PRODUCTO EN 1987
 (Continuación)
 (Millones de dólares)

Industria	Medio Oriente			Europa			Africa		
	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)
Alimentos				9	19	5.8			
Textiles				25	35	17.0			
Madera y pulpa				1	1	0.3			
Químicos				23	121	13.3			
Hierro y acero/ metales no ferrosos				10	13	1.7			
Maquinaria				23	87	12.7			
Eléctrica/electrónica				32	179	7.4			
Equipo de transporte				11	299	20.3	1	2	0.3
Otros				25	99	14.1			
TOTAL MANUFACTURAS				159	851	10.9	1	2	0.0
Agricult. y silvicult.				4	5	5.2			
Pesquería				1	0	0.0	1	2	4.5
Minería	1	8	1.6	2	0	0.0			
TOTAL EXPLOTACION DE RECURSOS	1	8	1.2	7	5	0.8	1	2	0.3
Construcción				3	1	1.1	2	1	1.1
Comercio				167	500	22.0	1	0	0.0
Finanzas y seguros	1	0	0.0	100	4,532	42.5	9	19	0.2
Servicios	1	0	0.0	56	192	6.9	1	25	0.9
Transportación				12	53	2.5	51	223	10.4
Bienes raíces				21	124	2.3			
Otros									
TOTAL COMERC. Y SERVS.	2	0	0.0	359	5,402	22.1	64	268	0.0
Sucursales		54	11.9	12	317	70.1			
TOTAL	3	62	0.2	537	6,576	19.7	66	272	0.8

Nota: Los porcentajes muestran la porción que ocupa la región en cada industria.

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Tomado de Hirobumi Takaoka: "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987", (Traducción al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin, julio 1988), p. 13.

CUADRO NO. 9

INVERSION JAPONESA DIRECTA POR PAIS Y PRODUCTO EN 1987

(Continuación)

(Millones de dólares)

Industria	Oceanía			Mundo		
	No.	Valor	(%)	No.	Valor	(%)
Alimentos	11	8	2.4	135	328	1.0
Textiles	3	3	1.5	94	206	0.6
Madera y pulpa	1	1	0.0	49	317	1.0
Químicos	1	6	0.7	154	910	2.7
Hierro y acero/metales no ferrosos	1	0	0.0	150	786	2.4
Maquinaria	6	12	1.7	190	687	2.1
Eléctrica/electrónica	1	15	0.6	322	2,421	7.3
Equipo de transporte	3	238	16.2	146	1,473	4.4
Otros	3	9	1.3	288	703	2.1
TOTAL MANUFACTURAS	30	291	3.7	1,528	7,832	23.5
Agricultura y silvicultura	18	61	62.9	63	97	0.3
Pesquería	5	16	36.4	35	44	0.1
Minería	11	57	11.2	58	511	1.5
TOTAL EXPLOTACION DE RECURSOS	34	134	20.6	156	652	2.0
Construcción	4	13	14.9	53	87	0.3
Comercio	35	131	5.8	839	2,269	6.8
Finanzas y seguros	6	208	1.9	283	10,673	32.0
Servicios	54	161	5.8	432	2,780	8.3
Transportación	9	6	0.3	415	2,145	6.4
Bienes raíces	123	450	8.3	798	5,428	16.3
Otros	2	16	1.5	9	1,407	3.1
TOTAL COMERCIO Y SERVICIOS	233	985	4.0	2,829	24,429	73.2
Sucursales	4	2	0.4	71	452	1.4
TOTAL	301	1,413	4.2	4,584	33,364	100.0

Nota: Los porcentajes muestran la porción que ocupa la región en cada industria.

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Tomado de Hirobumi Takaoka: "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987", (Traducción al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin, julio 1988), p. 13.

CUADRO NO. 10

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LOS E.U. POR PAISES CLAVE Y SECTOR
(Millones de dólares)
(A fines de 1986)

Sector	Gran Bretaña	Holanda	Japón	Alemania Occ.	Canadá
Manufacturas	3,312	1,361	279	1,921	782
Comercio	1,189	2,142	1,208	338	254
Finanzas	1,020	28	1,014	N.A.	66
Seguros	1,359	641	N.A.	172	520
Bienes Raíces	273	389	944	38	432

FUENTE: "Survey of Current Business", U.S. Commerce Department, junio de 1987. Citado por JETRO: Japan's Changing Overseas Direct Investment, (Tokio: JETRO, marzo de 1988), p. 15.

CUADRO NO. 11

INVERSION JAPONESA ACUMULADA POR PAIS Y SECTOR EN AMERICA LATINA
(Millones de dólares)
(A fines de 1986)

Industria	Brasil	México	Perú	Chile	Argentina	Venezuela	Colombia	Panamá	Bahamas y Caimán	Latinoamérica
Alimentos y Textiles	487	38	10	---	9	3	---	1	---	618
Materiales Industriales	1,801	153	2	---	2	91	2	---	---	2,443
Procesamiento y ensamblaje	821	709	18	5	40	20	27	1	---	1,662
Otros	78	6	---	2	16	1	3	---	---	110
MANUFACTURAS	3,188	905	29	8	67	114	32	3	---	4,833
Recursos	350	512	618	103	21	2	1	125	3	1,807
Finanzas y Seguros	513	12	---	6	10	---	4	1,252	2,208	4,275
Transportación	---	10	---	1	---	---	---	5,937	48	6,058
Otros	793	116	38	53	72	15	3	1,515	267	3,334
NO MANUFAC- TURAS	1,654	650	656	163	103	17	8	8,829	2,526	15,474
TOTAL	4,857	1,556	696	182	176	136	42	8,841	2,526	20,373

Materiales Industriales: Madera y pulpa, químicos, metales ferrosos y no ferrosos.

Procesamiento y Ensamblaje: Maquinaria, eléctrica y electrónica, maquinaria de transporte.

Recursos: Agricultura, pesquería y minería.

FUENTE: Estadísticas del Ministerio de Finanzas. Tomado de Yoshikazu Kameyama: "Inversión Japonesa" p. 12

CUADRO NO. 12

TASA DE CAMBIO DEL YEN FRENTE AL DOLAR 1970-1987

Año	Yen	Valor más alto	Valor más bajo
1970	360.00	357.40	359.84
1980	226.74	202.95	264.00
1981	220.54	198.70	247.40
1982	249.08	217.70	278.50
1983	237.51	227.20	247.80
1984	237.52	220.00	251.70
1985	238.54	199.80	263.65
1986	168.52	152.55	203.30
1987	144.64	121.85	159.20
1987 iv	135.79	121.85	147.60
1988 i	128.00	120.45	131.70
1988 Mayo	124.77	124.15	125.68

FUENTE: Tomado de Japan 1989. An International Comparison (Tokio: Keizai Koho Center, 1988), p. 51.

CUADRO NO. 13

FLUJO DE RECURSOS FINANCIEROS A LOS PAISES EN DESARROLLO Y AGENCIAS MULTILATERALES EN 1986

(Millones de dólares)

	Canadá	Francia	Alemania	Italia	Japón	Holanda	Gran Bretaña	Estados Unidos	Total Países DAC
Ayuda Oficial									
Desarrollo	1,695	5,105	3,832	2,403	5,634	1,740	1,750	9,564	36,678
Otros Flujos									
Oficiales	- 201	955	1,135	772	- 724	6	333	- 559	2,124
Subtotal	1,495	6,061	4,967	3,175	4,910	1,746	2,083	9,005	38,802
Donaciones									
Privadas	176	84	545	11	82	140	191	1,753	3,338
Flujos									
Privados	-114	3,031	2,378	-620	9,817	929	5,080	1,344	22,988
TOTAL	1,557	9,176	7,889	2,566	14,808	2,815	7,353	12,102	65,127

Los países del Development Assistance Committee (DAC) son: Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Japón, Holanda, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia, Suiza, Gran Bretaña y E.U.

FUENTE: Tomado de Takashi Tanaka: Facilitating the Recycling of Japanese Funds, (Tokio: julio de 1988), p. 12.

CUADRO NO 14

TRANSACCIONES DE CAPITAL A LARGO PLAZO DE JAPON POR REGION
(Millones de dólares)

	1983	1984	1985	1986
Transacciones de capital a largo plazo				
Total	+177 (100.0)	+497 (100.0)	+645 (100.0)	+1,315 (100.0)
Estados Unidos	+ 55 (31.1)	+148 (29.8)	+332 (51.5)	+ 657 (50.0)
Comunidad Económica Europea	+ 28 (15.8)	+109 (21.9)	+ 96 (14.9)	+ 344 (26.2)
Países en desarrollo	+101 (57.1)	+149 (30.0)	+169 (26.2)	+ 183 (13.9)
Securities				
Total	+ 19 (10.7)	+236 (47.5)	+430 (66.7)	+1,041 (77.1)
Estados Unidos	+ 39	+106	+298	+ 559
Comunidad Económica Europea	+ 2	+ 76	+ 66	+ 290
Países en desarrollo	+ 8	+ 28	+ 58	+ 80
Inversión Directa				
Total	+ 32 (18.1)	+ 60 (12.1)	+ 58 (9.0)	+ 143 (10.9)
Estados Unidos	+ 10	+ 32	+ 20	+ 78
Comunidad Económica Europea	+ 5	+ 7	+ 15	+ 27
Países en desarrollo	+ 13	+ 19	+ 19	+ 31
Préstamos				
Total	+ 85 (48.0)	+120 (24.1)	+105 (16.3)	+ 93 (7.1)
Estados Unidos	+ 3	+ 5	+ 7	+ 7
Comunidad Económica Europea	+ 15	+ 16	+ 9	+ 10
Países en desarrollo	+ 49	+ 59	+ 57	+ 45
Créditos Comerciales				
Total	+ 26 (14.7)	+ 49 (9.9)	+ 28 (4.3)	+ 18 (1.4)
Estados Unidos	+ 2	+ 2	+ 6	+ 3
Comunidad Económica Europea	+ 2	+ 7	+ 5	+ 11
Países en desarrollo	+ 22	+ 25	+ 14	+ 11

+ Salida de Capital.

Los países en desarrollo incluyen a las instituciones internacionales

FUENTE: El Banco de Japón "Balanza de Pagos Mensual". Tomado de Takashi Tanaka: Facilitating The Recycling of Japanese Funds, (Tokio julio de 1988), p. 15.

CUADRO No. 15

EVOLUCION DE INVERSION JAPONESA EN MEXICO
(Millones de dólares)

ANO	INVERSION ACUMULADA	NUEVA INVERSION	VALOR TOTAL DE LA I.E.D.	PORCENTAJE DE PARTICIPACION
1951-1973	65.4		3,339.4	1.5
1974	70.8	25.4	3,659.3	1.5
1975	100.3	29.5	5,016.7	2.0
1976	106.3	6.0	5,315.8	2.0
1977	237.0	130.7	5,642.9	4.2
1978	289.2	52.2	6,026.2	4.8
1979	376.0	86.8	6,836.2	5.3
1980	499.1	123.1	8,458.8	5.9
1981	711.2	212.1	10,159.9	7.0
1982	776.6	65.4	10,786.4	7.2
1983	780.4	3.8	11,470.1	6.8
1984	816.0	35.6	12,899.9	6.3
1985	895.3	79.3	14,628.9	6.1
1986	1 037.5	142.2	17,053.1	6.1
1987	1 170.3	132.8	20,930.3	5.6

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras
Información al 31 de diciembre de 1987

CUADRO no. 16

INVERSION JAPONESA EN MEXICO, TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB Y PRECIOS INTERNACIONALES DEL PETROLEO

Año	Flujo anual de inversión japonesa (millones de dólares)	Tasa de crecimiento del PIB (porcentaje)	Precios Internacionales del petróleo (dólares por barril)
1973	***	8.4	
1974	25.4	6.1	
1975	29.5	5.6	
1976	6.0	4.2	
1977	130.7	3.4	
1978	52.2	8.3	13.08 (diciembre)
1979	86.8	9.2	25.00 (diciembre)
1980	123.1	8.3	33.00 (diciembre)
1981	212.2	7.9	35.49 (enero)
1982	65.4	-0.6	34.18 (enero)
1983	3.8	-5.3	28.62 (abril)
1984	35.6	3.7	28.43 (febrero)
1985	79.3	2.8	27.63 (febrero)
1986	142.2	-3.7	11.98 (agosto)
1987	132.8		17.48 (septiembre)

*** El monto de la inversión japonesa acumulada durante 1951-1973 fue de 65.4 millones de dólares.

FUENTES: Para el flujo anual de inversión japonesa las estadísticas de la Dirección General de Inversiones Extranjeras (ver cuadro no. 1). Para la tasa de crecimiento del PIB ver FMI: Estadísticas Financieras Internacionales, Anuario de 1988. pp. 166-167. Para los precios internacionales del petróleo ver Petroleum Economist, varios números.

CUADRO No. 17

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA POR PAIS DE ORIGEN
(Millones de dólares)

PAIS	TOTAL ACUMULADO	NUEVA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA					TOTAL	TOTAL ACUMULADO	
	1982	1983	1984	1985	1986	1987P/	1983-1987P/	Valor	1987P/ %
TOTAL:	<u>10,786.4</u>	<u>683.7</u>	<u>1442.2</u>	<u>1871.0</u>	<u>2420.9</u>	<u>3877.2</u>	<u>10,295.0</u> 2/	<u>20,927.0</u>	<u>100.0</u>
E.U.	7,334.8	266.6	921.0	1436.6	1206.4	2669.6	6,500.2	13,716.2	65.5
R.F.A.	862.9	110.0	152.6	58.0	218.6	46.9	586.1	1,446.3	6.9
JAPON	776.6	3.8	35.7	79.3	142.2	132.8	393.8	1,170.3	5.6
GRAN BRETAGNA	302.0	49.2	44.3	57.2	104.3	430.9	685.9	987.1	4.7
SUIZA	571.7	16.2	60.4	141.8	34.1	95.2	347.7	918.2	4.4
ESPAÑA	345.2	12.7	11.9	14.2	93.7	125.8	258.3	603.1	2.9
FRANCIA	118.6	110.0	8.7	10.7	316.9	31.2	477.5	596.1	2.8
SUECIA	140.2	29.1	61.1	5.5	24.6	36.7	157.0	297.2	1.4
CANADA	140.2	22.1	32.5	35.1	40.6	19.3	149.6	289.6	1.4
HOLANDA Y BELGICA	107.9	13.1	17.8	22.5	10.2	30.3	93.9	201.7	1.0
ITALIA	32.4	1.0	2.6	0.6	4.0	2.8	11.0	41.3	0.2
OTROS 1/	53.9	49.9	93.6	9.5	225.3	255.7	634.0	659.9	3.2

1/ Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela y Yugoslavia.

2/ Debe realizarse un ajuste por 154.4 millones de dólares al total de 1983-1987, debido a mexicanizaciones, liquidaciones, fusiones y desistimientos que se dieron en los años 1984 y 1985.

P/ Preliminar.

FUENTE: Secretaría Ejecutiva de la C.N.I.E.
Dirección General de Inversiones Extranjeras.

CUADRO No. 18

MEXICO, VALOR DE LA INVERSION JAPONESA POR ACTIVIDADES PRINCIPALES
(en miles de dólares)

	Minería	%	Industria	%	Comercio	%	Transporte	%	Total	%
1967	---	--	10 950	49.2	11 221	50.4	82	0.4	22 253	100
1968	---	--	12 533	70.2	5 223	29.2	102	0.6	17 858	100
1970	---	--	16 277	74.0	5 547	25.2	78	0.3	21 984	100
1971	---	--	15 769	71.3	6 159	27.9	78	0.3	22 088	100
1972	---	--	31 849	83.7	6 059	15.9	46	0.1	38 049	100
1973	6 995	12.5	39 325	70.2	9 551	17.0	46		56 026	100
1974	5 700	8.5	56 713	81.1	4 807	7.1	46		67 411	100
1975	3 336	3.6	80 372	87.2	8 392	9.1	46		92 190	100
1976	2 277	2.1	95 727	90.3	7 572	7.1	29		105 950	100
1977	7 856	7.3	98 763	91.0	1 891	1.7	26		107 862	100
1978	11 336	7.5	135 121	89.5	5 123	3.0	26		150 957	100

FUENTE: Banco de México, S.A., Subdirección de Investigación Económica y Bancaria, Información económica, Sector Externo. Varios números.

CUADRO No. 19

VALOR DE LA INVERSIÓN JAPONESA
(Millones de Pesos)

SECTOR	VALOR	PORCENTAJE
Extractivo	3,112.4	8.9
Transformación	26,524.1	75.4
Comercio	1,044.6	3.0
Servicios	4,474.9	12.7
TOTAL	35,156.0	100.0

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras.

Información al 31 de diciembre de 1986 (elaborado en abril 1987).

CUADRO No. 20

EMPRESAS MEXICANAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL JAPONES
Y SU DISTRIBUCION POR SECTORES ECONOMICOS
 (1973 - 1979)^p

	No. de Empresas	Número de Empresas con Participación Porcentual Extranjera			Capital Social (pesos)	Participación Extranjera (pesos)
		Hasta 24.9%	De 25.0% a 49.0%	De 49.1% a 100%		
Industria Extractiva	5	2	3		350 550 000	142 168 000
Industria de transforma- ción	55	6	34	15	5 613 304 600	2 425 760 300
Comercio	12	1	6	6	66 892 000	57 096 500
Servicios	10	1	6	3	42 300 000	26 918 000
TOTAL	<u>82</u>	<u>9</u>	<u>44</u>	<u>29</u>	<u>6 073 046 600</u>	<u>2 651 943 300</u>

^p Información preliminar al 31 de diciembre de 1979.

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología.

CUADRO No. 21

SOCIEDADES MEXICANAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL JAPONES

Año	No. Total de Sociedades Con I.E.D	No. Total de Sociedades Con I.E.D. de Japón	% Part.
1983	6 390	123	1.9
1984	6 625	126	1.9
1985	6 895	135	2.0
1986	7 302	142	1.9
1987	7 834	157	2.0

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras.

Información al 31 de diciembre de 1987.

CUADRO No. 22

EMPRESAS MEXICANAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL JAPONES Y SU DISTRIBUCION POR SECTORES ECONOMICOS
(Acumulada - Pesos Corrientes)

SECTORES	Número de Empresas	Empresas con Participación Percentual de Capital Extranjero				Capital Social	Participación Extranjera	% de Part. Extranjera por Sector
		Hasta 24.9%	De 25.0% a 49.0%	De 49.01% a 100%				
Industria Extractiva	2	-	2	-	4 901 300 000	2 401 318 500	49.0	
Industria de transformación	99	10	51	38	306 900 939 700	179 945 525 600	58.6	
Comercio	22	-	19	3	2 277 212 500	1 092 610 500	48.0	
Servicios	34	3	21	10	5 839 325 000	5 077 655 800	87.0	
TOTAL:	157	13	93	51	319 918 777 200	188 517 110 400	58.9	

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras.
Dirección Técnica.
Departamento de Estadística.

Información al 31 de diciembre de 1987 (junio 1988).

CUADRO No. 23

EMPRESAS MEXICANAS CON PARTICIPACION DE CAPITAL JAPONES ACUMULADO POR RAMA EN LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACION

Ramas de Actividad	Empresas con Participación Porcentual de Capital Extranjero				Capital Social (pesos corrientes)		% de Part. Extranjera por rama
	Número de Empresas	Hasta 24.9%	De 25.0% a 49.0%	De 49.01% a 100%	Participación Extranjera		
Manufactura de productos alimenticios	8	--	8	--	129 200 000	62 183 000	48.1
Elaboración de bebidas	3	--	2	1	41 492 000	23 003 000	55.4
Fabricación de textiles	1	--	1	--	3 500 000	1 575 000	45.0
Editoriales, imprentas e industrias conexas	1	--	--	1	4 500 000	2 250 000	50.0
Fabricación de substancias y productos químicos	11	1	7	3	13 342 108 500	5 276 098 700	39.5
Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón mineral	1	--	1	--	140 000 000	68 600 000	49.0
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	2	1	--	1	28 500 000	13 753 000	48.3
Industrias metálicas básicas	5	3	2	--	120 885 250 000	7 345 413 500	6.1
Fabricación de productos metálicos	3	1	1	1	520 200 000	517 180 000	99.4
Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo, excepto eléctrico	9	2	4	3	1 823 716 000	781 101 200	42.8
Fabricación de maquinaria, aparatos, accesorios y artículos eléctricos y electrónicos	30	--	13	17	19 731 673 000	19 281 964 000	97.7
Construcción, ensamble, reconstrucción y reparación de equipo y material de transporte	11	1	5	5	149 721 420 200	146 216 185 200	97.7
Construcción de casas y edificios, carreteras, presas, etc.	3	--	2	1	9 030 300	3 499 000	38.7
Otras industrias manufactureras	11	1	5	5	520 350 000	352 720 000	67.8
TOTAL:	99	10	51	38	306 900 939 700	179 945 525 600	58.6

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras. Dirección Técnica. Departamento de Estadística. Información al 31 de diciembre de 1987 (junio 1988)

CUADRO NO. 24

INVERSIONES REALIZADAS POR EMPRESAS PERTENECIENTES AL GRUPO INDUSTRIAL
DE LAS COMPAÑIAS COMERCIALIZADORAS ESTABLECIDAS EN MEXICO

---Marubeni Corporation invirtió en noviembre de 1973 en la empresa Tubecero de producción de tubos de acero soldado. Marubeni aportó el 8% el capital y los otros socios fueron Altos Hornos de México (35.7%), la familia Kane (29%) y otros (27.3%).

--- Matsushita Electric Industrial aportó en 1978 el 100% de la empresa Panasonic de México, encargada de producir equipo de sonido y partes electrónicas. Los objetivos de la inversión, según la empresa, eran una producción local más rentable debido a la promoción industrial y las políticas de protección al mercado y la expansión de las ventas al mercado local y a terceros países.

--- Mitsubishi Corp. invirtió en la empresa Exportadora de Sal S.A. en abril de 1973. La compañía japonesa aportó el 49% del capital y el gobierno mexicano el 51% restante.

--- Mitsubishi Electric aportó el 14.5% del capital de la empresa Grupo Industrial Comasa en noviembre de 1973. Los otros socios eran IEM, MABE, TRES y otros. El objetivo de la inversión era aprovechar las medidas de promoción industrial y de protección contra las importaciones y los productos se destinarían al mercado local.

--- Mitsubishi Electric invirtió en abril de 1976 en la firma Melco de México. Aportó el 49% el capital social. La empresa produce equipo eléctrico para elevadores. Las ventas se destinan al mercado interno.

--- Mitsubishi Electric aportó en 1981 el 49% del capital de la empresa Melca Eléctrica Comercial de México S.A. El objetivo de la empresa es promover las ventas de equipo eléctrico, maquinaria y equipo.

--- Mitsubishi Electric invirtió en 1977 en la empresa Friem S.A. Aportó el 35% del capital. La empresa se encarga de la producción de refrigeradores, lavadoras de ropa y cocinas de gas. Los objetivos de la inversión fueron aprovechar la existencia de un mercado protegido y los productos se dirigen al mercado local.

--- Sumitomo Corporation invirtió el 10.5% del capital de la Compañía Minera Autlán S.A. (La compañía comercializadora del grupo industrial Sumitomo llegó a México en 1971). Los objetivos de la inversión eran la explotación de recursos naturales que serían exportados a Japón.

FUENTE: Japanese overseas investment. A complete listing by firms and countries. Tokio: Toyo Keizai Shinposha, 1986. pp. 276-279.

CUADRO No. 25

COINVERSIONES ENTRE COMPANIAS COMERCIALIZADORAS Y EMPRESAS MANUFACTURERAS

--- Marubeni Corp. invirtió el 7.8% del capital en mayo de 1966 en la empresa Nissan Mexicana. El otro socio, Nissan Motor, aportó el 92.2% del capital de la empresa.

--- Mitsubishi Corp. participó con 25% del capital de la empresa Fabricación Metálica de Matamoros S.A. en 1980. Los otros socios fueron Kawasaki Steel Corp. (46.7% del capital) y River Steel. La fábrica se dedica al soldado, corte y procesamiento de placas de acero, fundamentalmente para el mercado interno.

--- Mitsui & Co. aportó el 24.5% del capital de la empresa Kioritz de México en 1964. Kioritz Corp. proveyó otro 24.5% del capital. La empresa se ocupa de fabricar maquinaria agrícola.

--- Sumitomo Corp. participó en la empresa Fermentaciones Mexicanas S.A. con 10% del capital. Kyowa Hakko Kogyo participó con otro 30%. En la fábrica establecida en 1978 se producen aminoácidos.

--- Mitsui & Co. y Mitsubishi Corp. participaron cada una con 0.25% el capital de la empresa Fundidora Monterrey S.A. en 1972. Nippon Steel Corp. participó con el 0.6% del capital.

--- Marubeni Corp. aportó en 1974 el 50% del capital de la empresa Selemex. El otro 50% fue capital de la compañía Sekisui Chemical.

--- Nissho Iwai Corp. participó en 1981 con el 12.1% del capital de la empresa Yakult S.A. Yakult Honsha participó con 36.88% del capital.

--- Nichimen Corp. invirtió el 24.5% del capital de la empresa Plásticos Eslon de México en 1973. Sekisui Chemical aportó otro 24.5% del capital.

FUENTE: Japanese overseas investment. A complete listing by firms and countries. Tokio: Toyo Keizai Shinposha, 1986. pp. 276-279.

CUADRO No. 26

DISTRIBUCION DEL CAPITAL DE LA EMPRESA FUNDIDORA DE MONTERREY, 1977 - 1984
(%)

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Gobierno Federal				46.50	47.09	64.50	79.01	85.18
Banco Internacional			58.73	58.73	30.77	30.43	19.90	8.31
NAFINSA	42.16	17.40	17.40	9.20	9.25	6.95	4.11	2.90
Particulares	43.58	17.99	17.99	9.34	9.09	5.94	3.52	2.48
Grupo Japonés	14.26	5.88	5.88	4.19	4.14	2.71	1.59	1.13

FUENTE: Fundidora de Monterrey, documento interno. Datos citados en: Gilles Fourt y Jean Revel-Mouroz, "Les investissements japonais au Mexique" (Problemes de Amerique Latine, no. 89, tercer trimestre, 1988), p. 133.

CUADRO No. 27

EMPRESAS JAPONESAS QUE SE ESTABLECIERON EN MEXICO DURANTE 1982 -1987

NOMBRE DE LA COMPAÑIA	FECHA DE INGRESO	ACTIVIDAD	PART. DE CAPITAL JAPONES
Autopartes y Arnesees de México	02 - 07 - 1982	Maquila de arneses automotrices	47.4%
Buenaventura Autopartes S.A. de C.V.	16 - 12 - 1986	Cables para equipos automotrices	100.0% (E.U.)
Chiyodagumi de México S.A. de C.V.	12 - 09 - 1984	Equipos eléctricos y electrónicos	49.0%
Construcciones Oceánicas S.A. de C.V.	12 - 12 - 1985	Construcción de obras civiles	96.7%
Eléctrica y Sistemas Nemex S.A. C.V.	22 - 04 - 1985	Refacciones para automóviles	40.0%
Eléctrica Clarion S.A. de C.V.	08 - 11 - 1983	Productos Electrónicos	40.0%
Hitachi Consumer Products de México S.A. de C.V.	23 - 10 - 1985	Televisiones, hornos eléctricos y refrigeradores	100.0%
Honda de México S.A. de C.V.	10 - 09 - 1985	Motocicletas, bicimotos y motonetas	100.0%
Industria Pesquera Koseimex S.A. C.V.	23 - 04 - 1982	Pescados y marisco empacado	49.0%
Industria Nipomex del Centro S.A. C.V.	26 - 08 - 1982	Transejes para automóviles	40.0%
Industria de Sistemas Electrónicos S.A.	14 - 07 - 1983	Equipo de radiocomunicación de alta frecuencia	0.4%
Kotobuki Electrónica de México S.A.C.V.	23 - 10 - 1985	Maquila de productos eléctricos y electrónicos	100.0%
Kuron Mexicana S.A. de C.V.	27 - 03 - 1987	Toda clase de productos	
Lentes Plásticos S.A. de C.V.	14 - 05 - 1987	Productos Ópticos y acústicos	100.0%
Manufacturera de Componentes Eléctricos de México S.A. de C.V.	24 - 04 - 1987	Refacciones automotrices	
Maxel de México S.A. de C.V.	04 - 07 - 1987	Cintas magnéticas y magnetofónicas	
Molten de México S.A. de C.V.	26 - 10 - 1987	Artículos deportivos	
Murata Electrónica Mexicana S.A. C.V.	16 - 07 - 1987	Accesorios eléctricos y electrónicos	100.0%
Pescalegre S.A. de C.V.	28 - 07 - 1982	Pescado y mariscos empacados	49.0%
Productora Alimentaria de Oriente S.A. de C.V.	05 - 09 - 1983	Vinos y licores, whiskies, vodkas y brandies	49.0%

CUADRO No. 27
(Continuación)

EMPRESAS JAPONESAS QUE SE ESTABLECIERON EN MEXICO DURANTE 1982 a 1987

NOMBRE DE LA COMPANIA	FECHA DE INGRESO	ACTIVIDAD	PART. DE CAPITAL JAPONES
Productos de Mar y Tierra S.A. C.V.	08 - 02 - 1985	Captura, almacenamiento y procesamiento de productos del mar	49.0%
Sanden Mexicana S.A. de C.V.	04 - 05 - 1984	Compresores de aire acondicionado para la industria automotriz	20.0%
Sanken de México S.A. de C.V.	13 - 06 - 1984	Construcción de toda clase de obras	49.0%
Sanmex S.A. de C.V.	19 - 01 - 1982	Productos Electrónicos	49.0%
Sanoh Manufacturing de México	17 - 09 - 1986	Aparatos y accesorios eléctricos y electrónicos	100.0%
SIA Electrónica de Baja California	20 - 09 - 1982	Maquila de productos electrónicos	100.0%
Tabuchi Electric de Mexico S.A. C.V.	27 - 11 - 1986	Transformadores y otros componentes electrónicos	100.0%
Taisho Electromex S.A. de C.V.	10 - 09 - 1987	Accesorios eléctricos y electrónicos	100.0%
Three Bond de Mexico S.A. de C.V.	11 - 12 - 1984	Productos químicos	48.8%
Tocabi S.A. de C.V.	30 - 09 - 1986	Aparatos y accesorios eléctricos y electrónicos	100.0%
Tokyo Eléctrica de México S.A. C.V.	29 - 04 - 1986	Partes, refacciones y accesorios para automóvil	40.0%
Videotec de México S.A. de C.V.	21 - 10 - 1985	Artículos eléctricos y electrónicos	100.0%

Información al 31 de diciembre de 1987.

FUENTE: Cuadro elaborado a partir de las estadísticas presentadas en el Directorio de sociedades mexicanas con participación de capital japonés por sectores económicos (México: Dirección General de Inversiones Extranjeras, junio de 1988), pp. 1-3.

CUADRO No. 28

COSTOS LABORALES EN MAQUILADORA DE MEXICO COMPARADOS CON OTROS PAISES

PAIS	1981	1982	1983	1984	1985	1986
(dólares por hora)						
México/Maquiladora						
5 días por semana	2.18	2.69	1.17	1.24	1.45	1.07
6 días por semana	1.80	2.22	0.96	1.03	1.20	0.88
Brasil	1.90	2.16	1.46	1.23	1.27	*
Francia	8.15	8.01	7.92	7.42	7.69	*
Hong Kong	1.55	1.67	1.52	1.60	1.78	*
Italia	7.39	7.36	7.73	7.46	7.67	*
Japón	6.18	5.70	6.13	6.35	6.64	*
Corea	1.17	1.25	1.30	1.36	1.38	*
Singapur	1.79	1.94	2.19	2.43	*	*
España	5.60	5.35	4.64	4.68	4.87	*
Taiwán	1.35	1.40	1.46	1.70	1.68	*
Reino Unido	7.13	6.76	6.26	5.85	6.06	*
Estados Unidos	10.79	11.52	12.04	12.59	13.09	*
Alemania Occidental	10.53	10.38	10.33	9.55	9.75	*

* Datos no disponibles.

FUENTE: "USA - Mexico: The New Industrial Alliance", Special Advertising Section, Business Week, noviembre 17, 1986. Citado en David Ehrenthal y Joseph Newman, "Explaining Mexico's Maquila Boom" (SAIS Review, vol. 8, no. 1, invierno-primavera, 1988), p.192.

CUADRO No. 29

ESTRUCTURA DEL CAPITAL SOCIAL POR PAIS DE ORIGEN
EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA, (DICIEMBRE, 1987)

ORIGEN	PORCENTAJE
México	29.0
Estados Unidos	69.2
Japón	0.1
Otros	1.7
TOTAL	100.0

FUENTE: Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión Extranjera, con datos de la Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

CUADRO No. 30

MAQUILADORAS CON PARTICIPACION JAPONESA EN EL TOTAL NACIONAL POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL
(Diciembre, 1987)

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	Numero de Empresas			Personal Ocupado		
	(A) TOTAL NAL.	(B) JAPON	(B/A) PORCENTAJE	(A) TOTAL NAL.	(B) JAPON	(B/A) PORCENTAJE
Productos Químicos	23	2	8.7	1,022	47	4.6
Materiales y Accs. Eléctricos y Electrónicos	254	10	3.9	81,296	2,897	3.6
Const. Reconst. Ensamble Equipo y Trans. y sus Acces.	111	3	2.7	59,460	1,508	2.5
Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Electrónicos	91	2	2.2	51,491	336	0.7
Muebles y Accs. y Productos de Madera y Metal	137	2	1.5	15,208	267	1.8
Maquinaria, Herramienta y Equipo excepto eléctrico	26	1	3.8	3,824	200	5.2
Otras Indus. Manufactur.	222	1	0.5	36,286	585	1.6
Subtotal Ramas en que parti.	864	21	2.4	248,587	5,840	2.3
TOTAL INDUSTRIA NACIONAL	1,168	21	1.8	313,620	5,840	1.9

FUENTE: Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

CUADRO No. 31

VALOR AGREGADO GENERADO POR LAS EMPRESAS MAQUILADORAS CON PARTICIPACION JAPONESA
POR ACTIVIDAD INDUSTRIAL - AGOSTO, 1987
(Millones de pesos)

	(A)	(B)	(B/A)
ACTIVIDAD INDUSTRIAL	Valor Agregado Total Industria	Valor Agregado Maquilado- ras con part. japonesa	PORCENTAJE
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	299,227.3	9,637.8	3.2
Automotriz	277,366.9	6,497.0	2.3
Productos Químicos	6,719.0	160.7	2.4
Maquinaria y Aparatos Eléctricos y Electrónicos	211,937.9	1,036.9	0.5
Muebles, Accesorios y Productos de Madera y Metal	58,008.5	894.5	1.5
Maquinaria, Herramienta y Equipo excepto Eléctrico	21,109.3	227.5	1.1
Otras Industrias Manufactureras	149,019.2	1.5	N.R.
Subtotal: Ramas en que participa	1 023,388.1	18,455.9	1.8
TOTAL INDUSTRIA NACIONAL	1 200,490.0	18,455.9	1.5

FUENTE: Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

CUADRO No. 32

DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS CON CAPITAL JAPONES
POR PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL CAPITAL SOCIAL

PORCENTAJE	CAPITAL JAPONES 1/ DECLARADO	RELACIONADAS CON 2/ CAPITAL JAPONES	TOTAL
Del 100%	2	10	12
Superior al 49%	2	2	4
Inferior al 49%	4	1	5
TOTAL	8	13	21

1/ Participación de capital japonés declarado en la estructura del capital social.

2/ Participación de capital japonés a través de filiales en Estados Unidos.

FUENTE: Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

CUADRO No. 33

MAQUILADORAS CON PARTICIPACION JAPONESA

Nombre de la Maquiladora	Ubicación	Producto	Nombre de la Matriz	Composicion capital social (Miles de Pesos)
Industrial Goei de México S.A.	Irapuato	Enzimas	Goei Shoji	1,000 49% Japon 51% Nacional
Quimi-Kao S.A. de C.V.	El Salto	Aminas y Poliaminas, grasas etoxiladas y/o enaternizadas y eteraminas de alcoholes sintéticos.	Sherex Chemical de Collmpns	10,000 60% Nacional 20% Japon 20% Espanol.
T.D.K. de México S.A. de C.V.	Cd. Juarez	Magnetos para dispositivos eléctricos y electrónicos	T.D.K. Corp. of America	32,300 100% Japon
Magnéticos de México S.A. C.V.	Nuevo Laredo	Cartuchos de cinta magnética	Sony Magnetic Products of America	300,000 2% Japon 97% E.U. 1% Nacional
Cerámica Creativa S.A.	Piedras Negras	Figuras de cerámica	Mercado abierto y bajo pedido	13,200 50% E.U. 50% Japon
Honda de México S.A. de C.V.	El Salto	Parte de carrocerías para automóviles	American Honda Motor Co.	13 336,809 60% E.U. 40% Japon
Autopartes y Arnese de México S.A. de C.V.	Cd. Juarez	Arneses y cableados automotrices	American Yazaki Parts. Texas Inc.	500.0 100% Japon
Shizuki Electrónica S.A. de C.V.	Zapopan	Capacitores recubiertos en pol-vo y capacitores moldeados.	T.R.W. Capacitors	2 187.0 90% Japon 10% E.U.

CUADRO No. 33

(Continuación)

MAQUILADORAS CON PARTICIPACION JAPONESA

Nombre de la Maquiladora	Ubicación	Producto	Nombre de la Matriz	Composicion Capital Social (Miles de Pesos)
Hitachi Consumer Products Mexico, S.A.	Tijuana	Ensamble de T.V. a color	Hitachi Consumer	7,000 100% E.U.
Sanmex S.A. de C.V.	Tijuana	Ventiladores eléctricos	Sanyo E. & E. Corp.	1,200 51% Nacional 49% E.U.
SIA Electrónica de Baja California S.A. de C.V.	Tijuana	Refrigeradores, congeladores, empaques	Sanyo E. & E. Corp.	89,493 100% E.U.
Matsushita Industrial de Baja California	Tijuana	Armasones para T.V. y tableros de control	Matsushita Industrial Co.	1,000 100% E.U.
Sanoh Manufacturing de México S.A. de C.V.	Tijuana	Rejillas metálicas, condensadores de alambre	Sanoh Manufacturing	1,000 100% E.U.
Tocabi S.A. de C.V.	Tijuana	Gabinetes de madera	Tocabi American Corp.	1,000 100% E.U.
Toshiba Electromex S.A. C.V.	Cd. Juarez	Chasis para T.V. a color	Toshiba America, Inc.	1,000 100% E.U.
Tabuchi Electric de México S.A. de C.V.	Tijuana	Transformadores, bobinas	Tabuchi Electric Co. of America	1,000 100% E.U.
International Golf S.A.	Mexicali	Acabado y pulido de bastones de golf	Rinbow Sales Inc.	100.0 10% Nacional 90% E.U.
Fabricacion Metálica de Matamoros S.A. de C.V.	Matamoros	Partes para bulldozer	Mitsubishi-Kawasaki	516,200 99.5% E.U. 0.05 Nacional
Video-Tec de México S.A de C.V.	Tijuana	Placa de circuitos integrados y gabinetes de T.V.	CAL Pacifico of California	1,000 100% E.U.
L.N. Safety Glass S.A.	Mexicali	Parabrisas y vidrios laterales y traseros	Opera bajo pedidos	27,500 100% E.U.
Kuron Mexicana S.A. de C.V.	Mexicali	Ensamble de circuitos impresos. Control remoto para T.V.	Opera bajo pedidos	10,000 100% E.U.

FUENTE: Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

CUADRO No. 34

RESUMEN DE MAQUILADORAS DE EMPRESAS JAPONESAS

Inversionista Japonés	Nombre de la compañía	Ubicación	Número Empleados	Fecha de Establecimiento	Fecha inicio operación	Terreno	Construcción	Productos
Matsushita Electric Industrial	Matsushita Industrial de Baja California S.A.	Tijuana	1,650	Abril 1979	Feb. 1982	145,000 m2	-----	Chasises T.V.color
Sanyo Electric Co., Ltd.	Sanmex S.A. de C.V.	Tijuana	270	Enero 1982	1982	Dentro de S.I.A.E.	-----	Ventiladores
Sanyo Electric Co., Ltd.	SIA Electrónica de Baja California, S.A.	Tijuana	550	Sept. 1982	-----	13,000 m2	-----	Refrigeradores
Sanyo Electric Co., Ltd.	International Electro-manufacturas S.A.	Tijuana	-----	-----	-----	Dentro de S.I.A.E.	-----	Arneses y bobinas
Sanoh Industrial Co., Ltd.	Sanoh Manufacturing de México	Tijuana	45	Oct. 1986	Marzo 1987	6,500 m2	-----	Tuberías de refrigeración
Tokyo Cabinet	Tocabi S.A. de C.V.	Tijuana	261	Oct. 1986	Marzo 1987	36,000 m2	----	Gabinetes T.V.
Tomita Electric Co., Ltd.	Santomi S.A.	Tijuana	20	Junio 1986	Julio 1986	-----	1,000 m2	Bobinas p/congelador
Kyocera Corp.*	Kyocera Mexicana	Tijuana	-----	1987	-----	-----	---	Semi-conductores cerámica p/transmisión
Sony Corp.	Video Tec de México	Tijuana	175	-----	1980	75,000 f2	-----	T.V. a color
Hitachi Ltd.	Hitachi Consumer Products de México (HIMEX)	Tijuana	400	Oct. 1985	Dic. 1986	66,000 m2	20,000 m2	Gabinetes inst. cables en chasis
Sumitomo Electric Industries, Ltd.	Arneses y Conexiones S.A. de C.V.	Tijuana	300-400	Sept. 1986	Enero 1987	12,500 m2	3,200 m2	Arneses cable p/equipo electrónico
Tabuchi Electric Co., Ltd.	Tabuchi Electric de México S.A. de C.V.	Tijuana	50 (al principio)	Nov. 1986	Agosto 1987 (tentativo)	24,000 m2	4,000 m2	Transformadores, bobinas antimagnéticas

CUADRO No. 34
(Continuación)

RESUMEN DE MAQUILADORAS DE EMPRESAS JAPONESAS

Inversionista Japonés	Nombre de la compañía	Ubicación	Número Empleados	Fecha de Establecimiento	Fecha inicio Operación	Terreno	Construcción	Productos
TDK Corp.	TDK de México S.A.C.V.	Cd. Juárez	185	Junio 1975	-----	10,000 m2	3,800 m2	Imanes para bocina
Yazaki Corp.	Autopartes y Arnese de México S.A. de C.V.	Cd. Juárez	985	Julio 1982	Julio 1983	42,000 m2	8,800 m2	Arneses de cable p/auto
Toshiba Corp.	Toshiba Electromex	Cd. Juárez	250	Nov. 1986	Oct. 1987	64,000 m2	10,000 m2	Chasis de T.V. a color
Furukawa Electric Co., Ltd.	United Technolgy's Furukawa, S.A.	Cd. Juárez	350	Enero 1987	Fines 1987	-----	-----	Arneses de cable p/auto
Seiko Epson*	Lentes Plásticos S.A.	Cd. Juárez	50	Mayo 1987	Abril 1988	20,000 m2	5,000 m2	Lentes plásticos p/anteojos
Taisho Electric*	Taisho Electrolex de México S.A.	Cd. Juárez	70	1987	Dic. 1987	4,000 m2	3,120 m2	Bobinas anti magnéticas p/T.V.
Yazaki Corp.*	Autopartes y Arnese	Ascensión, Chihuahua	---	1986	-----	-----	-----	-----
Mitsubishi Corp./ Kawasaki Steel	Fabricación Metálica de Matamoros S.A. C.V.	Matamoros	169	Dic. 1979	-----	-----	-----	Partes de bulldozer y tractor
Sony Corp.	Magnéticos de México	Nuevo Laredo	156	Mayo 1979	-----	-----	-----	Cintas de video cassette
Tokyo Sheet*	Empresaria de Tri-Con	Nuevo Laredo	-----	Marzo 1987	-----	-----	-----	Asientos de automóvil
Goei Shoji	Industrial Goei de México S.A. de C.V.	Irapuato	-----	Enero 1976	Oct. 1977	-----	-----	Enzimas

CUADRO No. 34

(Continuación)

RESUMEN DE MAQUILADORAS DE EMPRESAS JAPONESAS

Inversionista Japonés	Nombre de la compañía	Ubicación	Número Empleados	Fecha de Establecimiento	Fecha inicio Operación	Terreno	Construcción	Productos
Kao Corp.	Quimi-Kao S.A. de C.V.	Guadalajara	---	-----	-----	-----	-----	Alcohol sintético
Nippon Sheet Glass Co., Ltd.	LN Safety Glass S.A.	Mexicali	185	Feb. 1975	-----	25,759 m2	-----	Cristales inastillables p/auto
Ezaki Glico Co.*	Frutiindustrias Mexicali	Mexicali	---	1984	-----	30,000 m2	2,500 m2	Jugo de toronja y limón
Kuron	Kuron Mexicana S.A. C.V.	Mexicali	180	1986	1987	-----	-----	Videocassetas componentes de T.V.
Maruni Shokai K.K.	Cerámica Creativa S.A.	Piedras Negras	540	1974	-----	160,000 f2	-----	Cerámica
Maruni Shokai K.K.*	Obras Maestras S.A.	Piedras Negras	207	1984	-----	400,000 f2	-----	Cerámica
Hitachi Maxell*	-----	Tijuana	---	-----	-----	Dentro de Hitachi	---	Cinta VTR
Toyô Crutch*	-----	Tijuana	---	-----	-----	-----	-----	-----
Murata Seisakusho*	-----	Cd. Juárez	---	Nov. 1987	1987	40,000 m2	-----	Partes electrónicas p/proyector
Tanashi Electric*	-----	Chihuahua	---	-----	-----	-----	-----	-----
Honda Motor	Honda de México S.A.C.V.	El Salto	---	Fines 1985	Sept. 1987	-----	10,000 m2	Autopartes
Nihon Bileent*	-----	Tijuana	---	Sept. 1987	-----	10,000 f2	-----	Floormat para automóvil

CUADRO No. 34

(Continuación)

RESUMEN DE MAQUILADORAS DE EMPRESAS JAPONESAS

Inversionista Japonés	Nombre de la compañía	Ubicación	Número Empleados	Fecha de Establecimiento	Fecha inicio Operación	Terreno	Construcción	Productos
Canon*	-----	-----	---	-----	-----	---	-----	Máquinas de escribir
Hoshi Electric*	-----	-----	---	Mediados 1988	-----	-----	-----	Computadoras
Mizuno Corp.*	-----	-----	---	Fines 1988	-----	2,500 m2	-----	Bolsas de Golf

FUENTE: Japan Consulting Institute.
Organización Promotora de Coinversiones México-Japón.

Información al 1 de agosto de 1988

CUADRO No. 35

INVERSIONES EN ULTRAMAR DE LOS PRODUCTORES JAPONESES DE MAQUINARIA ELECTRICA, 1951-1979
(Millones de dólares)

Año	América Norte		Latinoamérica		Asia		Oriente Medio y Cercano		Europa		Africa		Pacífico		Valor total	
	Num.	Valor	Num.	Valor	Num.	Valor	Num.	Valor	Num.	Valor	Num.	Valor	Num.	Valor	Num.	Valor
1951-																
1969	5	6	20	6	44	7	--	---	2	---	2	1	1	---	74	19
1967	-	---	3	2	17	3	--	---	--	---	--	---	1	1	21	16
1968	-	---	5	3	21	3	1	---	--	---	1	---	1	---	29	7
1969	2	---	2	3	32	16	1	1	1	---	--	---	1	2	39	22
1970	2	---	2	5	38	15	--	---	1	7	--	---	--	---	43	22
1971	8	3	--	4	23	19	--	---	2	--	--	---	---	---	33	27
1972	10	20	8	10	86	36	1	---	3	2	1	---	2	---	111	69
1973	14	31	12	35	156	83	--	1	3	4	--	---	---	2	185	156
1974	7	26	6	23	43	30	1	1	8	13	--	1	1	4	66	99
1975	10	43	--	11	34	36	1	1	3	4	--	---	--	---	48	96
1976	16	75	8	31	38	44	--	1	3	9	1	2	1	3	67	169
1977	7	87	10	29	33	32	--	5	2	5	--	---	1	4	53	161
1978	39	116	4	20	95	92	--	---	4	13	--	---	--	1	142	242
1979	54	88	10	12	72	55	--	---	8	21	--	---	1	4	145	180
TOTAL	174	495	90	195	732	473	5	10	40	72	5	4	10	20	1056	1270

FUENTE: Basado en Bank of Japan Statistics. Citado en: Makoto Usui, "Transferencia Internacional de Tecnología Industrial: Una evaluación del desempeño japonés en los países recientemente industrializados de América Latina". (en Isaac Minian, ed.: Transnacionalización y periferia semiindustrializada México: CIDE, 1983. Tomo 1, pp. 313-346), p. 328.

CUADRO No. 36

IMPORTACIONES DE E.U. QUE INGRESARON AL AMPARO DEL REGIMEN DE MAQUILA
FRACCION 806.3
(Millones de dólares*)

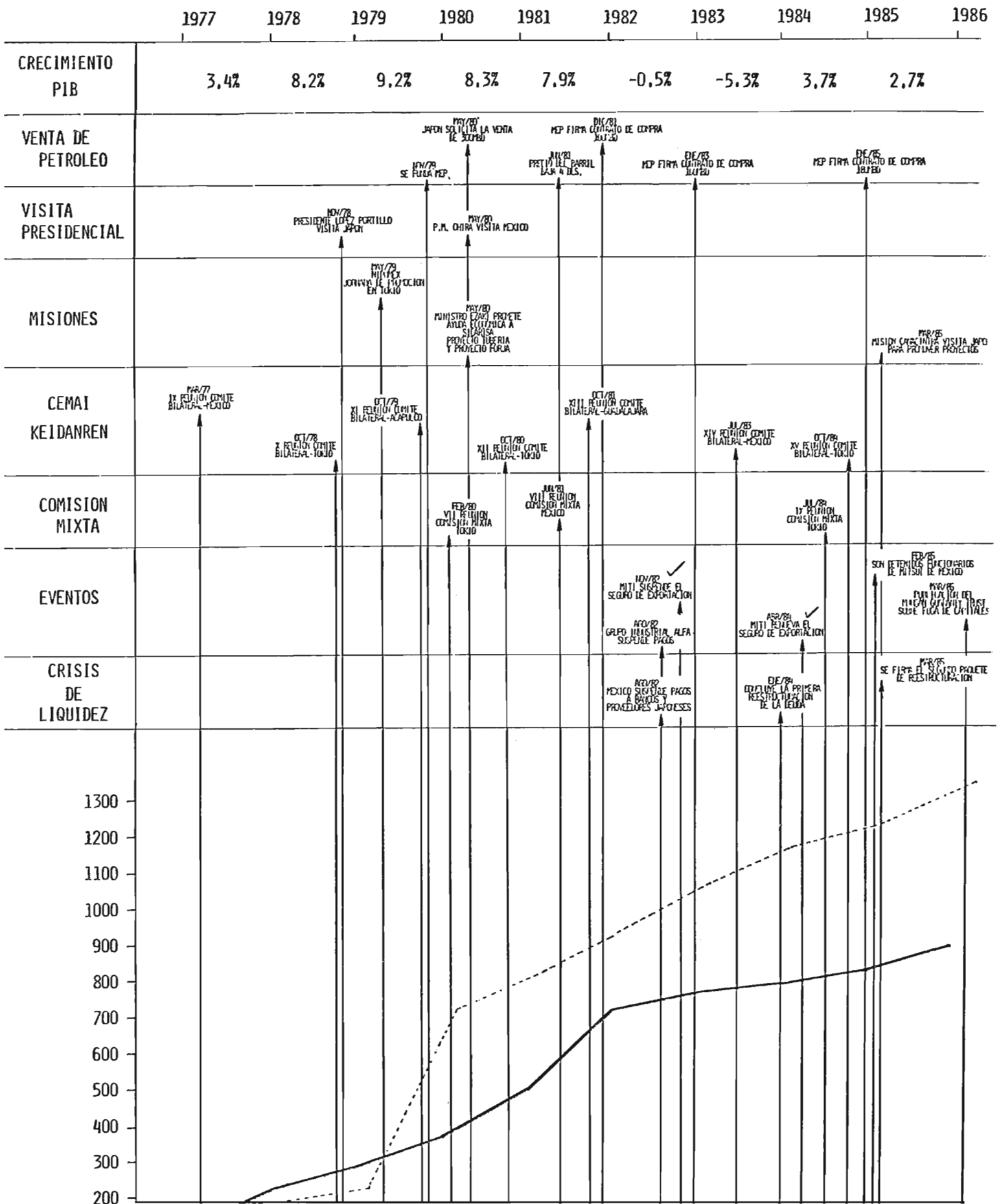
Procedencia	Valor Total	1982 No Gravable	Gravable	Valor Total	1986 No Gravable	Gravable
PAISES DESARROLLADOS	293	198	94	370	237	134
Japón	135	89	46	231	146	85
Canadá	110	78	32	83	61	22
Alemania Fed.	23	14	9	23	13	10
Los demás	25	17	7	33	17	17
PAISES EN DESARROLLO	65	44	22	95	72	23
México	33	24	8	90	69	21
Singapur	9	5	5	4	2	1
Filipinas	1	0.2	1	0.4	0.1	0.3
Los demás	22	15	8	+	+	+
TOTAL	358	242	116	466	157	208

* Por redondeo de las cifras, el total pudiera no corresponder a la suma

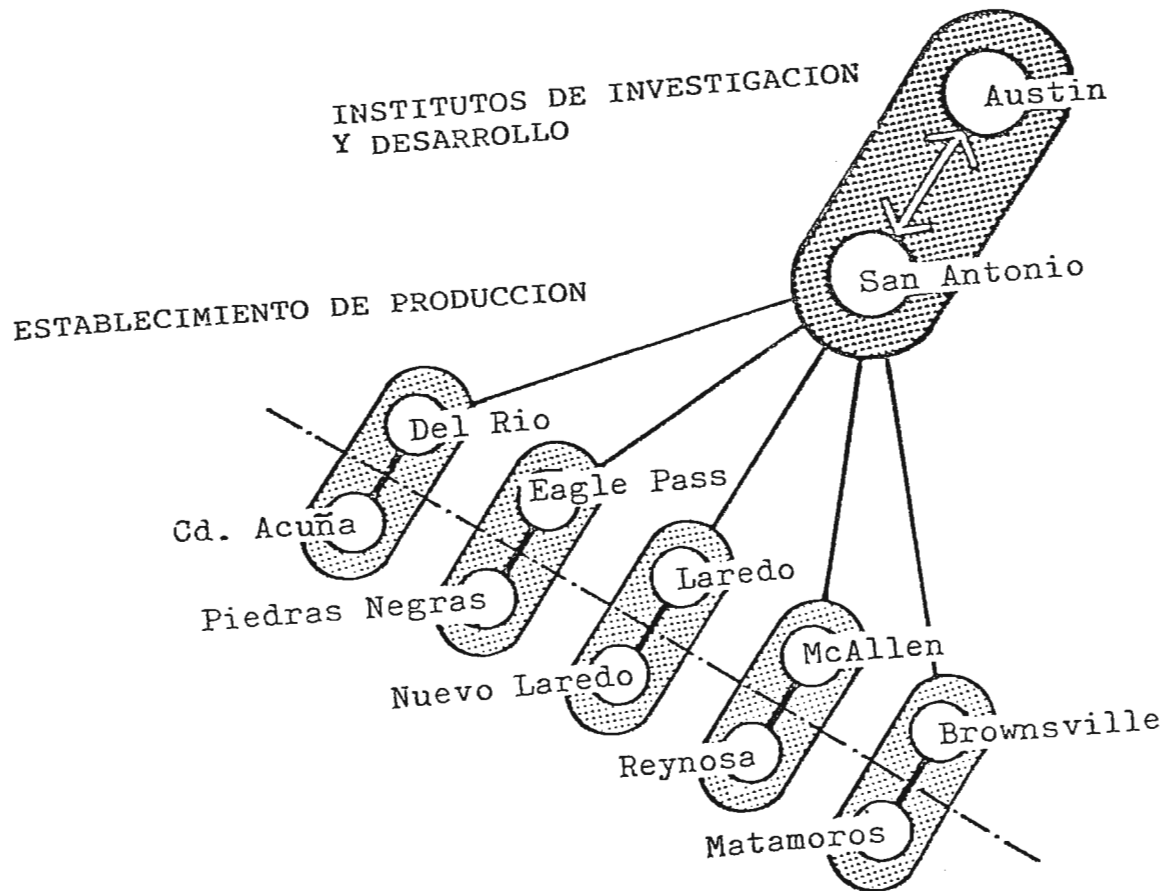
FUENTE: United States International Trade Commission. Tomado del artículo de María Hope: "Maquiladoras: Una ventana de oportunidades?". (*Expansión*, mayo 25, 1986), p.54.

GRAFICA No. 1

EVENTOS RELACIONADOS CON LA INVERSION DIRECTA DE JAPON EN MEXICO

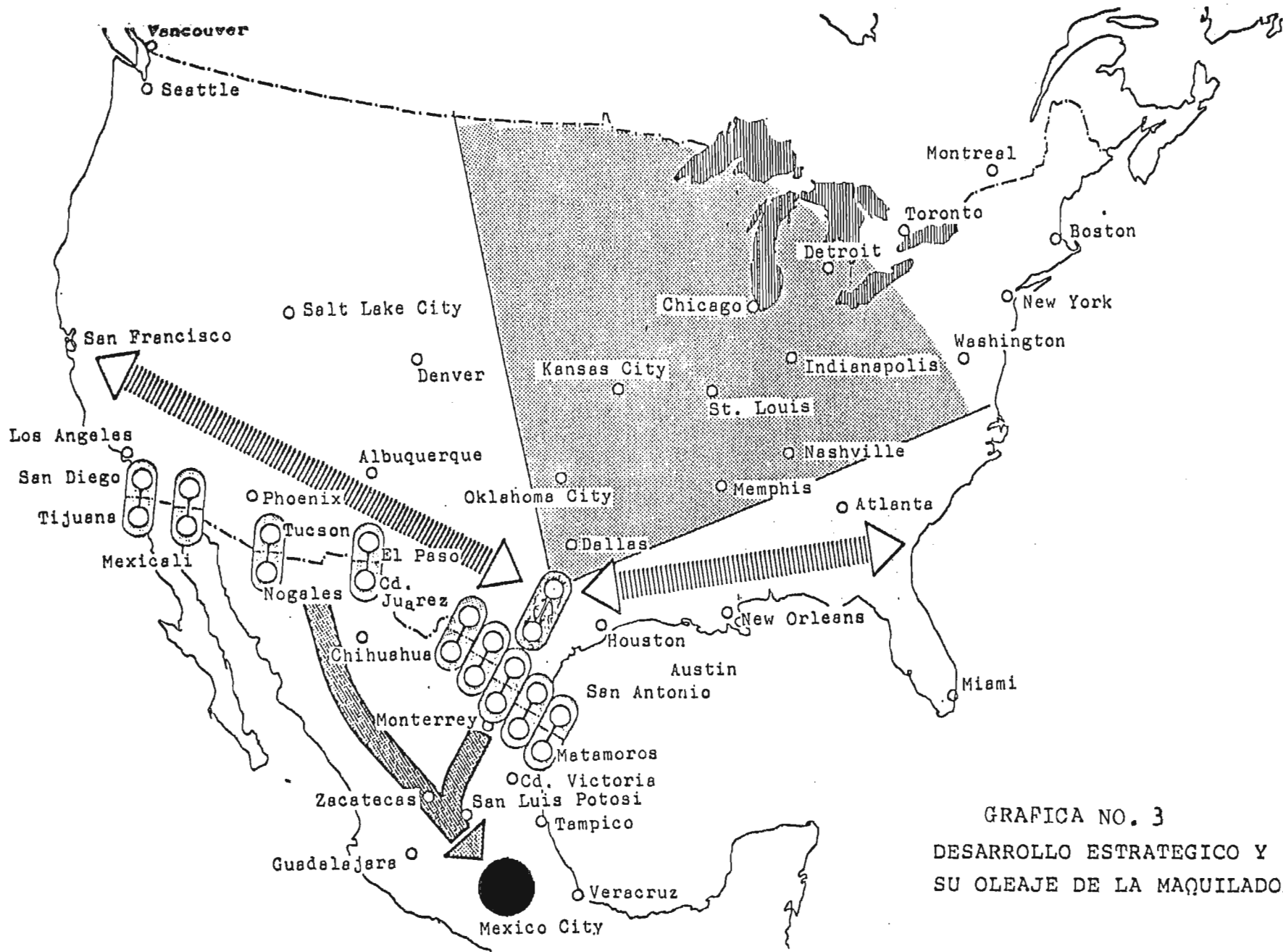


GRAFICA NO. 2



EL CORREDOR AUSTIN - SAN ANTONIO Y EL
PROGRAMA DE PLANTAS GEMELAS

Fuente: Japan Consulting Institute: Informe sobre la Localización de la Industria Maquiladora en México, (Tokio: Japan Consulting Institute, 1987), p. 49.



GRAFICA NO. 3
 DESARROLLO ESTRATEGICO Y
 SU OLEAJE DE LA MAQUILADORA

Fuente: Japan Consulting Institute: Informe sobre la localización de la Industria Maquiladora en México, (Tokio: Japan Consulting Institute, 1987), p. 55.

CUADRO No. 37

IMPORTACIONES DE E.U. QUE INGRESARON AL AMPARO DEL REGIMEN DE MAQUILA
FRACCION 807
(Millones de dólares*)

Procedencia	1982			1986		
	Valor Total	No Gravable	Gravable	Valor Total	No Gravable	Gravable
PAISES DESARROLLADOS	10,132	617	9,516	25,813	1,395	24,418
Japón	5,015	74	4,941	13,469	175	13,294
Alemania Fed.	2,656	54	2,602	6,255	108	6,146
Canadá	1,241	375	865	2,942	853	2,071
Los demás						
PAISES EN DESARROLLO	7,819	3,861	3,958	10,219	4,578	5,641
México	2,817	662	435	6,367	3,332	3,035
Corea del Sur	378	219	158	950	66	883
Taiwan	543	101	442	519	146	428
Los demás						
TOTAL	17,951	4,478	13,473	36,31	5,972	30,059

* Por redondeo de las cifras, el total pudiera no corresponder a la suma.

FUENTE: United States International Trade Commission. Tomado del artículo de María Hope: "Maquiladoras: Una ventana de oportunidades?". (*Expansión*, mayo 25, 1986), p. 55.

BIBLIOGRAFIA

- Abegglen, James C. y George Stalk: Kaisha. The Japanese Corporation. Nueva York: Basic Books, 1985. 309 pp.
- Alder, Daniel: "Japan's investment in Mexico to drop in 1988", en The News, 25 de agosto, 1988. p. 35.
- Aschentrupp Toledo, Herman: La dimensión política de la crisis y renegociación de la deuda externa mexicana. (1982-1984). México: CIDE, 1985. 244 pp.
- Bradford, Colin y Carlos J. Moneta: "Relaciones comerciales y financieras entre Japón y América Latina", en Comercio Exterior, vol. 37, no. 6, junio, 1987. pp. 476-486.
- Bustamante, Jorge A.: "El programa fronterizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación", en Foro Internacional, vol. XVI, no. 2, oct.-dic., 1975. pp. 183-204.
- Carbonell, Dolores: "Inversión japonesa en México: El Sol Naciente se traslada a la frontera", en Expansión, agosto, 1987. pp. 62-67.
- Carrillo Huerta, Mario y Víctor L. Urquidí: "El comercio originado en la división internacional de la producción: la maquila y la postmaquila". Mimeo. 53 pp.
- Celada, Edgar: "Japanese Business Moves Into Mexico", en Voices of Mexico, no. 7, marzo-mayo, 1988. pp. 8-11.
- "Delinea Salinas de Gortari su programa de política exterior", en La Jornada, febrero 10, 1988. pp. 23-25.
- Discurso pronunciado por Bernardo Sepúlveda Amor, secretario de Relaciones Exteriores, el 27 de abril de 1988 en Palacio Nacional. Documento impreso de la Dirección General de Relaciones Económicas Multilaterales. Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Economic Planning Agency: Economic Management within a Global Context. Tokio: EPA, mayo de 1988. 68 pp.
- Ehrental, David y Joseph Newman: "Explaining Mexico's Maquila Boom", en SAIS Review, vol. 8, no. 1, invierno-primavera, 1988. pp. 189-211.
- Engineering Consulting Firms Association, Japan: "Ensenada Resort-Type Tourism Development Project". Mimeo, junio, 1987. 5 pp.
- Ennis, Peter: "Japan Discovers Mexico", en Tokyo Business Today, abril, 1988. pp. 20-23.

Estados Unidos. Congreso: "El impacto de las Maquiladoras en el empleo y comercio norteamericanos". San Diego, junio 16, 1987. 5 pp.

Fagen, Richard: "Mexican Petroleum and U.S. Security", en Mexican-U.S. Relations. Conflict and Convergence, ed. por Carlos Vásquez y Manuel García y Griego. Los Angeles: Universidad de California, 1983. pp. 215-231.

Federación de Organizaciones Económicas (Keidanren): "Survey results on Japan-Mexico economic relations". Mimeo, octubre de 1987. 31 pp.

"Ford, Chrysler will buy Nissan Mexicana parts", en Japan Economic Journal, abril, 1987. p. 10.

Green, Robert T. y Trina L. Larsen: "Only retaliation will open up Japan", en Harvard Business Review, vol. 65, no. 6, nov.-dic., 1987. pp. 22-28.

Gutiérrez Pérez, Antonio: "Japón: restructuración interna e internacionalización de la economía en los ochentas", en Comercio Exterior, vol. 38, no. 3, marzo de 1988. pp. 233-244.

Hall, Peter K.: "Avance del transnacionalismo japonés y América Latina", en Foro Internacional, vol. 23, no. 3, enero-marzo, 1983. pp. 287-304.

Hawkins, Steve L.: "Tokyo opens a southern trade route", en U.S. News and World Report, agosto, 1987. pp. 40-41.

Higashi, Chikara y G. Peter Lauter, eds.: The Internationalization of the Japanese Economy. Boston: Kluwer, 1987. 273 pp.

Hollerman, Leon: Japan. Disincorporated: The Economic Liberalization Process. Stanford: Stanford University Press, 1988. 185 pp.

-----: "Japan's Encounter with Brazil: Challenge for the U.S.". Mimeo, enero de 1987. 366 pp.

Holloway, Nigel: "Problems of Plenty", en Far Easter Economic Review, marzo 10 de 1988. pp. 64-70.

"Honda's new Mexican unit to make motorcycles and car body parts", en Japan Economic Journal, marzo 1986. p. 15.

Hope, María: "Maquiladoras: una ventana de oportunidades?", en Expansión, mayo 25, 1988. pp. 50-58.

Instituto de Economías en Desarrollo: "Basic Survey on the promotion of cooperative relations between Japan and Mexico

- accompanying the rapid changes occurring in the international energy situation". Mimeo, Tokio, marzo de 1981. 51 pp.
- Ishikawa, Kono: "Kaigai shinshutsu saizen sen" ["El último frente en la expansión hacia el exterior"], en NHK Report, s.f., pp. 14-26.
- Ito, Jorge: "Sogo Shosha". Mimeo, primavera de 1988. 30 pp.
- Itoh, Motoshige y Kazuharu Kiyono: "Japanese Foreign Direct Investment", en Japan's Response to Crisis and Change in the World Economy, ed. por Michele Schmiegelow. Nueva York: Sharpe, 1986. pp. 63-84.
- Japan 1989. An International Comparison. Tokio: Keizai Koho Center, 1988. 99 pp.
- Japan Consulting Institute: Informe sobre la Localización de la Industria Maquiladora en México. Tokio: Japan Consulting Institute, 1987. 122 pp.
- "Japanese Avoid U.S. Tariffs by Shifting Firms to Mexico", en Asahi Evening News, mayo 28, 1987.
- Jenkins, Rhys: "La internacionalización del capital y los países semiindustrializados: el caso de la industria automotriz", en Transnacionalización y periferia semiindustrializada II, ed. por Isaac Minian. México: CIDE, 1984. pp. 39-66.
- JETRO: Imagen de México en los empresarios japoneses para la inversión extranjera. México: JETRO, 1986. 10 pp.
- JETRO: Japan's Changing Overseas Direct Investment. Tokio: JETRO, 1988. 78 pp.
- 1988 JETRO White Paper on World Direct Investment. Tokio: JETRO, 1988. 20 pp.
- Johnson, Chalmers: MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975. Stanford: Stanford University Press, 1982. 393 pp.
- "Keidanren International Cooperation Project Development and Investment Company". Mimeo, octubre de 1988. 7 pp.
- Kameyama, Yoshikazu. Conferencia presentada en el Primer Día Latinoamericano del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. Ixtapa, octubre de 1988. 14 pp.
- Kerber Palma, Victor: "Continuidad y cambios en las relaciones entre México y Japón". Tesis de Licenciatura en Relaciones Internacionales. México: El Colegio de México, 1983. 162 pp.

- : La Cuenca del Pacífico: escenario de competencia por el poder en el sistema mundial: la estrategia de Japón. México: Centro Latinoamericano de Estudios Estratégicos, 1988. 71 pp.
- "Kobe Steel pins its hopes on diversification", en Far Eastern Economic Review, diciembre 25, 1986. p. 62.
- Kodajima, Hidesuke: "Nikkei Makiradora no kyu shinshutsu ni mondai wa nai ka? Shinchona kodo de nichibei masatsu o fusegue" ["No hay problemas con la rápida expansión de las maquiladoras japonesas? Para prevenir el conflicto E.U.-Japón deben tomarse medidas precavidas"], en Economista, abril 12, 1988. pp. 12-17.
- Kohama, Hirohisa: "A note on Mexican Japanese Trade", en Long Term Cooperation Between Mexico and Japan. Tokio: s.e., 1982. pp. 1-22.
- Kojima, Kiyoshi: Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations. Londres: Croom Helm, 1978. 245 pp.
- : "Japanese Style Direct Foreign Investment", en Japanese Economic Studies, primavera de 1986. pp. 52-82.
- y Terutomo Ozawa: "Micro and Macro Economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis", en Hitotsubashi Journal of Economics, vol. 25, no. 1, junio de 1984. pp. 1-20.
- Kume, Gorota: "Japanese Direct Investment: Recent Trends and Policies", en Research Institute of Overseas Investment, noviembre 18, 1988. 21 pp.
- "La relación petrolera México-Japón". Mimeo, documento interno de PEMEX, 1988. 13 pp.
- Lawrence, Robert Z. y Robert E. Litan: "Why protectionism doesn't pay", en Harvard Business Review, vol. 65, no. 3, mayo-junio, 1987. pp. 60-67.
- "Long Term Economic Cooperation Between Mexico and Japan: A preliminary approach to some main opportunities". Mimeo, Ciudad de México, 1982. 25 pp.
- López Ryder, Adolfo: "Intercambio comercial México-Japón", en Comercio Exterior, vol. 32, no. 5, mayo, 1982. pp. 462-473.
- "Maquiladoras niponas podrían causar 'ola' proteccionista de E.U.", en El Financiero, diciembre 23, 1987.
- Marsh, Felicity: Japanese Overseas Investment: The New Challenge. Londres: The Economist Intelligence Unit, 1983. (Special Report 142). 144 pp.

Martínez Ayala, José Manuel: "Industrias maquiladoras y fronterizas en México: diferencias con Corea del Sur y Hong Kong". Ponencia presentada en el Seminario de Comercio Exterior de la Industria de Transformación. México, julio 29, 1987. 16 pp.

Martínez Legorreta, Omar y Akio Hosono, comps.: Relaciones México-Japón: nuevas dimensiones y perspectivas. México: El Colegio de México, 1985. 410 pp.

Martínez Staines, Javier: "El turismo navega contra viento y marea" en Expansión, vol. XXI, no. 515, mayo 10, 1989. pp. 28-36.

Maruya, Yoshio: "Situación actual y perspectivas de las relaciones económicas entre México y Japón", en Las relaciones económicas entre México y Japón, ed. por Miguel S. Wionczek y Miyokei Shinohara. México: El Colegio de México, 1982. pp. 215-246.

"Mayores inversiones en turismo de Japón", en La Jornada, octubre 11, 1987.

"Mazda to supply parts to Ford in Mexico", en Japan Economic Journal.

México. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras: Informe sobre la inversión extranjera en México, 1983-1987. México: CNIE, 1988. 93 pp.

-----:
Marco Jurídico y administrativo de la inversión extranjera en México. México: CNIE, 1988.

México. Presidencia de la República: El Gobierno Mexicano, segunda época, no. 16, marzo, 1972. pp. 103-169.

-----: El Gobierno Mexicano, segunda época, no. 49, diciembre, 1986. pp. 119-169.

México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera", en Diario Oficial, mayo 16, 1989. pp. 16-37.

México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Dirección General de Estudios sobre Inversión Extranjera: Panorama de la inversión extranjera en México. México: SECOFI, 1986. 35 pp.

México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Experiencia mexicana: incentivos a las exportaciones en México". Mimeo, documento interno, 1988. 12 pp.

- México. Secretaría de Relaciones Exteriores: Informe sobre las relaciones bilaterales México-Japón a largo plazo. México: Dirección General de Archivo, 1985. 24 pp.
- México. Secretaría de Relaciones Exteriores. Dirección de Relaciones Económicas Bilaterales: "Evolución reciente y perspectivas de las relaciones económicas entre México y Japón". Mimeo, documento preliminar, 1983. 41 pp.
- MITI: White Paper on Economic Cooperation, 1987. Tokio: MITI, julio de 1988. 29 pp.
- MITI. Small and Medium Enterprise Agency: Current Status and Problems of Overseas Investment by Small and Medium Enterprises. Tokio: MITI, 1980. 51 pp.
- "Mitsubishi Heavy plans Mexico-U.S. production", en Japan Economic Journal, diciembre 19, 1987.
- Mochizuki, Mike M.: "The U.S. and Japan: Conflict and Cooperation under Mr. Reagan", en Eagle Resurgent? The Reagan Era in American Foreign Policy, ed. por Kenneth Oye, Robert J. Lieber y Donald Rothchild. Boston: Little, Brown and Company, 1987. pp. 335-358.
- Moneta, Carlos J.: "La restructuración de la economía japonesa y sus efectos en las relaciones económicas con América Latina". Mimeo. Caracas, abril de 1987 (estudio realizado para la Secretaría Permanente del Sistema Económico Latinoamericano, Dirección de Consulta y Coordinación). 83 pp.
- Nacional Financiera. Oficina de Representación en el Lejano Oriente: "La inversión japonesa directa en México". Mimeo, octubre de 1986. 25 pp.
- : "Saldo de la deuda externa de México". Mimeo, febrero de 1989. 4 pp.
- Nacional Financiera: Empresas Productoras de Bienes de Capital. México: Nafinsa, 1987. 60 pp.
- Neme Salum, José: "Prevé Japón Invertir 3 mil millones de dólares en México", en Ultimas Noticias, mayo, 1988. p. 17.
- Niering, Frank E.: Mexico: A new force in world oil", en Petroleum Economist, vol. XVI, no. 3, marzo, 1979. pp. 105-113.
- : "Mexico: The problems mount", en Petroleum Economist, vol. XLIX, no. 4, abril, 1982. pp. 275-278.
- Nishikawa, Jun: "Restricción de recursos: un problema de la economía japonesa", en Estudios de Asia y Africa, vol.

XII, no. 3, 1977. pp. 271-291.

"Nissan to supply offshoot in U.S. with engines from its Mexican plant", en Japan Economic Journal, noviembre, 1985. p. 17.

Ocaranza, Antonio: "Mexican-Japanese Economic Relations and the United States Connection: A Mexican Perspective". Tesis de Maestría en Ciencia Política. Universidad de California, Berkeley, 1988. 60 pp.

Organización Promotora de Coinversiones Japón-México: Guía para Coinversiones Japón-México. Tokio: Japan Consulting Institute, 1981. 6 pp.

Organización Promotora de Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos: Guía para Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos. Tokio: Japan Consulting Institute, 1984. 4 pp.

Otani, Kiyoshi: "Japanese firms begin moving production from U.S. to Mexico", en Japan Economic Journal, mayo, 1987. p. 14.

Ouchi, William: Teoría Z: Cómo pueden las empresas hacer frente al desafío japonés. (Traducido por Cristina Cortés y Patricia Arguelles). México: Fondo Educativo Interamericano, 1982. 296 pp.

Ozawa, Terutomo: Multinationalism: Japanese Style: The Political Economy of Outward Dependency. Princeton: Princeton University Press, 1979. 289 pp.

-----: La transferencia de tecnología de Japón a los países en desarrollo. México: Secretaría de Relaciones Exteriores, 1974. (Colección Cuestiones Internacionales Contemporáneas). 78 pp.

-----: "Japan's Overseas Investment in its Third Phase: Implications for U.S.-Mexico Relations". Mimeo, 1985. 34 pp.

Paredes, Patricia: "Prorrogará México su acuerdo petrolero con Japón: Rojas", en El Universal, mayo 29, 1989.

Pérez Stuart, J.A.: "Pidió Japón la Quiebra de Fundidora de Monterrey", en Excelsior, mayo, 1986. p. 1.

"Proyecto Petrolero del Pacífico", en Mercado de Valores, año XLVII, no. 10, marzo 9, 1987. pp. 249-251.

Revel Mouroz, Jean: "Les relations Mexique-Japon: diversification des échanges et avatars de l'intégration au marché américain", en Problemes D'Amérique Latine, no. 88, segundo trimestre, 1988. pp. 45-71.

Revel Mouroz, Jean y Gilles Fourt: "Les investissements japonais

- au Mexique", en Problemes D'Amérique Latine, no. 89, tercer trimestre, 1988. pp. 129-144.
- Rivas, Sergio F.: "La industria maquiladora en México; realidades y falacias", Comercio Exterior, vol. 35, no. 11, noviembre, 1985. pp. 1071-1084.
- Rosas, María: "El sol naciente amanece en México", en Expansión, vol. 20, no. 489, abril 27, 1988.
- Sakurai, Makoto: "Japanese Direct Foreign Investment: Studies on its Growth in the 1970's". Discussion Paper no. 397. Yale University, Economic Growth Center, 1982. 34 pp.
- Schawb, Susan: Japan and the U.S. Congress: Problems and Prospects", en Journal of International Affairs, vol. 37, no. 1, verano, 1983. pp. 123-139.
- Shibata, Masuo: "Working together for tomorrow's World; Japan Promotes Industrial Cooperation", en Journal of Japanese Trade and Industry, no. 1, 1984. pp. 19-24.
- Smith, Charles: "Hostages to the yen", en Far Eastern Economic Review, vol. 134, no. 46, noviembre, 1986. p. 105.
- "Special on Mexico: Tourism raises hopes once more", en Japan Economic Journal, diciembre 27, 1986. p. 13
- Spindler, Andrew J.: The Politics of International Credit: Private Finance and Foreign Policy in Germany and Japan. Washington: Brookings Institution, 1984. 220 p.
- Stallings, Barbara: "The reluctant giant: Japan and the Latin American debt crisis". Mimeo, versión preliminar, 1988. 46 pp.
- "Suplemento Estadístico de Mexico Close Up", en Industria Maquiladora. México: Banamex, 1988. pp. 1-16.
- Székely, Gabriel y Donald Wyman: "Japan's Ascendance in U.S. Economic Relations with Mexico", en SAIS Review, vol. 8, no. 1, invierno-primavera, 1988. pp. 171-188.
- Székely, Gabriel: "Las relaciones Japón-Estados Unidos y su impacto sobre México". Ponencia presentada ante la Conferencia sobre la Cuenca del Pacífico. Ciudad de México, octubre 14, 1988. 20 pp.
- Takaoka, Hirobumi: "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987". Traducción al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin, julio, 1988. 14 pp.
- Tanaka, Takashi: "Facilitating the Recycling of Japanese Funds". Ponencia presentada ante Yomiuri International Economic

- Society. Tokio, julio 6 de 1988. 20 pp.
- Takaoka Hirobumi. "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987". (Traducción provisional al inglés de un artículo publicado en Research Institute of Overseas Investment Bulletin), julio de 1988. 14 pp.
- "The Far East Goes South", en Newsweek, junio 22, 1987. p. 40.
- The Third Symposium on Financial and Business Cooperation between Latin America and Japan. Tokio: Eximbank, 1985. 297 pp.
- Traucht, Gerry: "The Maquiladoras", en Tokyo Journal, marzo, 1988. pp. 28-29.
- Towards a New Development of Japan's Official Development Assistance Regime and the role of the Private Business Sector. Tokio: Keizai Koho Center, octubre de 1988 (no. 5). 4 pp.
- Toyo Keizai Shinposha: Japanese Overseas Investment. A Complete Listing by Firms and Countries. Tokio: Toyo Keizai Shinposha, 1986. 369 pp.
- Tsukazaki, Seichi: "Japanese Direct Investment Abroad", en Journal of Japanese Trade and Industry, no. 4, 1987. pp. 10-15.
- Usui, Mikoto: "Transferencia internacional de tecnología industrial: una evaluación del desempeño japonés en los países recientemente industrializados de América Latina", en Transnacionalización y periferia semindustrializada, ed. por Isaac Miniam. México: CIDE, 1983. pp. 313-346.
- Vásquez Granados, Saúl: "3.5 millones desempleados en E.U. por las Maquiladoras", en El Financiero, marzo 6, 1989. p. 57.
- Vernon, Raymond: Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises. Nueva York: Basic Books, 1971. 326 pp.
- : Storm over the Multinationals: The Real Issues. Nueva York: MacMillan Press, 1977.
- Vidal Bonifaz, Francisco Javier: "Logró la Industria Automotriz un Repunte de 37% en 88", en El Financiero, febrero de 1989 p. 38.
- : "Negativo en 56.5 mil mdd., el flujo de deuda externa", en El Financiero, marzo 16, 1989. p. 18.
- Walsh Sanderson, Susan: "Automated Manufacturing and Offshore Assembly in Mexico", en The U.S. and Mexico: Face to Face with New Technology, ed. por Cathryn Thorup. New Brunswick: Transaction, 1987. pp. 127-148.

Wiegner, Kathleen K.: "How to mix sake and tequila", en Forbes, marzo, 1987. pp. 48-50.

Wionczek, Miguel S. y Miyohel Shinohara, eds.: Las relaciones económicas entre México y Japón: Influencia del desarrollo petrolero mexicano. México: El Colegio de México, 1982. 246 pp.

Womack, James P.: "Prospects for the U.S.-Mexican Relationship in the Motor Vehicle Sector", en The U.S. and Mexico: Face to Face with New Technology, ed. por Cathryn Thorup. New Brunswick: Transaction Books, 1987. pp.

"World Oil Production", en Petroleum Economist, vol. LVI, no. 4, abril, 1989. p. 140.

Yamada, Mitsuhiro: "Japan's Direct Overseas Investment and Its Impact on Domestic Industry", en Journal of Japanese Trade and Industry, no. 5, 1982. pp. 18-23.

ENTREVISTAS

Entrevista realizada por la autora al Ing. Raúl Alfaro, director de la Oficina de representación de Nafinsa en el Lejano Oriente. Japón, Tokio, diciembre de 1988.

Entrevista realizada por la autora al Sr. Hidesuke Kotajima, director general asociado en el Área de finanzas internacionales del Long Term Credit Bank of Japan. Japón, Tokio, diciembre de 1988.

Entrevista realizada por la autora a la Srita. Reiko Yoshino, asesora del Departamento de Cooperación Económica de Keidanren. Japón, Tokio, diciembre de 1988.

Entrevista realizada por la autora al Sr. Yuji Watanabe, director de la Organización Promotora de Coinversiones Japón-México y Otros Países Latinoamericanos. Japón, Tokio, diciembre de 1988.

Entrevista realizada por la autora al Sr. Katsuo Ohki, especialista en mercado internacional del departamento de Latinoamérica del Ministerio de Industria y Comercio Internacional. Japón, Tokio, diciembre de 1988.