

El Colegio de México

Relaciones Económicas de Japón con América Latina  
México. Tesis

Rodolfo Héctor Molina Bernardi

Presentado al Centro de Estudios de Asia y Africa  
para obtener el grado de Maestría



México, D. F. 1981

## índice general

### Introducción.

#### Parte I Japón en Occidente.

Punto 1 Crecimiento y política económica.

Punto 2 El sistema occidental

Punto 3 Japón y SE de Asia

#### Parte II Japón y América Latina.

Punto 1 Introducción.

Punto 2 Comercio.

Punto Comercio con México.

Punto 4 Inversiones. México.

Punto 5 Propuesta japonesa de integración.

### Anexos

## Introducción

He perdido de una comprobación, el comercio latinoamericano de Japón tiene una importancia aproximada al de Africa con Japón, es decir muy poca. El monto de las inversiones en este continente es uno de los menores entre los países capitalistas industrializados.

Prente a tan pocos incentivos, en cierto momento surgió que en los años sesenta AL había recibido la parte mayor de los capitales japoneses que comenzaban la primera gran salida de posguerra. Que en Brasil se realizó en 1959 lo que por varios años fue la inversión más importante en el exterior. Que en México ha estado la subsidiaria más grande de la industria automotriz japonesa.

Lo que viene después parecería una historia repetida: culpar a EEUU de todo lo que ha ocurrido en la segunda mitad del siglo XX. Pero no se trata de eso. Solamente de que en el mundo posterior a 1945, a pesar de los satélites de comunicación y los supercargueros, hay determinadas relaciones internacionales más poderosas que la complementariedad de las economías y los discursos que la reconocen, o las necesidades de los países.

Las relaciones de Japón con AL entonces han viajado por el corredor cada vez más estrecho que dejaban las que Japón ha tenido con EEUU, el SE de Asia, Australia y China, y al llegar al continente se encontraban con el "sistema intera

americano". El crecimiento de la economía mundial y de Japón durante un cuarto de siglo parecería haber autorizado, com probadas las necesidades de ambas partes, una ligazón poco a poco más fuerte. Pero la gran expansión fue, precisamente, resultado de ciertas relaciones primordiales entre países de sarrollados, y entre ellos y los del Tercer Mundo.

Japón-AL era una avenida poco factible en aquellos diseños. No se trata de comprobar que siempre es igual, ni que la par te contiene al todo. Simplemente, mientras estuvo vigente en todos sus matices la organización internacional llamada de posguerra, no hubo mejores relaciones. Se podría pensar que con los cambio mundiales de la década de los setenta y el Japón de hoy haya otras posibilidades. Pero todavía no hay nada que anuncia realmente una nueva era Japón-AL.

Nota

AL América Latina

ISI industrialización para sustitución de importaciones

IE industrialización para exportaciones

GB Gran Bretaña

Los nombres japoneses están de acuerdo a la forma japonesa, primero apellido y después el nombre.

Las cantidades están anotadas de acuerdo a la escritura del idioma español, las decenas de la unidad separadas con punto y los decimales con una coma (inverso que en inglés). Igual mente billón está tomado en español, un millón de millones. En inglés es mil millones.

A mediados de los años cincuenta Japón era parte en compara  
 ciones con Brasil o India, por ejemplo. Pero a comienzos de  
 la década siguiente figuraba junto a otros países avanzados  
 industrialmente, socios mayores de EEUU. Entre 1955 y 1973,  
 su economía -y el pueblo japonés- ha vivido la época conocida  
 como de "rápido crecimiento económico". El PNB pasó de 8,9  
 /1  
 billones de yenes en 1965 a 115,3 billones en 1973.

Una gigantesca expansión industrial estaba en la base de ese  
 resultado: medida como 100 en 1965, desde un índice 27,2 en  
 1955 alcanzó 215,9 en 1970, duplicándose aproximadamente cada  
 cinco años. Mientras el peso de la industria textil iba decre  
 ciendo, aumentó la importancia de las ramas química y pesada  
 formando dos tercios de la producción industrial en 1970.

Entonces la industria japonesa ocupaba los siguientes lugares  
 /2  
 en el mundo

primero	segundo	tercero
construcción naval.	PNB +	industria química.
camiones.	flota mercante.	siderúrgica.
motocicletas.	coches de turismo.	cemento.
aparatos de radio-	tejidos sintéticos.	textil.
transistores.	fertilizantes <u>ni</u>	papel.
fibra artificial, rayón.	trogenados.	ácido sulfúrico.
cámaras fotográfica y	televisores.	exportación de
de cine.	maquinaria eléctri	automóviles.
microscopios electró	ca pesada.	máquinas herra
nicos.	etileno.	mientas.
máquinas de coser.	amonio.	
perlas cultivadas.	sosa cáutica.	
capturas de pescado.		
consumo de lana.		
+ excluyendo los países comunistas		

La construcción de esa nueva estructura industrial ha exigido una parte considerable del PNB dedicada de manera sostenida a la formación de capital. Exceptuando los años 1955 y 1958, siempre pasó del 30%, y en 1961 y 1973 fue superior al 40%. Durante todo el período, el nivel elevado de las inversiones de capital correspondió a la incorporación de nuevas tecnologías. Ozawa Teruromo establece una relación directa entre innovación tecnológica e inversión en equipamiento para la producción. A partir de ese vínculo primario se pudieron desarrollar economías de escala que, mejorando la productividad sostuvieron el crecimiento de las exportaciones. Más aún, en algunas industrias la proporción de exportación de manufacturas bajo licencia, en el total de exportaciones de cada industria llegó a 50% hacia 1960. Mediante la comparación de cifras también, Ozawa relaciona circularmente: incremento de las ganancias por exportaciones, crecimiento de PNB y adquisición de tecnologías en el exterior.

Por otro lado, hubo un efecto de sustitución de importaciones. El valor de importaciones sustituidas con producción bajo licencia fue ascendente, sobre todo de 1950 a 1960. Entre 80 y 90% de esa producción fue absorbido por el mercado interno cuya expansión, a su vez, dió lugar al aumento de productividad y a una posición más competitiva en el comercio internacional.

Ante la transformación que se llevaba adelante en la indus

tria europea y norteamericana, Japón sólo podía disminuir su retraso tecnológico a través de la importación de know how y bienes que incorporaran la tecnología necesaria, y capacitando ingenieros. En las listas de "tecnologías deseadas" de 1950 <sup>//</sup> y 1959, publicadas por el gobierno, la primera muestra una larga enumeración correspondiente a la necesidad de transformar las industrias existentes; en la segunda, los items son menos pero se refieren a nuevos sectores y a la automatización de la producción.

La adquisición de tecnología en el exterior fue un área de intervención gubernamental en la gestión económica, que se unía con las restricciones a la importación de mercancías y a las inversiones extranjeras en Japón. Las tres constituyeron uno de los núcleos fundamentales de la política económica del PLD.

Desde la posición oficial, sin embargo, la compra de tecnología debía articular los desafíos del exterior con el crecimiento japonés, frente a posibles inversiones europeas y norteamericanas -que no siempre pudieron ser resistidas. Por eso, el curso de la liberalización gradual de la importación de tecnología ha sido menos penoso que en los otros dos casos. La Ley de Inversiones Extranjeras de 1950, que rigió las aprobaciones a lo largo de la década, controlaba la entrada de tecnologías esenciales, necesarias. Pero, hacia fines de los cincuenta, la expansión industrial exigía nuevas aperturas, am

pliando el rango de las tecnologías a importar.

La toma de conciencia de la tendencia de crecimiento -y los requerimientos para mantenerla- llevó a nuevas liberalizaciones en 1960. En los años siguientes, la entronización de Japón como país industrialmente avanzado en los organismos internacionales (FMI, OCDE) y las presiones de EEUU y Europa contribuyeron a simplificar los procedimientos de aprobación automática.

En la década de los sesenta, por otro lado, se promovió tanto la adaptación de tecnologías de origen foráneo como el incremento de la I y D propiamente japonés, de modo que en 1968 sólo quedaban específicamente restringidas las importaciones relacionadas con aviones, armas, energía nuclear, exploración espacial, computadoras y petroquímica, y disminuyeron drásticamente las compras de tecnologías de asistencia.

Acercas de la reducción de tarifas y de barreras no aduaneras a la importación de mercancías (cuotas, reglamentaciones sanitarias, etc.) y del levantamiento de restricciones a la inversiones extranjeras, en las discusiones de la Dieta el PLD tomó posturas menos severas que las de la oposición (sobre todo el PSJ). No se trataba de una actitud liberal del gobierno: en conjunto, la existencia de presión constante en el GATT (y de EEUU individualmente) y el ritmo meditado de las liberalizaciones muestran que las restricciones sólo disminuyeron significativamente cuando las empresas japonesas tenían la mayor

parte del mercado interno y estaban en condiciones de afrontar la competencia.

La adecuación estricta de la liberalización de importaciones a las necesidades del crecimiento económico nacional aportó estabilidad en la adquisición de bienes de consumo, una mejor provisión de bienes de capital, nivelación con los requerimientos de materias primas y contribuyó a la baja de precio de los alimentos. Pese a los argumentos contrarios, las importaciones de alimentos y bienes de consumo no se dispararon siguiendo la liberalización: en 1967, todavía, el 79% de las importaciones japonesas estaba compuesto por bienes de inversión (materias primas, combustibles minerales, materiales procesados y maquinaria).

Como formas de protección se recurrió, según los casos y períodos, a tarifas o a barreras no tarifarias. Durante los años cincuenta se impusieron, principalmente, restricciones cuantitativas, aceptadas internacionalmente como medio de recuperación de posguerra y permitidas por el GATT en realidad, no hubo fecha establecida para el fin de este recurso y todos los países, especialmente Japón, aprovecharon de él). Después entre 1960 y 1963 disminuyeron rápidamente.

La primera gran revisión de tarifas, en 1961, no avanzó mucho: sobre 2.183 ítems, en relación a diez años atrás, no variaron 1550, fueron reducidas 380 y elevadas en 205; se buscaba compensar las restricciones residuales levantadas. A

los largo de la Ronda Kennedy (1964-1967) las tarifas japone  
 sas bajaron a un nivel semejante al de los demás países in  
 dustrializados; no obstante, quedaron como las más altas entre  
 ellos. El gran excedente comercial de los años siguientes fa  
 voreció nuevos cortes de barreras no tarifarias, incluyendo /14  
 productos manufacturados y algunos agrícolas, y llevó a una  
 reducción general de tarifas de 20% en 1972. En 1973 tuvo lu  
 gar otra marcada liberalización tarifaria y cuantitativa.

	productos no liberalizados	restricciones residuales cuantitativas a la import.
abril 1962	490	---
abril 1963	229	---
abril 1964	174	136
octub 1965	161	122
mayo 1966	168	126 +
octub 1968	164	121
octub 1969	161	118
sept 1970	133	90
octub 1973	83	31
abril 1976	82	27
enero 1980	73	27

fUENTE: MITI

+ número de productos incrementado por cambio en la nomenclatura de tarifas.

La política de inversiones extranjeras fue altamente selec  
 tiva mientras hubo peligro de competencia para firmas japone  
 sas. Al final del período de rápido crecimiento, la propor  
 ción de capital extranjero en el total de capital invertido  
 se mantenía como en los años cincuenta en aproximadamente un  
 dos por ciento del cual res cuartas partes provenían de inver  
 sionistas norteamericanos. De la misma forma que existía un  
 orden preferente entre los medios externos para la moderniza

ción (adquisición de tecnología; segundo, préstamos y último inversión), también ha habido un orden de prelaciones entre las diferentes modalidades de inversión extranjera -buscando contener su poder. De acuerdo con la Ley de Inversiones Extranjeras, el Ministerio de Finanzas estaba autorizado a permitir la repatriación de capital y dividendos a condición que las acciones fueran mantenidas al menos dos años por el mismo propietario. Hasta junio de 1963, ese sistema de "inversión en yer" con repatriación bajo control gubernamental riguroso no hacía atractivas las inversiones en Japón, excepto para algunas empresas norteamericanas, como IBM o Coca-Cola. Dominando la producción y el comercio mundial, las grandes firmas petroleras (ligadas a los medios oficiales y a los zaibatsu ya desde antes de la Guerra) pudieron, también, sostenerse con una participación de 50% en empresa con firmas japonesas.

El capital europeo y estadounidense estaba asentado en segundo lugar en la industria eléctrica, pero con una parte menor en la propiedad de las empresas que entre las petroleras. Aunque habían hecho pié en sectores claves, hasta fin de los años cincuenta las inversiones directas fueron reemplazadas por ventas de licencias y tecnología, y percepción de regalías. Desde fines de la década, no obstante, los norteamericanos ya no estuvieron dispuestos a vender simplemente las nuevas tecnologías que la industria japonesa necesitaba; querían participar directamente en los beneficios de la expansión productiva

y comercial. El gobierno de EEUU aumentó las demandas de li  
beralización.

Postergando aceptar las obligaciones de los miembros de la  
/15 OCDE (acuerdo, en julio de 1963) y del artículo 8 del FMI (a /16  
cuando en junio de 1963) hasta 1964, el gobierno estuvo en  
condiciones de elaborar un plan de liberalizaciones parciales  
correlacionado al fortalecimiento de la industria japonesa.  
Pero, no entro en vigencia inmediatamente. Entre principios  
de 1964 y junio de 1967 fue ajustado el plan de acuerdo a la  
marche de la economía. La política de "reorganización indus  
trial ayudó financieramente a las industrias que estarían ba  
jo competencia y promovió fusiones de empresas. Fueron refor  
zados los controles en el sistema de aprobación de inversio  
nes extranjeras para balancear los efectos de la libre trans  
ferencia de fondos y beneficios; se hicieron, además, 17 re  
servas ante la OCDE para regular el movimiento de créditos y  
capitales a corto plazo. Eliminando firmas, también el estan  
camiento 1964-65 estableció pautas de eficiencia.

El primer programa para liberalización de inversiones extran  
jeras que comenzó en 1967 (se habían anunciado desde 1965) am  
plió en cuatro etapas hasta 1972 los casos de inversiones di  
rectas y compra de valores. Por acuerdo de gabinete, en junio  
se aprobó el comienzo de la primera para el mes siguiente. A  
partir de julio de 1967 los extranjeros pudieron realizar in  
versiones conjuntas por 50% en nuevas empresas en 33 industrias

con aprobación automática, y sin límite de participación en 17 industrias; en el caso de una firma existente, cada inversión individual no podía tener más 7% de la propiedad, y la parte de extranjeros en total no podía pasar del 20%. La segunda etapa, desde marzo de 1969, amplió el número de industrias liberalizadas a 204. En la tercera fase, que comenzó en septiembre de 1970, llegaron a 447 las industrias donde había aprobación automática de nuevas coinversiones con 50% de propiedad extranjera; tratándose de una firma ya establecida había aprobación automática si la propiedad extranjera total no pasaba de 25% y con un máximo de 10% por inversor (esta proporción se aplicó a coinversiones nuevas en industrias no liberalizadas); se ampliaron a 77 las industrias en que podían haber 100% de propiedad no japonesa. La cuarta, desde agosto de 1971, autorizó 50% de propiedad extranjera en todas las industrias salvo 7 que requerían aprobación "caso por caso"; la liberalización 100% para nuevas firmas abarcó entonces 228 industrias.

Aún así, no fueron alcanzadas las expectativas de inversionistas extranjeros, ni se hubiera podido considerar un nivel de reciprocidad con los japoneses que invertían en otros países. Otra vez presionado el gobierno anunció, en mayo de 1973, levantamientos sucesivos de restricciones a la entrada de capital extranjero. El segundo plan, que terminó el 1 de mayo de 1976, mantuvo en la lista negativa las inversiones en

agricultura, pesca y en la industria del cuero, reservadas to  
davía a una estricto examen "caso por caso". Se autorizó una  
liberalización de 50% en exploración de recursos. Para refi  
nación de petróleo, comercio mayorista y minorista con más de  
11 locales se aprobó una liberalización de 100% (aunque de he  
cho pasa una revisión caso por caso). En los dos primeros a  
ños fueron levantados los controles sobre 100% de propiedad  
extranjera en una firma en industrias que habían constituido  
puntos de fricción: fabricación de circuitos integrados, toca  
discos, maquinaria electrónica de precisión, papel y equipo  
médico y farmacéutico; elaboración de esencia de jugo de na  
ranja y productos de tomate; productos de carne y alimento com  
puestos para animales.

Al final de los tres años quedaron liberadas la fabricación  
renta y venta de computadoras. Las inversiones en cartera  
fueron libera das completamente, pero bajo condiciones que pe  
miten el examen "caso por caso".

Una cuarta área de intervención fue la política de exporta  
ciones. La actividad del estado en le economía se desplegó a  
través de la guía administrativa practicada por MITI y el Ban  
co de Japón, y la concertación entre organismos gubernamenta  
les y asociaciones de empresarios en grupos de consulta crea  
dos desde mediados de los años cincuenta. En el proceso de  
crecimiento de la industria japonesa produciendo para el merca  
do interno, las instituciones oficiales actuaron en el campo

económico con medidas dirigidas a la diversificación industri  
al: créditos a bajo interés, subsidios para determinadas impor  
taciones, subsidios para provisión de agua y construcción de  
sitios industriales, reglamentaciones fiscales especiales, pre  
cio diferencial de electricidad para uso industrial o doméstico,  
presiones y recomendaciones directas de funcionarios a empresa  
rios (tomando en cuenta, además, la frecuente intercambiabili  
dad de funciones entre miembros de ambos sectores). Todas fue  
ron aplicadas desde los cincuenta a cada industria particular  
de acuerdo a un orden de desarrollo semejante al mencionado en  
la importación de tecnología; en algunos casos, por ejemplo el  
acero, el fortalecimiento fue prioritario no únicamente en fun  
ción de la diversificación, se orientaba también a enfrentar  
la apertura al capital y a los productos extranjeros.

En realidad, es la expansión e integración de la industria  
japonesa lo que ha sostenido el crecimiento de las exportacio  
nes, y los cambios en su composición. Un proceso muy distinto  
a la "industrialización orientada a la exportación" que sufren  
países del SE de Asia y de AL. Todas las políticas que apoya  
ron la producción, contribuyendo al aumento de la productivi  
dad y a la reducción de costos, han sido incentivo a las expor  
taciones. Podríamos considerar, no obstante, políticas especi  
ficas destinadas a favorecer las exportaciones japonesas: sub  
sidios y promoción.

Las formas subsidiar las exportaciones han sido principalmen

te el financiamiento y los incentivos fiscales. Primero, con créditos a mediano y largo plazo concedidos por el Banco de Exportación-Importación, y a corto plazo por el Banco de Japón con tasas diferenciales teniendo en cuenta el tipo de producto, el plazo y la dimensiones de la firma exportadora, como en to dos los países en este tipo de operaciones. El uso de tasas de descuento especiales para cuentas de exportaciones presen tadas ante el Banco de Japón, desapareció al final del período de rápido crecimiento a raíz del gran excedente de la balanza comercial. Segundo, las críticas del GATT llevaron a abolir en 1964 la excensión impositiva sobre parte de las ganancias que una firma obtenía de las exportaciones. Desde entonces se puso en práctica un sistema, semejante al anterior, permi tiendo mantener en reserva un porcentaje de las ganancias por cinco años, como imposición diferida. Otro medio de subsidi dio, en desuso desde 1972, ha sido la concesión de una depre ciación más rápida en la propiedad de las empresas expor tadoras.

La promoción llevada a cabo por el MITI y Jetro (Japan Exter nal Trade Organization, creada en 1958) ha abarcado publicidad y defensa de las exportaciones japonesas. Además de la tareas comunes de promoción, los funcionarios de esos organismo han sido muy activos en negociaciones y visitas a los países impor tadores, o recibiendo misiones exterior, para fortalecer los productos japoneses ante la resistencia de fabricantes extran

jeros o las medidas restrictivas de sus gobiernos.

Llegado este punto es necesario ver cual ha sido el contexto en que se integra la economía japonesa.

Los problemas internacionales -integración de la economía japonesa al resto del mundo- son, frecuentemente, escindidos en dos categorías como si su recorte formal -a veces académico- fuera equivalente -reflejo- de mediaciones reales. La política del gobierno japonés sobre importación y exportación de bienes y capitales, y los éxitos de algunas medidas económicas acordadas multilateralmente son tomadas como una unidad; las relaciones de Japón con EEUU y de Japón con el SE de Asia como otra.

Pero, el vínculo entre ellas no es una relación general en el orden de los existente, donde todo está unido a lo demás, ni tampoco lo es una mera coetaneidad: la división en dos órdenes de problemas no puede ser más que forma. Ambos son un campo, el de las relaciones políticas y económicas internacionales, que ha acotado el crecimiento económico de Japón -fundamentalmente industrial. En los últimos años, y especialmente ante la necesidad de modificar la estructura industrial japonesa, se ha recurrido a la expresión división internacional del trabajo. Aún así no podría considerarse exclusivamente la dimensión <sup>18</sup>costos -abordada como cuestión técnica- sino una matriz de poder.

Desde comienzos de la década de los setenta, ninguna referencia a los recientes treinta años de historia japonesa es factible sin una remisión al crecimiento de la producción industrial, los servicios y el ingreso. Pero, una aproximación histó

rica lleva -necesariamente- a "poner" a Japón en el mundo, es decir, a re-conocer indicadores nacionales aislados en relación a los datos del sistema internacional posterior a la Segunda Guerra.

El período 1945-1970 corresponde a una onda de rápido crecimiento en todo el mundo capitalista. No es simplemente un factor coadyuvante en la economía internacional, sino que define un campo histórico: el crecimiento japonés durante 1945-1970 no es un caso excepcional sino que formó parte de una tendencia secular. Es particular el modo de ese crecimiento.

Muchas veces ha sido remarcado el gran aumento en el volumen del comercio mundial, en comparación con un incremento menor de la producción. Si se excluyen los países socialistas, y considerando como 100 en 1970, las exportaciones mundiales <sup>/19</sup> totales crecieron desde un índice 22 en 1948 a 131 en 1973; las de productos manufacturados pasaron de 16 a 131. Sin embargo, los datos sobre la producción industrial muestran que (con la misma base) pasó de 30 en 1948 a <sup>/20</sup> 121 en 1973: incremento un poco menor pero que también es notorio -así como individualmente para Japón se ha enfatizado la relación entre crecimiento de la producción y del comercio exterior acentuando la primera, concierne los mismo al incremento de la producción industrial a nivel mundial.

Ese aumento del comercio es, sin duda, un fenómeno característico del período histórico (no hubiera sido posible sin los

grandes buques cargueros, ni sin la gran capacidad productiva que posibilitó la innovación científico-técnica). Pero por su contenido (en base a productos manufacturados, y con ritmo acelerado entre países industrializados) expresa fundamentalmente las relaciones internacionales de la segunda mitad del siglo, más que una tendencia general a los intercambios.

De la guerra 1939-1945 emergió EEUU como centro del bloque occidental y eje de una nueva división internacional del trabajo que, reforzada por pactos militares y tratados de seguridad es un modelo de organización. El rápido crecimiento de Japón tuvo lugar dentro de la fase de alza de la tendencia secular y en la alianza con EEUU.

La gran potencia no ha ejercido un dominio generalizado sobre todos las demás naciones: ha habido distribución en la organización y en los beneficios con algunos países dentro del bloque. Aunque en la discusiones previas a la creación del FMI y del GATT se impusieron las premisas norteamericanas, tendencias más antiguas determinaron los interlocutores principales: Europa occidental y Japón--los de mayor desarrollo industrial y los que hasta entonces habían arbitrado en Asia y África, pero ya en AL- potencias hegemónicas tradicionales que habían ido perdiendo su posición, ya socavada en posibilidades de crecimiento entre las dos guerras mundiales.

El sistema occidental se ha organizado como diferencia entre  
a) EEUU b) Europa occidental, Japón (y en parte Canadá) c)

los países de Asia, América Latina y Africa, excepto los que han entrado al bloque soviético.

Durante treinta y cinco años transcurrido desde la Segunda Guerra esos lugares se han mantenido. No obstante hubo modificaciones en las relaciones diferenciales que los determinan. En parte como detrimento del predominio absoluto de EEUU en la posguerra, que el funcionamiento de la alianza hizo inevitable. En parte por las medidas buscadas con otros países industrializados para, reconociendo los cambios producidos, conservar las funciones de cada sector.

La diferencia entre los tres grupos de países apareció como complementariedad en su participación en el valor agregado por la manufactura. Pero en forma inversa se puede decir que la internacionalización de la economía producida por las ET es la característica más importante de esta segunda mitad del siglo.

De acuerdo a sus necesidades de integración, las ET provocan grandes flujos comerciales siguiendo las rutas que enlazan la especialización de cada zona: movilizan una gana creciente de mercancías, productos agrícolas y manufacturados, y unen las etapas de elaboración de un mismo producto. No se trata sólo de intercambio de naciones industrializadas con productores de materias primas, que eran además mercados para ciertas manufacturas. Es una división internacional del trabajo más compleja; en 1976 las naciones subdesarrolladas exportaron menos

de un tercio, en valor, de los productos básicos excluyendo combustibles (siendo que los combustibles están concentrados en pocos países).  
/21

En 1945 los funcionarios del Departamento de Estado, banque los y empresarios norteamericanos se encontraron ellos mismos con la capacidad -y la posibilidad- de reestructurar la economía mundial (inestabilidad en países arrasados y otras luchas sociales y anticoloniales los apuraron a definir soluciones centralizadoras). En 1948 Henry Ford se reunió con directivos de las filiales de Ford Motor Co.. Les comunicó el propósito de poner a todas bajo la dirección inmediata de Ford de EEUU y, además, la adquisición de la mayoría absoluta de la propiedad en cada rama. Producción y comercialización se planea rían desde la matriz sobre bases internacionales, dejando a los ejecutivos locales (en proporción ascendente norteamericanos) únicamente las decisiones de política laboral. En 1950 fue puesta en marcha la adquisición de 100% de la propiedad de las filiales, de forma que hacia 1970 sólo en 10 de 30 de ellas el porcentaje era menor (pero siempre de más de 70%, sal vo en Ford de Japón donde es 50%).  
/22

Al rastrear el proceso histórico que da lugar al surgimiento de la ET se podría seguir el camino cronológico que lleva a las empresas de carácter supranacional ya antes de la Guerra: las que explotaban materias primas y energéticas, como las pe

troleras y als que estaban en el negocio de los granos y la a  
/23  
limentación, donde la forma de operar se debía al tipo de pro  
ducto y a la precariedad de la situación política de entreguer  
ra. Pero, no es una sucesión cronológica de rasgos supranacio  
nales lo que confluye en la ET. Su posibilidad histórica -su  
origen- está en las relaciones internacionales -económicas y  
políticas que permiten organizar la producción constituyendo  
ese tipo de empresas -no puede estar en los factores que la  
supranacionalidad de preguerra expresaba.

Antes de 1939-1945 la división "países industrializados-pro  
ductores de materias primas" atravesaba cada uno de los siste  
mas centralizados en una nación indestrializada, creadora de  
su imperio; en momentos de máxima tensión -únicamente- la com  
tencia entre ellos polarizó las alianzas de la Primera y Segun  
/24  
da Guerra. En la posguerra la división internacional ya no se  
repite en varios sistemas paralelos: está articulada en un só  
lo bloque.

"Creación y desarrollo de sistemas de negocios internaciona  
les que hacen el control concentrado sobre empresas afiliadas  
de producción y comercialización bajo una sólo estrategia so  
/25  
bre los límites de estados" es la referencia de las inversio  
nes directas en el exterior desde 1945. También antes Ford  
tenía ramas en varios países, pero con producción focalizada,  
gran autonomía local y mercado regional (fue proc samente la  
necesidad de entrar en el Imperio Briténico, unidad política

y económica, lo que llevó a Ford a organizar sus negocios con algunos caracteres transnacionales: se ensamblaban autos en Ford de Sudáfrica, propiedad de Ford de Canadá que manejaba todas las ventas dentro del Commonwealth excepto en GB e Irlanda). El cambio empezó con una planeación centralizada para todo el sistema occidental, como espacio único. Ford de Bélgica, creada en 1952, dependía de aprovisionamientos de Ford de Alemania que además exportaba sus modelos a EEUU; también Ford de GB exportaba a EEUU; cada una de las ramas locales de una transnacional estaría en condiciones de tener a todo el mundo como mercado.

El nuevo "sistema de negocios internacionales" no hubiera podido realizarse existiendo las barreras entre las potencias europeas, japonesa y norteamericana (en el período de entrega fue reforzado el proteccionismo intra imperio). Sin embargo, no es la existencia de las ET lo que creó su mercado. Aunque el deterioro económico -menores posibilidades de crecimiento frente a EEUU de los sistemas inglés, francés alemán y japonés, y la Guerra misma habían creado las condiciones para la función hegemónica de la potencia norteamericana, y para otro tipo de integración del mercado mundial, fueron los acuerdos o imposiciones -negociación política- el medio para la unificación de un nuevo espacio económico -es la política quien determina los límites de integración de los mercados. El reparto del mundo con la URSS, los acuerdos de Bretton Woods, OTAN.

GATT, Tratado de Seguridad con Japón y otros. Las imposiciones norteamericanas para el acuerdo de Bretton Woods sobre las posiciones de Lord Keynes y el rechazo de EEUU a la ITO (International Trade Organization, que debía ser el equivalente del FMI en el ámbito del comercio, pero frente al esquema distributivo elaborado por los europeos. EEUU rechazó al nuevo organismo y en su lugar se preparó el GATT que en realidad no es coercitivo), institucionalizaron su hegemonía económica y política, respaldada por los pactos militares que EEUU firmó con distintas regiones y países como oposición al poder soviético. Se conformó así el mercado dentro de un bloque único.

Terminada la Guerra, la prioridad de la política norteamericana era reconstruir Europa. En 1946 GB recibió el empréstito más liberal de la asistencia gubernamental de EEUU, por 3.750 millones de dólares. Entre el 1 de julio de 1945 y el 31 de diciembre de 1961 el gobierno estadounidense concedió créditos por 18.606 millones de dólares; 10.998 fueron a países de alto ingreso, de los cuales 9.552 millones a Europa occidental y 1.063 a Japón. Para el 30 de junio de 1950, Europa había recibido 7.700 millones, y el total de países de Asia, África y AL (sin Japón ni Sudáfrica) 1.000 millones. Lo que había sido entregado como donación se transformó después en créditos muy liberales, a bajas tasas de interés y plazos entre 20 y 51 años; sólo continuaron las donaciones en el área de defensa. Por la

misma época, desde 1952 aumentaron los créditos a subdesarrollos, gran parte a AL.

Antes de la segunda mitad de los cincuenta la transformación de la industria norteamericana absorbió grandes fondos. La inversión en el exterior creció lentamente y con fluctuaciones (entre 1951 y 1955 más de la mitad fue reinversión de ganancias). Por esos años EEUU estaba interesado en asegurarse reservas de productos básicos y metales: AL era un receptor principal en esos rubros. Pero aunque continuó teniendo el porcentaje más alto de la inversión por algunos años, después de 1955 el monto de la inversión directa norteamericana en Canadá fue mayor que en este continente. Las nuevas inversiones en AL fueron principalmente a petróleo, con un crecimiento anual de 10% entre 1950 y 1960 (pero entre 1961 y 1970 fue de sólo 1,2%). Llegaron especialmente a Venezuela, en 1952, 1956 y 1958. En esa década se completaba en AL la industrialización para sustitución de importaciones con capitales norteamericanos, sobre todo en Argentina, Brasil y México. Como ocurrió en la industria automovilística (una de las principales) y en otras ramas, fueron derivadas hacia AL instalaciones obsoletas desplazadas por la innovación en EEUU. El crecimiento de inversión en manufactura sería mayor en los sesenta setenta, gran parte, no ostante, por adquisición de firmas locales -antes que por instalación de plantas nuevas- coincidiendo con la formación del MCCA y la ALAIC.

333863

El auge de la transformación de 1953-54 en EEUU -convergente en Europa y después en Japón- culminó en el boom de 1955. Sin embargo en el período 1950-1957 descendió la tasa de ganancia sobre el capital de 15,4% a 9-10%. En la crisis de 1957-58 se encontraron los efectos de sobreproducción, que la inversión anterior no pudo arrojar inmediatamente, y la pérdida de la superioridad absoluta que el comercio norteamericano tuvo en el mundo.

Antes de 1958 había habido principalmente reorganización de las empresas norteamericanas a nivel internacional e incorporación de procesos de modernización industrial. En 1950 el 58% de la inversión directa de EEUU en Europa estaba en GB, pero inmediatamente después su ritmo de crecimiento anual se aceleró en los países del continente: orientada a manufactura y, dentro de ella, industrias de nuevas tecnologías. Las posibilidades de desarrollar nuevos productos y explotar economías de escala, por las firmas europeas y norteamericanas, se multiplicaron desde la creación de las Comunidades Europeas: libre circulación de capitales, bienes y trabajo beneficiaba a los países del MCE con aprovechamiento integral de sus recursos. Y detonó el "desafío americano": la inversión privada norteamericana a largo plazo pasó de 8.200 millones de dólares en 1959 a 20.700 millones en 1966. Para entonces el mayor porcentaje de la inversión directa estadounidense por regiones estaba en Europa. A principios de los sesenta había comenzado la fabricación

cación de tractores Ford con partes que llegaban de Alemania, GB, y Francia; las filiales inglesa y alemana diseñaron y producen conjuntamente el modelo Capri a partir de 1970.

Obreros italianos trabajaban en la planta Ford de Colonia ya a finales de los cincuenta. Cuando el capital y la tecnología norteamericanos estructuraban la nueva producción, el crecimiento europeo demandó nueva mano de obra. Fue necesario convertir la diferencia en Transnacionalización de la fuerza de trabajo. Comenzaron a llegar trabajadores italianos, españoles, árabes u africanos a Francia, Alemania, Bélgica, Suiza, Inglaterra y Suecia. La organización transnacional de la producción tiene otra consecuencia sobre el trabajo: ante amenaza de huelga, se acumula stock en otra filial y prosiguen las ventas de forma que los efectos de la huelga son disminuídos para la negociación.

La expansión de los procesos de transnacionalización alcanzó la segunda etapa hacia mediados de los sesenta desplegándose entres nuevas líneas: aumentó el número de fusiones entre firmas europeas y fueron ampliadas sus inversiones en EEUU; surgieron emporios y zonas francas para la fabricación de productos de consumo masivo, de industria liviana y componentes; las grandes corporaciones japonesas se convirtieron en organizaciones transnacionales, ligado, en parte a los anterior.

El capital europeo hacia EEUU se dirigió, como en el caso inverso, a la manufactura, pero más concentrado en acciones

que en inversiones directas. Fue a adquisición, tendencia acentuada en 1972 y 1973 con la devaluación del dólar. El monto de la inversión privada a largo plazo de Europa occidental en EEUU se incrementó más de dos veces entre 1966 y 1972, de 17.800 millones de dólares a 43.300 millones (en dirección contraria pasó de 20.700 millones de dólares a 36.600 millones). Esos capitales no fueron siguiendo el desarrollo del mercado a donde se encaminaban, sino precedidos por el desarrollo de la compañía inversora: se trataba de inversión ofensiva de empresas que buscan "reforzar su capacidad de competir con EEUU en los mercados mundiales y europeo...es por estas razones que la teoría de la organización internacional más que la teoría de la inversión o del comercio parece aún más central para las actividades de las empresas multinacionales europeas en EEUU que para las multinacionales de otras nacionalidades".

En los estados independientes de posguerra como en las repúblicas latinoamericanas más viejas las políticas de ISI no pudieron enfrentar la competencia de la producción transnacional: debieron incorporarse a ella. Se esboza, a partir de la segunda mitad de los sesenta, una división que será ampliada en la década siguiente -se difunde la expresión "países de nueva industrialización" (NICs).

Junto a los que continuarán con un economía fundamental de cultivos tropicales y explotación de la minería por grandes

compañías extranjeras -directamente, y después intermediarias de la corporaciones de nacionalización con los consumidores- emergen otros países donde la experiencia de mano de obra, amplitud relativa del mercado interno, liberación de población agrícola, calificación de técnicos y estabilidad política -obtenidad por medios más o menos violentos- atraen inversiones de empresas transnacionales, orientas a la industria. Comenzaron a llegar a algunos países de Asia y Al industrias quí icas y se instalaron industrias mecánicas, al mismo tiempo que se impulsaba la siderurgia nacional. El equipo para plantas nuevas (modernización de algunas existentes a veces) y las partes e insumo han sido adquiridos en los países de origen de la inversión, a las matrices o filiales de la misma empresa, a precios administrados oligopólicamente -gran parte de lo que se denominó como nuevos productos en las últimas décadas es producción de medios de producción.

Vietnam fue la síntesis del operar en bloque de la economía y la política del sistema occidental. La guerra fue llevada adelante por EEUU , pero con abastecimientos, hombres y fondos aportados también por otras naciones occidentales (incluyendo Corea del Sur y Tailandia). Era, en primer término, un enfrentamiento de bloques, pero se buscaba únicamente conter a China en sus posiciones geopolíticas, sino a asegurar además el desarrollo de los países del SE de Asia que la rodean, ligándolos a las economías industrializadas: se integraban defi

nitivamente en la nueva división internacional del trabajo.

/35

El "informe Myint" de 1970 distingue entre Vietnam del Sur Camboya y Laos donde continuaron las hostilidades, Indonesia y Birmania que reaccionaron contra el "patrón económico colonial", y por otro lado Malasia, Tailandia, Filipinas y Singapur, países de "mentalidad más moderada", así "...parece justo atribuir gran parte de las diferencias en la actividad exportadora entre los países de alto y bajo crecimiento, en particular Indonesia, a las diferencias de las políticas económicas domésticas y a los diferentes modos de reaccionar contra el patrón de desarrollo de la preguerra" -patrón económico colonial.

Los cuatro elementos principales de ese patrón son distintos a los que siguió la industrialización japonesa, "comercio internacional con bajos aranceles impuestos por razones fiscales; libre entrada de inversiones extranjeras privadas en el sector exportador de productos primarios; un sistema de mercado libre dentro de país con incentivos para expandir la producción exportable, tanto del sector agrícola como de los sectores mineros y de plantaciones; estabilidad financiera y monetaria basada en presupuestos nivelados y en un sistema automático de intercambio monetario que mantiene libre convertibilidad a base de cambios fijos". Malasia, Tailandia y Filipinas los retuvieron total o parcialmente y de ahí, continúa el informe el informe Myint, su expansión exportadora. La industria manu

facturera ha tenido el apoyo de la suspensión de impuestos a industrias pioneras, de las facilidades a la inversión extranjera privada y de la provisión de capital social. En el caso japonés estímulos semejantes sólo fueron concedidos al capital nacional.

De los 3.491 millones de dólares en inversión privada directa y otros flujos de capital privado de los países de la OCDE a subdesarrollados de Asia entre 1960 y 1967, EEUU aportó 2.355 millones (67,3%) seguido por Japón con 456 (13,15). En una selección de diez países asiáticos que recibieron 1.334,56 millones de dólares como inversión directa entre 1960 y 1969, Taiwan tuvo 184,6 millones, Tailandia 284,5 millones, y Corea del Sur 66,6 millones. Como préstamo a largo plazo en el mismo período llegaron a esos países 448,3 millones, 819,9 millones y 1.188 millones respectivamente. Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur son las naciones donde el modelo de industrialización se ha profundizado en la década de los setenta.

A partir de 1960 se definen los patrones de inversión privada extranjera en los países subdesarrollados de Asia: rápido incremento de la entrada de capital privado a largo plazo; flujo de inversión directa mucho mayor que de inversiones en cartera, provenientes de fuentes más diversificadas que en la preguerra, y orientados sobre todo a la minería y a la manufactura (en comparación con la agricultura). Al mismo tiempo se

observa que el comercio exterior muestra un aumento notorio en la exportación de manufacturas, y decadencia marcada del comercio intrarregional. Las inversiones europeas y nortea-<sup>/38</sup>mericanas se encuentran dentro del grupo de propiedad total o mayoritariamente extranjera, mientras las japonesas se incluyen en las de propiedad minoritaria del inversor foráneo.

Sobre esas bases, en la década de los sesenta tuvo lugar el cambio hacia la IE separada del mercado interno, después de haber pasado en los cincuenta por lo que el informe Myint califica como "fase facilona" de industrialización para sustitución de importaciones, y por un desarrollo agrícola (que ha continuado).

A comienzos de la década de los setenta Hong Kong y Singapur aparecen como los centros de ese nuevo SE de Asia en comercio manufactura y finanza -donde las dos últimas han desplazado al comercio como actividad principal.

Cuando las posibilidades de crecimiento de la industria liviana, petróleo y materiales básicos, química y maquinaria llegan al máximo, el informe Myint propone para los setenta el último paso de transnacionalización: la "industria de componentes", de empresas "que fabrican productos muy complicados de mecánica y electrónica". Los pasos iniciales ya habían sido realizados por Singapur, Taiwan y Corea del Sur. Se crea entonces un nuevo sitio industrial, acabado signo transnacional: la zona franca para la producción que el informe Myint, elusi

vo, llama de "comercio libre", y describe (repetiendo un párrafo del Informe Sectorial sobre Manufactura que acompaña al general) como "islotos de eficacia" creados "para evitar los corrosivos efectos del más funcionamiento y corrupción administrativos".

Se ha llegado entonces a la transnacionalización de la tierra: el estado se ha hecho cargo de la construcción de obras de capital fijo social, pero, una vez preparado el sitio de instalaciones fabriles renuncia a la protección que las leyes generales del país acuerdan a sus ciudadanos en el área de bienestar social y derechos de los trabajadores; se aplican, además, leyes impositivas especiales que dan franquicias a industrias totalmente separadas del mercado interno (en muchos lugares está prohibido que la producción entre al circuito mercantil del territorio nacional.

El mantenimiento de la posición de EEUU y del sistema de relaciones organizados alrededor suyo- se logró compartiendo el crecimiento con las economías europea y japonesa. Desde las quejas de los empresarios norteamericanos, en 1954, contra las blusas de algodón de un dólar fabricadas en Japón, sucesivas campañas contra los productos japoneses (hasta llegar a los autos) son el negativo fotográfico de la transferencia de tecnología y el sistema financiero mundial.

La cuarta revolución industrial ha sido la gran herramienta

del crecimiento económico, pero su modo de empleo no es aleatorio. Los lugares para su manejo están asignados por la participación en el proceso de modernización: el orden tripartito del bloque occidental, esbozado por las condiciones -historiadas- que arribaron a la posguerra los países que lo componen, y se ha hecho funcional como determinación de las capacidades tecnológicas de cada nación -su expansión y diversificación de la producción.

Si la posición de acreedor de EEUU y el desarrollo durante la guerra dieron a las compañías norteamericanas la posibilidad de adquirir mayor control sobre sus afiliadas (también comprar), es la firma transnacional el nuevo tipo de empresa que posee el circuito completo de los conocimientos técnicos. En el territorio económico que ellas crean se opera realmente la transnacionalización de producción: estableciendo la especialización por regiones (o naciones) en determinados productos -la productividad de las nuevas tecnologías, al mismo tiempo que desaloja fabricantes por la competencia, permite abastecer al mercado internacional desde pocos centros productores-; dividiendo, también por regiones, los procesos productivos -industrias de semiacabados, de partes y componentes. Pero "la tecnología no es neutral, sino que acarrea consigo las relaciones de las fuerzas productivas y los valores que prevalecen en su sociedad de origen".

Una primera etapa de transnacionalización se realizó en el

marco de naciones industrializadas, EEUU y Europa. Durante esos años, el crecimiento económico de Japón y su relación con EEUU como dinamizador de la economía occidental se integraban a través de la compra de tecnología norteamericana. Entre 1950 y 1959, provenía de allí el 64,6% de las adquisiciones japonesas de tecnología; en el período 1960-1970 fue el 56,8% pero el número de las contrataciones había pasado de 664 a 4.144.<sup>/40</sup> De los 550 millones de dólares que recibió EEUU por exportación de tecnología (patentes, licencias y know how), 84,7 millones correspondían a Japón -el monto mayor-; junto con las compras de GB, Alemania Federal, Francia e Italia sumaba 348,7 millones,<sup>/41</sup> 67,2% del total.

A comienzos de los cincuenta era tan cierto el interés más definido que tenía EEUU por invertir en Europa como las restricciones japonesas al capital extranjero. Hasta mediados de los sesenta se extendió la época de "condiciones favorables de a provisionamiento" de tecnología. Dos tiempos distintos marcan los niveles en que estos problemas pueden, y deberían, ser abordados. Uno es estructural, la integración de Japón en el sistema occidental: las relaciones que determinan su lugar en él -la viabilidad histórica de su acceso a las tecnologías de punta; otro es el de las situaciones particulares en que las obtiene: competencia entre los mismos países industrializados y entre las firmas transnacionales (oposiciones, fricciones en tre los negociantes), pues ni los empresarios europeos ni

norteamericanos estaban dispuestos a venderlas fácilmente (por temor a la competencia futura opreviendo la posibilidad de ganancias más abultadas con inversiones directas), ni las firmas japonesas dejaron de tener las tecnologías buscadas. Varias razones explicarían la actitud de EEUU. Estaba meno preocupado que los europeos por la venta tecnología, en su posición de vanguardia no temía la transferencia; la competencia interfirma por mejorar productos existentes y poner nuevos en el mercado era más fuerte que en ningún país; así, el aceleramiento de la caída en obsolescencia de una tecnología ha aconsejado venderla en su corto período de vida para obtener mayores regalías. Estos han sido, afirma Ozawa, dos motivos más importantes que la competencia entre países. En 1959-1960 las grandes compañías norteamericanas no veían a las japonesas como competidoras. Consideraban las regalías como ganancias "llovidas del cielo". Cuando los empresarios japoneses negociaban tecnologías en Europa encontraban una actitud menos abierta, modificada más tarde, no obstante, por la competencia entre firmas europeas de distintos países.

Esa distribución del poder económico e industrial dentro de la OCDE fue tanto desarrollo interno de Occidente como fortalecimiento de los aliados frente al poder soviético. EEUU no hubiera podido oponerse a la política rusa con un Europa dependiente, dominada, ni Japón podría haber sido un aliado seguro en Asia con un pueblo descontento.

La existencia de ventajas comparativas en los costos de los factores de producción parece explicar las desigualdades entre la industria norteamericana y la de los otros países desarrollados. Razones semejantes permitirían entender la asimetría de la manufactura de los industrializados en conjunto con la de las naciones subdesarrolladas. La conclusión que en 1949 elaboraba un técnico estadounidense "respecto al desarrollo del comercio exterior de Japón durante la década siguiente es que hay poca probabilidad que Japón pueda llegar a ser un exportador de bienes manufacturados y de servicios (seguros, barcos, etc.) en una amplia escala, suficiente para ponerlo en condiciones de comprar importaciones para mantener aún su muy modesto nivel de vida presente, después que el subsidio provisto por EEUU sea retirado".

/43

Una comparación con las dimensiones de la industria naviera sólo siete años después, o con las sogo shosha actuales mostraría que la correlación de factores productivos no es una dotación natural. El mismo especialista en población y recursos, un poco más adelante justificaba "A mi me parece altamente improbable que un país que no posee grandes inversiones extranjeras y que no está bien equipado para proveer muchos servicios a otros países pueda razonablemente esperar sostener un buen nivel de vida con el comercio exterior en el mundo actual" y continuaba explicando que Gran Bretaña lo hizo en el siglo XIX pero que Japón no podría en la segunda mitad del S XX.

Los términos de la argumentación son muy parecidos a los del informe Myint, pero la diferencia entre Japón y Filipinas hoy, podría medirse con otra comparación: la política norteamericana hacia ambos.

En el caso de Japón, sin embargo, no fue inversión extranjera el medio para superar desventajas relativas. Sobre una base de alto porcentaje del PNB invertido en la industria, construida con un nivel elevado de ahorro interno, diversificación de la industria y restricciones a la importación de bienes de consumo masivo, se levantó una estructura industrial con participación limitada de capital extranjero.

"En este sentido, el capital intelectual -recursos científicos y aptitudes para innovación de tecnología- constituye el mayor activo de los países industrializados en los nuevos modos de competencia internacional e interdependencia". Pero, a lo largo de veinte años, las entradas de capital extranjero en Japón debieron justificarse con beneficios tecnológicos: es decir, "competencia" e "interdependencia". Erosionadas las condiciones favorables para el aprovisionamiento de tecnología Japón ya poseía un "capital" interno, y ha estado en condiciones de desarrollarlo por la actividad propia de I y D. A medida que se estrechaba la diferencia de factores productivos entre países industrializados, no han sido las ventajas comparativas la causa del incremento en el comercio de manufacturas entre ellos, sino el proteccionismo sobre algunas tecnologías

y su especialización. Grandes compañías norteamericanas como Westinghouse, General Electric y RCA prefirieron, desde la década de los sesenta, abandonar negocios de computadoras y dedicarse a la industria nuclear (Un hecho importante es que a finales de los setentas esas mismas firmas han vuelto a la competencia en computadoras después de la microelectrónica).

A partir de la recesión 1974-75, fin de la onda de alza en la economía occidental, son esas industrias altamente protectoras las únicas que han continuado creciendo y donde el ritmo de cambio tecnológico se ha mantenido. La electrónica particularmente, dinamizada por la "revolución microelectrónica" de 1975-1976, que la permitido nuevos desarrollo en computadoras, telecomunicaciones, informática en general y máquinas herramientas. En 1976 la demanda de computadoras creció (mundialmente) 10% en valor, pero 14% en volumen siguiendo la baja de precio de los microprocesadores.

Para competir en la cima de la montaña tecnológica se generalizaron modalidades nuevas en los contratos. Desde mediados de los años sesenta, EEUU aumentó el número de restricciones sobre el socio japonés, principalmente restricciones de mercado (en el contrato se designa en que mercados pueden ser vendidos los productos elaborados con esa tecnología) que en 1971 alcanzaron el 75,6% de los contratos con firmas japonesas.

/46

Otra forma de <sup>no</sup> perder control, con una transferencia, son los acuerdo cruzados impuestos por EEUU, sobre todo después de 1968

que también exige (todas las mejoras en el desarrollo deben ser compartidas con el vendedor). La iniciativa japonesa para mantener el adelanto tecnológico, incorporada al proceso de transnacionalización de su economía, es semejante a la europea pocos años antes: aparte de las empresas que tiene plantas en California o New Jersey para salvar los conflictos comerciales y aprovechar el bajo precio de la tierra y la electricidad, otras compañías entraron en EEUU buscando personal más capacitado que los ingenieros japoneses, y técnicos que habían trabajado en los programas espaciales norteamericanos.

Japón se ha refugiado también en tecnologías de automatización. Aunque la producción automotriz estaba saturada (fue la que encabezó la recesión 1974-75) a nivel mundial, la industria japonesa ha empezado a competir, además de las mejoras de calidad, con tecnología aplicadas al mismo proceso de fabricación. Se estimaba en 1980 que 40.000 de los 60.000 robots en el mundo eran usados en Japón, y en lo que ha transcurrido del año 1981 fueron incorporados otros 20.000.

En contraste, Jean-Jacques Servan Schreiber describe al Tercer Mundo como "un museo tecnológico de la sociedad industrial". Muchas de las propuestas y actividades de cooperación técnica parten de organismos internacionales pero repiten las recomendaciones de los gobiernos del "Norte", como ha ocurrido con el FMI. El paso de la ISI con capital local a la ISI con adquisición o inversión directa de compañías transnacionales, seguida

inmediatamente por IE ha anudado otras formas de dependencia tanto en los niveles estructurales como en las negociaciones para la concesión de créditos (los créditos atados).

Aún con la intermediación de los organismo internacionales, las nuevas tecnologías llegan en embarques de las ET. La transferencia de algunas ramas avanzadas hacia los países sub désarrollados no han significado un cambio en las relaciones tecnológicas: nunca fueron transferidos ciclos completos de conocimiento técnico que hubieran posibilitado autonomía respecto a los proveedores originales. La teoría del ciclo del producto de Raymond Vernon, no explica la relación "Norte-Sur" pues está cada vez más basada en especialización de procesos que en productos maduros. Por otro lado, las ventajas compa rativas para las manufacturas en que se especializan las nacio nes subdesarrolladas y para los productos básico son creadas por las políticas arancelarias (arancel más alto cuando mayor es el procesamiento) y de transferencia de tecnología.

Gran parte del incremento del comercio internacional ha sido provocado por la reubicación de procesos de producción y ensamblaje: esos movimientos han crecido más que el de manufacturas en general desde fines de los sesenta. Aunque las nuevas tec nologías transferidas sean semejantes a las utilizadas en los países de la OCDE, hacen un aporte muy débil a la nación recep tora cuando la mayor proporción de los gastos se hacen en el país de origen y las adaptaciones pertenecen a la firma matriz;

el empleo de ingenieros locales no modifica esta relación bá  
sica, "se trata de una fuga de cerebros a domicilio".  
/51

El origen del poder -ganancias- de la EF está en el monopolio de la tecnología que da lugar a una "renta tecnológica" -comparable a la renta de la tierra-, y en la fijación oligopó  
lica de precios. Hay también otras formas administrativas. Los reembolsos de fondos al país de origen como: repatriación de dividendos, remuneración de diferentes servicios recibidos de la sociedad matriz, reembolso de préstamos y adelantos, ma  
nejo de los mecanismos de precios, todos ellos sirven de medio para aumentar los beneficios alterando la contabilidad (en  
ciertos casos se disminuyen las cifras de beneficios para evi  
tar pago de impuestos y la diferencia figura como pago a otra filial de un país donde la imposición sea más baja; como apor  
te de tecnología sin que en realidad la tecnología recibida haya costado tanto; pero las prácticas más comunes con la sub  
facturación para evadir derechos aduaneros, o sobrefacturación para repatriar ganancias que figuran como pago de los produc  
tos vendidos por la matriz u otra filial).  
/52

La relación entre los países industrializados y los subdesarrollados no fue genérica, si bien ha habido una presencia de EEUU en todos dentro del bloque. Siguiendo tendencias más antiguas, se reforzó la influencia de los desarrollados sobre sus viejas colonias o áreas de acción económico-política pr

vilegiada.

América Latina fue entonces responsabilidad exclusiva de EE UU, (aunque desde fines de los sesenta creció la inversión europea), Africa de Europa, y el Sudeste de Asia -sin involucrar el aspecto militar directamente- se fue transformando en un espacio económico esencial para Japón, junto al predominio de las inversiones norteamericanas.

Protegido militarmente por el Tratado de Seguridad con EEUU y por la paridad monetaria fija, Japón llevó adelante sus relaciones con otros países en el plano económico, como plano activo. En un nivel indirecto, en cambio, el accionar de Japón en el campo internacional es más amplio. Fue abastecedor de requerimientos militares de EEUU en las guerras de Corea y de Vietnam, e incluso ha limitado sus tratos económicos de acuerdo a los movimientos de la política exterior estadounidense como en el caso de sus relaciones con China.

Después de las reparaciones de guerra hechas a los países que sufrieron ocupación, Japón inició una activa expansión en el SE de Asia, aprovechando la demanda de bienes y servicios creada por el uso de las reparaciones. El área se convirtió en lugar privilegiado para la obtención de materias primas y alimentos mediante las inversiones para desarrollo de recursos principalmente en Tailandia e Indonesia. En segundo lugar, aumentó enormemente la dependencia de los países de la región para la provisión de bienes manufacturados y acero.



no abastecía en esos sectores. Excentuando 1950 y 1951 (años de la guerra de Corea) el comercio de Japón con el Sur y Este de Asia fue deficitario- Los productos japoneses de exportación, industria liviana y de consumo masivo, tenían su mercado en EEUU y Europa.

En el conjunto de las naciones del Sur y Este de Asia los compradores principales eran Pakistán, India, Indonesia, Tailandia y Filipinas; los vendedores Tailandia, Pakistán, Malasia, Filipinas e Indonesia. Todavía no aparecen quienes después serían el núcleo de la inversión industrial y las relaciones de Japón el SE de Asia, Corea del Sur y Taiwan -junto con Indonesia. No podríamos sostener, como a veces se ha dicho, que las exportaciones originadas por el uso de bienes y servicios de las reparaciones de guerra a los países del SE de Asia hayan tomado el relevo del boom de Corea. Mientras la parte del Sur y Este de Asia en el comercio de Japón bajó en ambos sentidos, hasta la primera mitad de los sesenta, fue EEUU quien absorbió las crecientes necesidades japonesas de mercados y aprovisionamientos exteriores. Visto desde su función, en cambio, un lugar semejante al de aquella Guerra lo tuvo la guerra de Vietnam, para el desarrollo de la producción industrial y exportaciones y como agente de beneficios financieros.

Los años cincuenta pasaron en el arreglo de las reparaciones de Japón a los países del SE de Asia. El primer acuerdo fue hecho con Birmania en 1954, por 200 millones de dólares don

dos a diez años y apoyo del gobierno japonés para crédito privados por 50 millones de dólares; pero lo último no prosperó debido al rechazo de algunos proyectos. En 1959 Birmania presentó nuevas exigencias y accedió a la demanda japonesa sobre propiedad de empresas hasta 50%; por fin en 1963 un acuerdo de cooperación económica y técnica fue firmado por 140 millones de dólares a doce años y 30 millones en créditos a seis años. Negociaciones dilatadas y accidentadas fueron necesarias para alcanzar los acuerdo con los demás países de la región. Pero a medida que los cincuenta pasaban el gobierno intentaba hacer olvidadr la ocupación japonesa durante la guerra mundial: las entregas de bienes y servicios a Laos, Camboya, Tailandia y Corea del Sur no se denominaron "reparaciones" sino pago de "reconciliación" o simple donación (Taiwan no presentó reclamos).

Podríamos considerar lo que sería un "corolario Okita" de la doctrina Shigeru: "El futuro de las relaciones entre Japón y los países del Sudeste de Asia tendrá probablemente aspectos algo similares a las actuales relaciones entre EEUU y las naciones de América Latina", concepto que en 1970 es un programa.

(1) Acerca de este punto fundamental, creo que es suficiente mencionar algunos datos básicos, pues el proceso, además de ser más conocido, ha sido estudiado a través de distintos puntos de vista. Se podría citar principalmente: "Japan in the World Economy, Okita Saburo, The Japan Foundation, Tokyo 1975 "The Mainsprings of Japanese Growth: A Turning Point?", Tsuru Shigeto, Paris 1977; "Asia's New Giant", Hugh Patrick y Rosovsky, The Brookings Institution . En castellano hay un análisis recomendable: "Japón, Tercera Potencia Económica Mundial", A. Vizoso, Guadiana de Publicaciones, Madrid 1970.

(2) Vizoso, ob. cit., pag. 93

(3) "Japan's Technological Challenge to the West 1950-1974", Ozawa Terutomo. The MIT Press 1974.

(4) idem, pag. 36

(5) idem, pag. 43

(6) idem, pag. 50

(7) idem, pag. 21

(8) idem, pag. 22

(9) idem, pag. 19

(10) "Japan's Trade Liberalization in the 1960s", Alfred K. Ho, New York 1973. En base a los registros de las discusiones legislativas, Ho sintetiza los argumentos opuestos en ocho proposiciones que no fueron expresadas así, sino como resumen suyo.

(11) *idem*, pag. 32

(12) Sobre la política de importaciones en general, "Japan and the World Trade", Fukuda Haruko, Saxon House 1973. Análisis de las medidas, "Nontariff Barriers to Japan's Trade", Kojima Kiyoshi, Tokyo 1971. Síntesis de las leyes y modificaciones sucesivas, "Export Guidance Toward Japan", JETRO (Japan External Trade Organization) 1980.

(13) *Id.*, ob. cit. pag. 17

(14) Por un lado, la Ronda Kennedy se ocupó secundariamente de los productos agrícolas y, por otro, el mantenimiento de la estructura agraria japonesa, como política conveniente al PID, necesita de una alta protección.

(15) Las reclamaciones de la OCDE se referían fundamentalmente a las disposiciones que restringían la transferencia de fondos.

(16) Antes, Japón se encuadraba en el artículo 14 que permitía el control de cambio. El artículo 8 prohíbe tanto el control de cambio para transferencia de fondos por pagos y operaciones corrientes como uso de tasas diferentes sin autorización del FMI.

(17) Los autores japoneses y estadounidenses coinciden en que el motor del crecimiento fue, hasta principios de los setenta, la demanda interna; con las exportaciones se pagaban las importaciones necesarias.

(18) Tal la concepción estricta de las ventajas comparativas.

(19) Albania, Bulgaria, China, Checoslovaquia, Alemania Oc., Hungría, Mongolia, Corea del Norte, Polonia, Rumania, URSS, Vietnam del Norte. En exportaciones también a Rodesia del Sur.

(20) Yearbook of International Trade Statistics, ONU 1977.

(21) "Políticas nacionales y comercio de productos básicos" Ernesto Tironi, Eduardo Hilly Luciano Tomassini edit., "América Latina y el Nuevo Orden Económico Internacional", Santiago de Chile 1979, pag. 221 y ss.

(22) "Multinational Enterprises", Tindall

(23) Las mayores petroleras europeas y norteamericanas traían el petróleo de países árabes para venderlo en Europa, Japón y AL. En el negocio de los granos, desde la primera guerra mundial compañías fundadas en Europa se trasladaron a Nueva York buscando financiamiento y oportunidades, para embarques con terceros países (Dan Morgan, Les Géants du Grain, Paris 1979). En el sector alimentos, UNILEVER, por ejemplo, resultado de la fusión en 1929 entre una compañía inglesa y una holandesa.

(24) En el sistema imperial inglés hubo de hecho distinción entre la generalidad de las colonias y los dominions (colonias de poblamiento; por su función se ha incluido países como Argentina); pero no llegaba a constituir un esquema trifuncional.

(25) Tomado de "Direct Investment and International Economic

Order", Shiraishi Takashi, Keio University Review, 1979 #16.

pag. 15.

(26) "Mecanismos de ayuda económica externa", Raymond Mikesell, México 1964, pag. 38-43.

(27) Survey of Current Business (SCB), febrero 1981, pag. 44.

(28) SCB pag. 39

(29) Shiraishi, ob.cit. pag. 19.

(30) "El dólar en los 70s", Arnold Sametz, México 1976.  
pag. 97.

(31) "Graneros, mujeres y capitales", México 1978.

(32) "Las empresas multinacionales", Christopher Tugendhat,  
Madrid 1971. Cap. 13.

(33) Sametz, idem

(34) idem, pag. 101-109.

(35) En castellano, Madrid 1976, "La economía del Sudeste  
Asiático".

(36) Horono Ryokichi, pag 340. En "The Developing Economies"  
Vol. 11.

(37) idem pag. 345.

(38) idem pag. 342.

(39) "La fábrica de tecnología y su nuevo papel en el desa-  
rrollo", Jorge Sábato y Amílcar Herrera, reproducido en El Día  
(México) 3 de septiembre de 1979.

(40) Ozawa, ob. cit. pag.26.

(41) idem pag.29.

(42) idem pag. 25

(43) "Future adjustments of population to resources in Japan" publicado por primera vez en 1950, reproducido en Population and Development Review, Vol. 7 #1, marzo 1981.

(44) "Technological Change and Economic Policy", Jean-Jacques Salomon, OECD Observer, marzo 1979, pag. 17

(45) Guillermo Perry, en Hill y Tomassini ob. cit, pag. 249 y ss,

(46) Ozawa, ob. cit. pag. 127-130.

(47) idem .

(48) idem.

(49) Guillermo Perry, idem.

(50) idem.

(51) "Transfert international de technologies: les firmes multinationales face aux pays d'accueil en voie de développement", Dimitri Germidis, Options méditerranéennes #27, año 5, pag. 43.

( 52) idem pag. 42-43.

(53) Los gastos de defensa en Japón durante 1964-1969 hechos por EEUU sumaron 2590 millones de dólares según SCB diciembre de 1969. Las adquisiciones especiales según el MITI totalizaron 2.530 millones de dólares entre 1965 y 1969. Como se ve hay diversas formas de considerar esos gastos según las cuentas, pero hay que agregar sin duda el gasto de efectivo norteamericano en Japón y el efecto multiplicador en las compras de países

del SE de Asia en Japón. Las cifras primeras sobre datos tomados de El nuevo imperialismo japonés, Jon Halliday y Gavan Mc Cormack, Madrid 1975.

(54) "Essays on Japan and Asia" Okita Saburo(JERC, Center Paper #13) Tokyo 1970, pag.72.

Se ha visto las grandes corrientes que organizaron el espacio dentro del cual se han movido las relaciones de Japón con AL. No era un espacio constituido: fue organizado al mismo tiempo que era desbrozado. Sus constructores, la transnacionalización de la economía mundial y la hegemonía norteamericana han estado trabajando con materiales ya existentes como algunas relaciones anteriores de las naciones industrializadas con ciertos grupos de países subdesarrollados. Pero, el origen del funcionamiento del sistema ha sido la diferencia en tres sectores -que para ciertas decisiones funcionan como dos-: es su profundización lo que acrecienta el movimiento -intercambio y especialización. Las relaciones de Japón con AL han transitado por caminos que ellas mismas han construido, que los flujos principales han dejado libres. Sin embargo, en la segunda mitad de la década de los cincuenta se encontraban en proceso de construcción: el curso no estaba completamente definido.

En 1957 las inversiones de Japón en AL eran, si separamos el Sur del SE de Asia (y aún juntos es muy poca la diferencia) las mayores dentro del total: 13,743 millones de dólares. En el conjunto de los países subdesarrollados de Asia (excluyendo los socialistas) era de 14,350 millones, en América del Norte 10,061 millones (sólo 10.000 en Canadá), 18,4 millones en Medio Oriente, y otros países (incluyendo Europa) 796 mil /1 dólares.

Por industria, en AL se agrupaban en textil y de maquinaria con un monto relativamente importante para compañías de comercialización. Las inversiones productivas estaban concentradas en eneste continente. En el SE de Asia eran más generales pero con dimensiones más pequeñas en cada sector (3,79 millones de dólares en toda la industria en Asia). Para las demás regiones se radicaba fundamentalmente en comercialización.

En el comercio de 1957, en cambio, la proporción de las exportaciones japonesas embarcadas a AL era  $3\%^{1/2}$  ( al Sur y Este de Asia 27%); el porcentaje de las importaciones japonesas adquiridas en AL era 3% también (en el Sur y Este de Asia 16%) En 1960 entre los diez primeros mercados exteriores de Japón no había ningún país latinoamericano; entre los diez proveedores más importantes sólo México, en octavo lugar.<sup>1/3</sup>

Las relaciones económicas con AL, a pesar de su importancia relativa en los años sesenta, no llegaron a convertirse en un objetivo claro de la política japonesa. Tanto el porcentaje de las inversiones respecto del total, como la participación de AL en las exportaciones e importaciones japonesas se ha reducido desde la década pasada, si bien han crecido mucho los valores absolutos. Problemas de estructura como de coyuntura no han permitido mejores relaciones entre las dos partes.

En primer término la relación básica de dependencia de AL respecto de EEUU, quien ha vuelto a centrar su atención en el continente a causa de la pérdida de poder en el "sistema

interamericano". Dejando de lado Cuba y Nicaragua, se debilitó por mucho tiempo la influencia de EEUU sobre Perú, Argentina, Jamaica, y en Guyana y Grenada hasta hoy.

Segundo, las relaciones entre industrializados y subdesarrollados nunca han sido idílicas, pero en estos años recientes el proceso de reconversión industrial, de la producción y de la gestión, ha hecho especialmente feroz la negociación. Los inversionistas buscan asegurarse un lugar frente a esos cambios en la división internacional del trabajo. Los sectores dominantes en cada uno de los países de AL buscan obtener los mejores términos, de modo que afirmen su estabilidad en el poder, utilizando un juego dual entre la ubicación en el bloque occidental y la independencia en el manejo para lograr sus fines. Utilizan paralelamente la competencia entre EEUU y Europa, y la URSS para recoger alguna ventaja. De allí las confusiones de apasionado nacionalismo económico y liberalización total y corrupción entre los que oscilan en las mesas de negociación.

Además, la mezcla de negocios y política que siempre ha envuelto las relaciones entre América Latina y, EEUU, URSS y Europa, es un terreno de disputa muy difícil para Japón. El "bazar de las armas" se ha hecho fundamental en las transacciones comerciales que llevan a cabo las clases dirigentes latinoamericanas buscando conseguir medios represivos en los internos y amigos en el exterior.

Cuarto, Japón es un socio industrial no muy antiguo para AL. EEUU y Europa tienen conocimiento de la región desde hace si glos, inversiones firmes, y buenas relaciones personales con los crí culoes gobernantes latinoamericanos. Por su parte la Unión Soviética ha vencido su retraso con una activa penetra ción en los niveles medios de la población, técnicos y peque nos y medianos empresarios, y sobre todo en los ejércitos, ins tituciones que no sólo asumen el poder directamente: son par ticularmente poderosas cuando presionan sobre las autoridades civiles. Es decir, los inversionistas japonesas llegan a un territorio ya ocupado y donde las opciones son diversas.

Por último, desconocimiento de América Latina en general. la población japonesa y de origen japonés en el continente, aunque ha mantenido relaciones estrechas con Japón no contribu yó a proporcionar una imagen adecuada de AL. Bajo el común denominador del subdesarrollo, las economía y las estructuras de clases son a veces muy diferentes. Aún la lengua hablada y las costumbre varían más dentro del mismo continente que en relación a EEUU o Europa.

Con todo, las oportunidades de tener relaciones económicas más fluidas nunca han estado clausuradas: las necesidades de cambio de la estructura industrial en Japón, y la disposición de los dirigentes latinoamericanos para diversificar el origen de las inversiones que se radiquen en estos países, constitu yen una ocasión de concertar tratos que, a pesar de las limi

taciones mencionadas, no puede ser despreciada.

El comercio fue durante las dos décadas posteriores a la Guerra el medio fundamental de realción económica exterior. Después de los primeros acuerdos de pago con países del continente en 1949 se reinició el comercio japonés con AL. Haciendo parte de la ISI, Argentina y Brasil (principalmente) y también México, Venezuela y Colombia compraban a Japón metales procesados, hierro, cobre, aluminio, y maquinaria textil -además de tejidos de algodón y máquinas de coser. En México, Brasil, Argentina, Cuba y Perú (orden de importancia en 1954), Japón adquiría algodón, lana, azúcar (el azúcar cubano reemplazaba al de Formosa). Pero, esos intercambios tuvieron amplias fluctuaciones o discontinuidades en cantidad y valor.

Hasta el viaje del heredero imperial en 1964, los países latinoamericanos recibieron visitas sucesivas de ministros del gabinete y enviados especiales. Llegaban, seguramente, a los países más grandes del continente, Brasil, Argentina, México, Chile y Perú; en los años posteriores fueron extendiéndose e hicieron recorridos planeados por regiones del continente.

Eran años de esperanza y expresión de buenas intenciones mutuas, donde se superponían el protocolo de la visita del príncipe Mikasa (hermano menor del Emperador) para recordar los 50 años del primer desembarco de inmigrantes japoneses en Brasil, y el color de las ferias industriales flotantes auspiciadas por el MITI varias veces en los últimos cincuenta y 1960. La repetición y diversidad de esas visitas no mostraban, en reali

dad, un intercambio floreciente, sino los intentos consecutivos de mejorar el avance muy lento del comercio y, secundariamente inversiones.

Antes de entrar a participar como "economía abierta" en los organismos internacionales (1964) la parte de EEUU en el comercio exterior japonés, sin duda, era creciente. Con otros países las relaciones económicas se arreglaban mediante acuerdos de comercio bilaterales y de pago. En AL, Japón hizo acuerdos de "cuenta corriente" con Argentina y Brasil a través de créditos entre gobiernos. Esta fue una de las causas principales del relativo incremento del comercio con esas naciones. También se empleaban acuerdos "dollar cash" (una moneda aceptada por las dos partes), modalidad usada con Chile, Colombia, México, Venezuela, Perú y Uruguay. Si bién aquel bilateralismo tenía la ventaja de asegurar mercados, en la segunda mitad de la década de los cincuenta ya no era apto para la flexibilidad que precisaba el comercio exterior de una economía en crecimiento.

En 1955, a pedido de EEUU, Japón entró al GATT, accediendo al derecho de "la cláusula de la nación más favorecida". En ese momento 14 miembros, incluyendo Brasil, invocaron el artículo de escape (#35) frente a Japón. Del bilateralismo al multilateralismo. Pero, mientras Japón estructuraba su sistema de balances regionales en el comercio exterior, los acuerdos regionales podían movilizar mercancías y establecer trata

tamientos especiales que competirían con sus exportaciones. La ALALC, creada por el Tratado de Montevideo en febrero de 1960, se formaba con los mayores socios de Japón en el continente. Aunque el intercambio entre las naciones miembros de la Asociación subió de 6,0% en 1960 a 10,2% en el total de sus importaciones en 1964, los funcionarios japoneses estaban más atentos a que, por ejemplo, el 60% de la exportaciones mexicanas dentro de la ALALC estaban compuestas por el mismo género de productos que vendía Japón. El MCCA, creado en 1958, tuvo comienzos difíciles, pero después del acuerdo definitivo en 1960, también era visto como posible competidor. En Japón, la formación de los mercados comunes y zonas de libre comercio a finales de los cincuenta parecía una amenaza a sus mercados. Al completar las primeras modernizaciones de la industria siderúrgica, química y de maquinarias, las exportaciones japonesas debían extenderse y compensar las necesidades de importación.

Esa posición reticente no fue única. A pesar de que en 1959 EEUU ofreció apoyo financiero a la cooperación centroamericana se opuso a la organización de una estructura industrial en el ámbito del MCCA y negó su asistencia financiera, la del BID y la del BIRP. En el caso de la ALALC, los objetivos comunes se orientaban al comercio ya que dentro de la Asociación hubo rechazo a la especialización industrial. EEUU no concedió apoyo a su integración, insistiendo en el comercio libre y la

cláusula de la nación más favorecida completados por ayuda bi  
lateral. El mismo tiempo buscó reflotar la idea del mercado  
común nemisférico intentado a fines del siglo pasado. Pero,  
después de la revolución cubana y con antinorteamericanismo  
ascendente aceptó la integración, sin dar asistencia. De <sup>15</sup> la  
Carta de Punta del Este, en 1961, salió lo que sería la pro  
puesta norteamericana de cooperación, la ALPRO (en realidad  
durante los años cincuenta AL había sido la zona menos tocada  
por la ayuda de EEUU; eso permitió una actitud más independien  
te en los gobiernos latinoamericanos; la guerra fría se libra  
ba en otras partes del mundo, pero los "recibimientos" a Nixon  
en Perú y Venezuela en 1959 y la situación de Cuba fueron una  
alerta roja). La aceptación de EEUU vino después del fracaso  
de la ALPRO y de la presión de la UNCTAD I. En 1965, cuando  
EEUU reconoció formalmente la integración latinoamericana en  
una sesión especial del TIAR en Río de Janeiro, estaban pre  
sentes los acontecimientos de Santo Domingo. Pero hacia media  
dos de los sesenta eran particularmente evidentes: Los lími  
tes del compromiso de integración por parte de los sectores  
dirigentes de las naciones latinoamericanas -no se trataba de  
autonomía, y los beneficios obtenidos por las ET estadounid  
esas en Europa y también en el área del ECCA. Entonces, fueron  
esas firmas quienes promovieron la complementación industrial:  
en 1970 había dieciseis acuerdos de esa clase ratificados, pe  
ro sin que contribuyeran a la expansión del comercio general. <sup>16</sup>

Al finalizar el primer ciclo de misiones políticas y económicas, contando las que fueron desde AL a Japón (Brasil ha sido el país que envió mayor número), el comercio Japón-AL no se había expandido notoriamente. La tasa de incremento de las exportaciones japonesas a AL en el decenio 1953-1963 fue de 16%, una de las más bajas (pero mayor que al SE de Asia, 13%; a Otros países de Asia incluyendo Africa, <sup>17</sup>12,4%).

Aunque se considere doce años continuos de visitas oficiales, 1952-1964, las de los años cincuenta -en realidad- expresaban la recuperación de posguerra y la construcción de la trama del "mundo libre" en aquellos tiempos de guerra fría. Las visitas de la primera mitad de la década del sesenta correspondían a una nueva situación de Japón. El comercio exterior había alcanzado el nivel de preguerra en 1959 (último sector de la economía japonesa en lograrlo). En los años de "transición" 1960-1965 la balanza comercial dejó de ser deficitaria. Mientras las ramas pesada y química tomaban definitivamente la vanguardia en la industria japonesa, las exportaciones de fibras y productos textiles se mantenían en los mismos volúmenes. La cantidad de productos químicos exportados, por el contrario, excedió el doble entre 1960 y 1963; en el período se duplicaron también los volúmenes exportados de metales y artículos metálicos y de maquinaria. Por otro lado, la importación de alimentos, materias primas y combustibles minera

les superó el promedio de aumento de las importaciones totales.

Aparecían necesidades concretas que autorizaban nuevos dis cursos esperanzados; más próximas que la ilusión de complemen taria dad entre la economía japonesa y la de las naciones lati noamericanas -permanente a lo largo de treinta años. Las po líticas desarrollitas en AL (Frondizi, presidente argentino, viajó a Japón en 1961) y las teorías de la CEPAL sobre la in dustrialización del continente daban margen extenso para aumen tar el tipo de exportaciones que ofrecía Japón.

Hacia 1973 se podía observar que esos proyectos sólo fueron acertados en relación a la estructura del comercio y a la de terminación de los rubros en expansión. Pero no en cuanto a una mejora de la posición relativa del comercio latinoamerica no para Japón. Entre 1960 y 1968 las importaciones japonesas de minerales metalíferos desde AL crecieron diez veces. En 1964 llegaba de AL a Japón el 19% de los metales que importa ba: del total de hierro un 30,4% (Chile y Perú), de la bauxi ta 14,2% (Guyana), del mineral de plomo 27,1% (Perú), del zinc un 54,2% (Perú y México). Es decir en algunos casos la depen dencia japonesa de las importaciones desde AL era relativamen te alta. En el sector alimentos, aunque el crecimiento en el período fue menor, los países latinoamericanos proveían una porción significativa de varios productos que Japón importaba: en carne 19,7% (Argentina), en azúcar 21,1% (Cuba), en kaoli

ang 15,3% (Argentina), salvado 66,1% (Argentina), plátano 40,4 por ciento (Ecuador), en café 38,3% (Brasil, Colombia, El Salvador). En otras materias primas, el 49,7% del algodón desmontado (México, El Salvador, Nicaragua, Guatemala, Brasil, Perú, Honduras), el 78,1% de la semilla de algodón (Nicaragua, Guatemala, El Salvador, México), el 23,8% de la sal (México). En el conjunto de lo que Japón adquirirían en AL en 1968 las materias primas hacían el 62%, el resto era en su mayoría alimentos. Aunque para algunos productos los países centroamericanos tenían una cuota grande, el 80% de las importaciones llegaba desde naciones de la ALALC, México, Perú, Chile, Brasil y Argentina.

Durante la segunda mitad de los sesenta el valor de las compras japonesas a AL se incrementó mucho en algunos rubros de alimentación y minerales: carne y azúcar más del doble, alimento para animales casi cuatro veces y café el triple; en hierro un 165% y en no ferrosos un 227%. Pero si se considera la década 1958-1968, la parte de AL en el total de importaciones de Japón había disminuído.

Exceptuando la zona caribeña, el balance fue desfavorable para Japón durante todo el decenio: 200 millones de dólares anuales en promedio. Sin embargo, en la primera mitad de los años sesenta el precio internacional de los productos primarios de AL empezó a bajar. Esa tendencia se combinó con el aumento de las exportaciones japonesas al continente y el défi

cit bajó en 1968 y 1969: el signo de la balanza cambió entre 1970 y 1971.

El comercio japonés en general creció mucho entre 1965 y 1970, y más entre 1970 y 1973. El cambio de la composición de las exportaciones era correlativo de las modificaciones en la estructura industrial: la producción en las ramas química y pesada en 1965 excedía ampliamente la demanda interna. Un 44,7% de las exportaciones totales eran productos de industria liviana en 1960, y 44,4% de industria pesada y química; en 1968 los porcentajes eran 27,3% y 67,9%. Esa tendencia fue más definida en las ventas a AL, reflejando también la industrialización del continente: en 1964 estaban formadas en 66% por productos de industria pesada y 29% de industria liviana (a mediados de la década, de las exportaciones a Brasil y Argentina 90% eran productos de industria pesada). Para 1970 esa última hacía 15% y los productos de industria química y pesada 80%.

En 1965, por primera vez desde 1949, fue necesario estimular la demanda. La anulación de las medidas restrictivas que siguieron a la expansión de 1963 no parecía ser suficiente para acrecentar el ritmo de la inversión, y el ciclo de inversiones dominado por la política económica (restricción de la demanda e importaciones para evitar el sobrecalentamiento y reducción del tipo de descuento) parecía terminar. Desde fin

de 1965, sin embargo, la economía japonesa conoció el boom más largo de la posguerra, con gran expansión de las inversiones en 1967-69. En cierta medida influencia de la demanda para Vietnam.

La contribución de Japón al aumento del comercio mundial<sup>o</sup> fue de 10% en 1965-1970: su parte en las exportaciones mundiales subió de 4,5% a 6,2%. En cuanto al lugar de AL en el comercio japonés, en el mismo período, pasó de un 5,7% a sólo 6,1% de las exportaciones, y disminuyó desde 8,7% a 7,3% en las importaciones (ver gráfico anexo).

Aquella expansión del comercio exterior de Japón se había producido con intervención escasa de AL, aún teneinedo en cuenta el incremento de los valores absolutos. "El cambio más llamativo en las relaciones comerciales del Pacífico se ha registrado entre Japón y Australia...Desde 1966-67 Japón constituido el principal mercado de exportación para Australia por valor de 1.507,7 millones de dólares (siendo precedido únicamente por los EEUU como fuente de las importaciones japonesas). Ya a finales de 1969, recibía un 85% de las exportaciones augtralianas de mineral de hierro, un 98% de sus exportaciones de carbón y un 60% de las de todos lo minerales<sup>/13</sup>". En 1970, Australia llenaba 8% de las importaciones japonesas, Canadá 4%, Brasil 1,2%, México y Argentina 0,8% cada uno, Perú y Chile 1,1% cada uno. Esa unidireccionalidad de algunas exportaciones australianas se expresaba también como dependencia de

Japón en ciertos productos alimenticios: el 71% de sus importaciones de carne vacuna, el 25% de las de azúcar y el 35% de los productos lácteos se embarcaban en Australia. Otro cambio en las relaciones económicas de Japón fue su avance en Asia sudoriental: Indonesia proveía el 1,5% de las importaciones japonesas en 1963 y el 3,4% en 1970. La parte de Iran pasó de 2% a 5,3%. (Además se amplió el comercio con mayor número de naciones sobre todo africanos y recibe materias primas de países socialistas.

Pero aunque Japón se había transformado en el más grande importador de recursos naturales del mundo, "la mayoría de estas importaciones -alrededor de un 60%- proceden de otros países ricos". (Debemos incluir entre esos "ricos" esa amorfa categoría contemporánea de los "desarrollados pero no industrializados" y el "dependiente e industrializado" Canadá).

Respecto a las exportaciones, los tres principales mercados en 1963, después de EEUU, eran Hong Kong con 4,5% del total, Tailandia 3,3% y Malasia 3,1%. Para 1970 esos tres lugares estaban ocupados por Corea del Sur con 4,2%, Taiwan con 3,4% y Hong Kong 3,6%. Este cambio, que no significó gran variación de las cifras, tiene que ver, sin embargo, con el comienzo de la industrialización para exportaciones en el SE de Asia. Después de arreglar las reparaciones pendientes con los países de la zona, Japón fue llamado por EEUU a tomar mayores responsabilidades; las nuevas relaciones entre el régimen de Park en

Corea y los sectores de poder en Japón (después del golpe de estado auspiciado por EEUU en 1961) fueron un signo, y coincidieron con los primeros excedentes de capital que le permitirían hacer inversiones en otra escala en el exterior. Entonces las inversiones en el SE de Asia superaron a las que tenía en AL.

Es interesante considerar las evaluaciones hechas en Japón acerca del futuro de las relaciones económicas con AL, en esa época de transición. Si no eran necesariamente manifestación de las intenciones, muestran que se esperaba de ellas.

Proyectando la tasa de crecimiento económico, a comienzos de los setenta se estimaba que el crecimiento de la economía japonesa sería superior al de la década anterior, y lo mismo ocurriría en la economía mundial. Okita Saburo predecía para Japón una tasa de 12,4% en términos reales para 1970-1975. /16

Las previsiones de aumento de importaciones esperaban que las materias primas harían el 31,6% de las importaciones y combustibles el 24%. Sobre esa base, las relaciones con AL serían más estrechas. Japón iba necesitar muchas materias primas y alimentos para sostener su alto crecimiento, y AL tiene abundantes recursos. Además el déficit japonés (son pronósticos de 1971) dejaba gran espacio al aumento de las exportaciones hacia este continente (era notable siempre la preocupación de que no llegase a haber los mismo conflictos

que con el SE de Asia por exceso de exportaciones y por exceso de presencia en inversiones). Con igual tasa de incremento de las importaciones desde AL que en los diez años anteriores, y corregida por las importaciones según el Plan oficial, Hosono estimaba que Japón podría absorber el 12 de las exportaciones de AL en los años próximos. /17/

Japón debería aumentar sus exportaciones de capital a AL para explotación de recursos y desarrollo de manufacturas de exportación. El océano Pacífico llegará a ser el Río Pacífico decía Okita.

Subirían en general las importaciones de manufacturas y las exportaciones de productos de industria pesada y química (aunque ya se anunciaba la necesidad de los cambios en el aparato industrial). Sin embargo, reconocida la compra de más manufacturas en AL, el acento era puesto en materias primas con la fórmula "desarrollo e importación". Utilizando además contratos a largo plazo como con Brasil, se esperaba aumentar las importaciones de no ferrosos desde Chile y Perú, y las compras de petróleo en Colombia, Perú y Ecuador (entonces no se mencionaba México).

Se confiaba en la creación de nuevas líneas navieras. En fin, Hosono Akio llegaba a proponer el estudio de factibilidad para realizar comercio triangular con los países socialistas. Pero en "A Long-Term Outlook of Japanese and US Economies -1980-", AL no aparece entre las posibilidades de diver /18/

sificación de los proveedores japoneses, todas las referen-  
cias son a Rusia, China, SE de Asia y Australia. La única  
mención propone que, para equilibrar el déficit que tiene con  
Japón, EEUU debe tener superávit con Europa y AL.

En 1971 se registró el primer déficit comercial de EEUU en  
muchas décadas. El proceso de expansión del crédito en base  
a la inflación del dólar que había movido en gran parte los  
mercados de los países desarrollados, e internacionales en  
general desde fines de los cuarenta, no pudo ser controlado.  
El dólar ya no podía sostenerse en los mercados cambiarios, y  
a fines de 1971 se acordó ampliar la fluctuación en las pa-  
riedades monetarias. Pero no fue suficiente y se abandonó el  
sistema de Bretton Woods en 1973. Las medidas tomadas por  
EEUU en 1971 cambiaron la relación yen-dólar e impusieron res-  
tricciones a las exportaciones japonesas. La revaluación del  
yen, que en Japón se temía seriamente desde 1969, restaba com-  
petitividad a los productos japoneses, pero al mismo tiempo  
hacía más baratas las importaciones. Y facilitaron la inver-  
sión en el exterior.

El alza de los precios internacionales de los productos japa-  
neses, la tendencia al aumento de los productos primarios  
(iniciada en 1969-70 y otra vez en 1973) y las modificaciones  
ya iniciadas en la estructura industrial provocaron ajustes  
en el comercio de Japón enfatizando la exportación de plantas  
equipo y tecnología por sobre mercancías cuyos precios se en-

carecían en Japón a causa del insumo elevado de recursos naturales y mano de obra. Para las materias primas que Japón sigue comprando se promovieron los contratos a largo plazo como existían con Australia, y Brasil.

En 1971 se superpusieron dos cambios importantes en el comercio Japón-AL: desde entonces es favorable a Japón en el conjunto de las naciones latinoamericanas; segundo, la importancia de AL como comprador pasó a ser mayor que como vendedor.

De 1970 a 1972 Japón contribuyó con un 12,6% a la expansión del comercio mundial; en hierro con un 30% y en maquinaria con un 20%. También creció la dependencia de áreas subdesarrolladas hacia Japón; en el caso de AL fue en acero, maquinaria y equipo de transporte.

Se puede tomar el período 1970-1974 como una etapa más o menos definida en el comercio latinoamericano de Japón. Como parte de sus exportaciones, AL pasó en esos cuatro años de 6,6% a 9,1%; en el total de importaciones japonesas, bajó de 6,8% a 4,4%.<sup>/18</sup> Viendo las tres décadas de posguerra, se trata del ascenso y de la baja más acentuados en un período tan corto. 1974 fue el punto más alto de participación de AL como mercado de las exportaciones de Japón (5,7 en 1966) y uno de los más bajos como proveedor de sus importaciones (8,2% en 1966). En ese año también, los productos de industria química y pesada

hicieron el 90,3% de las ventas japonesas al continente.

Es decir, durante ese lapso se profundizaron muy rápidamente las tendencias anteriores. En el conjunto de las compras japonesas de hierro AL llenaba el 21,4%, en algodón 30% y en azúcar 47% (1972-74): aún en rubros particulares disminuyó su posición en el mercado japonés.

Aunque el gran incremento del valor en dólares expresa substancialmente el alza de los precios, puesto que en volumen fue poca, los valores precios corrientes muestran como se ampliaba la diferencia a favor de Japón. Sin embargo, respecto de ese superávit hay que considerar el caso de Panamá. En las estadísticas figura como segundo mercado de Japón en los años setenta (con una distancia muy clara en relación a lo que Japón le compra), pero la mayor parte de esas exportaciones son productos que van a Panamá sólo como mercado libre o como asiento de compañías navieras extranjeras inscriptas allí por ventajas fiscales. En 1972, las exportaciones japonesas a AL sumaron 1.979,6 millones de dólares, y las importaciones 1.417,6 millones; las exportaciones a Panamá fueron 412,8 millones de dólares. De esta cantidad 375,7 millones fueron en la categoría maquinaria e instrumentos; de ellas, a su vez, 297,8 millones en barcos y el resto en maquinaria general y de oficina, aparatos de TV, radios y grabadoras. Todos son productos que se exportan para ser revendidos o son enviados a nombre de compañías que no tienen nada que ver con el país. De

forma que la categoría maquinaria e instrumentos, enviados a Panamá, hace aproximadamente dos tercios del superávit japonés con todo el continente (habría que sumar además los artículos textiles). Muchos de los televisores y radios son comprados por visitantes latinoamericanos, pero los barcos van, sin duda, destinados a compañías norteamericanas.

Desde 1970-71 se habían observado en Japón menores posibilidades de expandir los mercados de algunos productos. La crisis de 1973 ayudó a definir las transformaciones de la estructura industrial y de las exportaciones hacia productos que incorporan más tecnología, asegurando el mantenimiento de su posición como "trading nation". Correlativo de esa transformación sería entonces la adquisición en el exterior de los productos que se dejan de fabricar en Japón, porque requieran trabajo intensivo (a principios de la década el nivel de los salarios alcanzó y sobrepasó el de Europa), porque son grandes consumidores de recursos o energía, o porque la industria es altamente contaminante (el problema de la polución ambiental fue una de las grandes cuestiones sociales aparecidas con virulencia entre 1971 y 1973).

La crisis petrolera del invierno 1973-74 prolongó los efectos de las medidas restrictivas que el gobierno inició en abril de 1973, convirtiéndose en la recesión más larga de posguerra (con el pico más bajo en 1975). Las consignas de ahor

ro de energía tuvieron resultados positivos, pero hubo transformaciones de la industria que fueron retardadas (aún con más estabilidad no pueden ser operadas a corto plazo) y la composición de las exportaciones no tuvo un cambio decidido hacia artículos de más alta tecnología. Para salir de la recesión era importante vender que el producto vendido. Fue entonces la demanda externa (con la reactivación de la economía norteamericana) en la segunda mitad de 1975, además del gasto público, lo que movió la inversión privada y la producción. Hacia 1978 el período de reacomodamiento post crisis petrolera había terminado. Las exportaciones, sostenidas por la innovación tecnológica -tanto en los productos como en los procesos-, se incrementaron en base a automóviles, computadoras y sistemas de información y telecomunicaciones, video cassettes.

Con la recesión económica que ha afectado también a AL, el comercio se estancó en 1975 y 1976, incluyendo una leve reducción del valor en dólar respecto de 1974. En los años siguientes y hasta 1980 los porcentajes del continente en el comercio de Japón continuaron en descenso. El movimiento irregular de las importaciones, especialmente, a pesar de las explicaciones oficiales, no guarda relación en el deshvolvimiento de la economía japonesa.

La parte de AL, en el caso de las importaciones disminuyó en 1978 -cuando el reacomodamiento post crisis petrolera ter

minaba y había comenzado una expansión de la actividad económica, las inversiones privadas y la demanda. En 1976 fueron sólo el 3,8%; aunque subieron otra vez en 1977 al año siguiente bajó a 3,8% nuevamente. El incremento de 1977 fue mínimo en materias primas pero alto en alimentos y forrajes. Ambos contaron por 83,4% en las exportaciones latinoamericanas a Japón (46,1% en materias primas y 37,5% en alimentos); la porción de manufacturas se redujo a 13,7%, pero en 1978 y 1979 subió considerablemente el porcentaje, haciendo 19,1% y 26,8% respectivamente, lo que puede ser el comienzo de la tendencia al incremento de estos productos, tal como se espera de las relaciones de Japón con los países subdesarrollados con más industrias; es decir, importando más mercancías que incorporen procesos de semielaboración y piezas.

Las exportaciones japonesas en general reiniciaron su expansión desde mediados de 1975, pero hacia AL no se recobraron hasta 1977. Ese desfase está vinculado a los efectos más prolongados del deterioro económico de los países latinoamericanos. El monto en dólares creció más de 20% en 1977 (sobre 1976). No obstante, quedó en los mismos valores hasta 1980, teniendo en cuenta que en estos tres años el estancamiento había cedido en algunos países del continente. Como en el tráfico en sentido inverso, después de la expansión de años anteriores se detuvo en 1978, y el comercio por países mostró tendencias opuestas de un año a otro: se redujeron

las compras de Ecuador y Venezuela que habían sido mayores en 1977, lo mismo ocurrió en el caso de Argentina; en cambio reuntaron las de Brasil que junto con México fueron los mejores compradores de 1978. México, a pesar de los altibajos, ha tendido a convertirse en el segundo socio comercial de Ja pón en AL.

Productos de industria pesada y química hicieron el 91,5% del total en 1977, con incremento particular en maquinaria e instrumento a México, pero en 1978 el destino principal fue Brasil. Las ventas de hierro y acero aumentaron en 1977 pero se invirtió la tendencia al año siguiente. Comparando con 1970, para 1979 habían crecido sostenidamente las ventas de maquinaria para transporte, maquinaria eléctrica, y maquinaria general; mientras disminuía textiles e industria ligera, bajó también el porcentaje de artículo químico y metálicos. Esto, como la importación de productos manufacturados desde el continente, es efecto de la reestructuración del comercio japonés en general, con tendencia a reemplazar las exportaciones por las inversiones en productos cuya fabricación ha empezado -muy lentamente- a ser ubicada fuera de Japón bajo inversión directa o con venta de tecnología en otros países. En tanto la porción de alimento se ha quedado en aproximadamente 30 por ciento, la de materias primas se redujo moderadamente entre 1970 y 1979, y la de manufacturas creció de 11,4% a 26,8% en esos años.

El fin de la etapa de crecimiento rápido de la economía mundial era correlativo en AL de la crisis de la economía agrícola (inficacia y despoblamiento del campo), la crisis del modo de industrialización impulsado en la segunda mitad de los sesenta (basado en el endeudamiento externo, con poca introducción de capital por parte de las ET, colectoras de ahorros locales, con la parcial excepción de Brasil), problemas de la industria minera (cuestión de nacionalizaciones de un lado, y falta de nueva inversión en los últimos años de las compañías privadas, de otro), graves tensiones sociales resultado de lo anterior y en algunos países, de experiencias políticas de participación popular (con diversa ideología e integración de clases, pero que en todos los casos generaron la reacción de las clases dominantes y los ejércitos, como en Chile, Argentina, Perú y Bolivia). A excepción de Brasil (que partiendo del golpe de 1964, ha tomado en los años recientes un línea más moderada), México, Venezuela y Costa Rica, todos los gobiernos, aún los electos (Perú y Colombia), han llegado a ser dictaduras militares administradas por las fuerzas armadas o por políticos tradicionales. México y Brasil ha sido los únicos países del AL que en las dos últimas décadas han tenido políticas de crecimiento definidas (con reajustes en México, pero comparativamente más estables que en otros países) junto a estabilidad

del poder político. Este factor ha sido una de las constan  
tes perseguidas por la política japonesa a la hora de entablar  
compromisos económicos, fundamentalmente inversiones.

Japón era el segundo mercado de México a fines de los sesenta y principio de la década pasada. Pero ese lugar no representaba tanto las dimensiones del mercado japonés para las exportaciones mexicanas como la escasa relación de México con otros países industrializados fuera de EEUU.

Tomando los cinco países latinoamericanos más importantes en las comparas de Japón en el continente, México había sido el primer abastecedor durante 1960-65. La distancia que lo separaba de los siguientes, Chile y Perú, se estrechó en 1966 de modo que en la segunda mitad de la década el valor en dólares de las importaciones japonesas desde los tres, en promedio, fue parecido.

Al observar la lista del intercambio japonés con las naciones de AL, en conjunto o con cada uno, la enumeración de productos exportados es aproximadamente el doble de la de los importados. Tal estructura del comercio se mantuvo separada del déficit de Japón en los sesenta y se prolonga hasta hoy; con los países centroamericanos la diferencia es más acentuada, el número de artículos que Japón importa es menos de un cuarto de los exportados, y se limita a algodón -principalmente- azúcar y café, y otros que hacen el 1% del valor total.

Algodón en rama fue el producto base de las comparas a México en todo el decenio, formando en promedio 85,7% del valor total en 1960-65. Después, hasta 1970, ocupó el 72,1% pero con variaciones anuales de un 25 por ciento, originadas en la

irregularidad de la producción mexicana y en la reducción de las adquisiciones de materiales textiles. El segundo en importancia ha sido la sal común -lo es hasta ahora-, si se tiene en cuenta su permanencia y valor creciente en el conjunto durante 1966-1970; otros que registraron valores más altos entre 1966 y 1969 desaparecieron en 1970, como maíz, o disminuyeron como el café de 6,08 millones de dólares en 1966 a 38.000 en 1970. Fuera de los dos rubros citados primero, los demás tuvieron fluctuaciones y bajas considerables. Es el caso de los productos agrícolas, muy dependientes de excedentes de cosecha en México, así semilla de cártamo, mijo y ajonjolí. En 1970 la lista de los productos más importantes se había reducido en un tercio comparada con la de 1966.

Han habido también importaciones de frutas y hortalizas en algunos años, pero nunca formaron un sector estable a causa de la falta de producción regular que asegure una cuota.

En el informe de la investigación realizada por el Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura, en 1972, se menciona también el desconocimiento del mercado por parte de los productores mexicanos, la falta de instalaciones y transporte necesarios en el mercadeo, y no observancia de las especificaciones de los compradores japoneses. Se agrega por último, el comercio triangular a que obligan los problemas citados, con la intermediación de grandes compañías comercializadoras de EEUU que tienen experiencia en

el abastecimiento al mercado japonés, ligadas, además, a poderosas firmas dedicadas en EEUU a producir para la exportación. El comercio triangular comprende igualmente otros productos fuera de las frutas y hortalizas, como el café y minerales. Su importancia ha sido marcada por la diferencia entre las estadísticas mexicanas y las japonesas (donde está sentada la procedencia de los artículos): en 1970 el valor de los productos mexicanos embarcados desde el exterior (EEUU) hacia un 60,3% -mayor- del total registrado directamente desde México. <sup>/21</sup>

Balanza comercial Japón-México, 1966-1970 (mil dólares)

	Importación	Exportación
1966	104.872	45.696
1967	87.430	75.359
1968	93.782	76.535
1969	122.934	94.277
1969	94.246	86.015

Fuente: DGE, SIC, B de M, DGA, SHCO. Tomado de Comercio Exterior febrero 1972.

Aunque estos valores sean inferiores a los anotados en Japón y haya comercio triangular, es claro mediante comparación que el comercio de importación desde México ha sido irregular.

Las exportaciones de Japón a México aumentaron 17,1% en la primera mitad de los sesenta y 18% en la segunda, con valores en alza permanente de un año a otro; eso frente a un crecimiento promedio, en valor, de las importaciones de 19,3 en 1960-1965, y de 2,2% en 1966-1970.

Entre los cinco mercados más grandes de Japón en el Al (sin Panamá), excentuando 1967 y 1968 cuando ocupó el primer lugar,

México tuvo en general el tercero o el cuarto a lo largo de la década de los sesenta, después de Brasil, Venezuela y Perú o Argentina. A pesar del ritmo y de la gran cantidad de artículos exportados a México, en cada uno las ventas eran más reducidas en valor. Eran en su mayoría productos de industria pesada pero no había gran diferencia entre el valor de cada una de las ramas. Los artículos principales eran: acero en lámina y bloque, automóviles armados en el país y piezas para refacción de autos, maquinaria eléctrica, transformadores y generadores, maquinaria textil y equipo para destilación. En conjunto hacían un tercio del total. Es decir, había una amplia gama de materias primas para la industria y partes, además de las citadas, con pequeñas proporciones de cada una, que llenaban los tercios del valor restante, sin que pudiera destacarse como especialmente importante un rubro entre los que México compraba a Japón.

En los años setenta el comercio Japón-México refleja la crisis de la economía mundial según la forma en que afectó a ambos países. Del lado mexicano se conjugaron, entre 1973 y 1977, los tiempos del agotamiento del ISI a principio del decenio; de la inflación a partir de 1974, que entró con el aumento de las importaciones y exportaciones (las primeras 58% en valor pero 23% en volumen, las segundas 45% en valor y sólo 3,2% en volumen ese año); de la caída de la demanda

externa; del aumento del gasto publico, reajuste fnanciero y devaluación del peso. Además, el cambio de sexenio presidencial como cambio de política económica del nuevo presidente, López Portillo, que no fue únicamente respuesta a los problemas anteriores, sino una respuesta política, distinta a las líneas del régimen anterior. Y descubrimiento de grandes reservas de petróleo y gas que hicieron de México un país petrolero, obligando a definir políticas específicas para ese sector.

En Japón la crisis trajo una disminución del valor del PNB en 1974 (a precios constantes de 1970) -sin tener en cuenta la tendencia descendente desde 1971. 1973 sorprendió a Japón en el momento de lanzarse a su segunda transformación industrial que fue retardada hasta pasar la recesión. Como consecuencia del aumento del precio internacional del petróleo (importa más del 99 por ciento del consumo) y de las disminución de la demanda interna y externa, el volumen de las importaciones se redujo hasta 1975 y se recuperó hasta 1978.

La reversión en la balanza de comercio a favor de Japón, que abarcó la totalidad de los países latinoamericanos, con México se produjo más tarde, en 1975. Ese año el monto de las importaciones bajó aproximadamente un tercio y no pasó el valor de 1974 hasta cuatro años después. Su crecimiento anual entre 1971 y 1974, excepto en 1973 cuando alcanzó el 36,4%, no había llegado al 20%. En 1972 -mientras México era el se

gundo abastecedor del continente a Japón con 14,2%— el algodón constituyó el 45,7% del total, con gran aumento de maiz, plata y otros minerales. Desde principio de la década la agricultura mexicana se deterioró, continuando esa tendencia hasta 1977-1978, lanzamiento del Plan Nacional Agropecuario. En 1974 la compra de algodón creció 97% debido al incremento de la cotización internacional. El ritmo de importaciones de algodón mexicano siguió irregular a lo largo de los setenta. En 1975 se redujeron otra vez a causa del precio internacional y de la cosecha insuficiente; la parte de México en el total de algodón importado bajó de 12,6% a 10%. Dos años más tarde, en 1977, tuvo lugar un fenómeno contradictorio, el valor de la producción se elevó, las exportaciones descendieron pero a Japón crecieron 68,5% (37,4% en cantidad).

En cuanto al movimiento de las materias primas en conjunto y alimento también hubo discontinuidades. Las primeras, después de un alza de 41,3% en 1973 y 60,3% en 1974, alcanzaron a formar más de la mitad de las importaciones japonesas desde México en 1975. Pero bajaron en 1977, incluyendo metales, a pesar del aumento en algodón, y en 1978 su valor descendió otra vez. En 1979, mientras en manganeso, cobre y otras subieron 42,3%, al de algodón decrecieron, de modo que la fibra llenó nada más que el 22,5% del total de las compras en México —una gran diferencia con el 90 por ciento que hacía a mediados de los sesenta.

Los no ferrosos crecieron durante la década y particularmente la plata (sus valores, aún con el incremento sostenido son reducidos en el conjunto de las importaciones). Otro rubro en alza fue el de productos manufacturados (aunque parte y accesorios para autos decreció); después de la baja a mitad del decenio, alentado por la política mexicana de exportación, la parte de manufacturas llegó a hacer casi un tercio del total en 1978. La sal también aumentó sus valores cada año y como artículo individual se mantuvo en el segundo lugar de la lista debajo del algodón.

En 1974 México descendió al quinto lugar en las importaciones japonesas desde el continente. Sin embargo el petróleo lo pondrá en primer lugar en los ochenta. Conociendo el propósito del actual gobierno mexicano de no aumentar las ventas a Japón por encima de los 100.000 barriles diarios, carece de interés cualquier especulación en tanto esa decisión no sea alterada. Aún así, vemos que habiendo transcurrido una década de grandes variaciones en la composición de las compras de Japón en México, otra vez se llegó a un producto clave en las importaciones adquiridas en este país. Con una distinción: no es una materia prima de una industria con tendencia a desaparecer dentro de la industria japonesa, sino un energético todavía difícil de reemplazar, en tanto no surja uno que tome definitivamente su posición en la sociedad industrial.

Sigue vigente la política japonesa de diversificar su fuente

tes de abastecimiento y, sobre todo, de fortalecer los contratos de gobierno a gobierno. Están presente los reiterados pedidos en 1980 de aumentar las compras a 300.000 barriles diarios en esta década. Pero en ese sentido es necesario tener en cuenta que ha sido después de la crisis de Irán cuando Japón mostró su mayor interés en el petróleo mexicano. En mayo de 1977 se había anunciado los ofrecimientos de Japón para contribuir a la explotación de un yacimiento en México. Un año después, semanas antes de la visita de López Portillo se comunicó en Tokyo la disposición para otorgar créditos destinados a proyectos de explotación petrolífera y de desarrollo (acero y puertos). A principio de octubre fueron embarcados 330.000 barriles de crudo como paso a la regularización de los envíos. Pero transcurrió un año antes del arreglo definitivo. Durante la visita del presidente de México a Japón en octubre-noviembre de 1978 se firmaron nueve convenios por 600 millones de dólares, créditos dedicados a la adquisición de equipos para la CFE y para el nuevo socio de la banca japonesa en México: PEMEX (Banco Sanwa, Banco Dai Ichi Kangyo, Banco Mitsui, Banco Mitsubishi, Banco Sumitomo, Banco Fuji, Banco de Exportación-Importación de Japón y Banco Industrial de Japón).

El 3 de noviembre el director de PEMEX declaró que se podrían embarcar 250.000 barriles desde 1980. A comienzos de 1979 la Agencia de Recursos Naturales y Energía de Japón anunció el

interés en importar entre doscientos y trescientos mil barriles diarios desde México. Pero el MITI aclaró a mediados a año que no estaba en condiciones de hacer pagos adelantados. Finalmente, durante la visita del canciller Sunoda a México en agosto de 1979 se acordó la venta de 100 mil barriles a partir de 1980.

En abril de 1980, un mes antes de la llegada del Primer ministro Ohira, los funcionarios japoneses insistieron públicamente en el interés por los 300.000 barriles diarios, asunto que culminó en mayo, durante la visita oficial, con la negativa del presidente de México a Ohira (y que llevó a la crisis del gabinete del Primer ministro a su vuelta a Tokyo). La repetición de aquel pedido coincidía con el rechazo de Japón, desde abril, a pagar el nuevo precio de 35 dólares por el petróleo iraní (eran 2,5 dólares más). Sin embargo, en julio dos meses después de la decisión mexicana, el presidente de la Asociación de Petróleo de Japón pidió al MITI volver a importar crudo iraní e insistir ante el gobierno de México mencionaba en esa solicitud que no era conveniente una interrupción tan larga con un proveedor de diez años como había sido Iran. Sin duda el petróleo mexicano no reemplazaría al iraní de golpe, pero en política japonesa se trata de encontrar un abastecedor seguro que pueda, en parte, disminuir el riesgo de problemas en el Medio Oriente.

Negociar con Japón en el mes de octubre de 1978 fue también

una demostración de política exterior hecha por el gobierno de México ante las discusiones por la venta de gas a EEUU, largamente debatidas en el congreso norteamericano para obtener un precio menor al que México ofrecía. En las relaciones bilaterales Japón-México el petróleo ha tenido además el mérito de acercar a los inversionistas japoneses con dos fines: los proyectos de empréstitos al gobierno mexicano, por bancos oficiales y privados, y segundo, el establecimiento de empresas japonesas en México (relacionadas a veces con la extracción de petróleo como es fabricación de tubos de acero de gran diámetro).

Constituyendo desde el decenio anterior el mayor valor de las exportaciones japonesas a México, la venta de productos de industria pesada y química llenó a lo largo de los setenta la parte más grande del total exportado.

Si dejamos de lado el caso de Panamá por las mismas causas mencionadas antes, México ha sido el tercer mercado de Japón en el continente después de Brasil y Venezuela, y en algunos años ha pasado al cuarto lugar (por aumento de las compras de Argentina en Japón).

La triangulación del comercio en las exportaciones ha tenido dimensiones menos dramáticas que en las importaciones. Pero fue avanzando con los años: la diferencia era de aproximadamente 5% en 1973, pasó a más de 35% en 1974; se redujo en

1975 a menos de 15 por ciento y se amplió a casi 25 por cien  
/22  
to en 1976. La anotación distinta entre las estadísticas ofi  
ciales mexicanas (SPP) y las japonesas son mayores todavía en  
el caso de las importaciones; como ya se vió en la década de  
los sesenta, las compañías norteamericanas que reexportan los  
productos en ambos sentidos absorben el encarecimiento de la  
intermediación. En 1974 el monto de las ventas de México a  
Japón registradas en origen fue menos de la mitad del valor  
de los productos mexicanos llegados a Japón según las cifras  
del MITI. En las exportaciones no han alcanzados proporciones  
tan elevadas pero han aumentado con respecto a los sesenta.

Las ventas de Japón a México crecieron en valor durante to  
do el decenio de los setenta. En 1971 fue 8,6% y al año si  
guiente alcanzó 47,7%. En 1973 era menor, pero en 1974 lle  
gó a 60%. Para la segunda mitad de la década los porcentajes  
no fueron tan altos, sin embargo en 1979 el valor de la expor  
taciones había crecido más de 8 veces con respecto a 1971, en  
tanto el de las importaciones creció menos de tres veces.

Por grupo de mercancías, maquinaria hizo el monto más eleva  
do y fue la base del aumento total. En 1971, primer año del  
gobierno de Echeverría, subió 2,8%, pero en 1971 el alza fue  
de 78,8% por las ventas de maquinaria general, eléctrica y de  
transporte (se incrementaron dos veces las exportaciones de  
las dos primeras y algo menos de la última). Ese año fue po  
co el aumento de metales, productos químicos y textiles.

Hasta 1978, el sector público en México fue más activo en las compras al exterior que el privado. Siguiendo la política oficial, 1974 y 1975 se importó maquinaria y equipo para los programas gubernamentales de industrialización y proyectos de desarrollo. En 1974 México adquirió en Japón una cantidad muy grande de ladrillos refractarios para alto horno. Los bienes de industria pesada y química hicieron el 91,1% ese año. Aunque maquinaria y equipo ha hecho la parte más grande de las importaciones totales de México, la proporción de origen japonés ha sido baja; aún así se ve que las exportaciones japonesas a México crecieron en ese rubro 40,5% y 49,8% en los dos años seguidos. Primero destinada a la industria textil y agricultura, y en 1975 a la industria metalúrgica (para la metalurgia creció 7,5 veces sobre 1974). Las exportaciones japonesas de acero se incrementaron notoriamente en esos dos años: en las importaciones totales de México el acero ha ocupado una parte reducida, pero en las compras a Japón es alta.

Considerando la segunda mitad de la década, correspondiente al gobierno de López Portillo, se reforzó el lugar de los bienes de industria química y pesada hasta ocupar el 95,1% de las exportaciones en 1979. Desde 1977 la mayor expansión fue en maquinaria para la industria metalúrgica, 3,3 veces ese año. Continuó la tendencia al aumento de generadores y transformadores (programa eléctrico mexicano) y también en instrumentos de precisión. En conjunto, maquinaria hizo el 60% en

1979. El 35,1% restante estuvo constituido por metales, hierro y acero principalmente; tubos de acero (planchas y chapas de acero predieron importancia) que crecieron 6,4 veces en 1977, y productos químicos.

Aunque la parte de los productos de industria liviana ha sido cada vez menor (su valor absoluto subió poco o disminuyó según los años) ha cobrado impulso la exportación de bienes de consumo duradero, aparatos receptores de televisión y de radio.

Por el contrario, ha habido un movimiento descendente en vehículos de transporte, y desapareció el ensamblaje en México desde 1976; <sup>/23</sup> equipo para comunicaciones e información había decrecido en varios años sucesivos, pero desde 1979 ha aumentado nuevamente. En cuanto al material relacionado con la extracción de petróleo, la fabricación de tubos de acero en México, por una empresa japonesa reemplazará la exportación.

Como en la secuencia clásica, las inversiones japonesas di  
rectas en el exterior han adquirido importancia en las relacion  
es económicas exteriores después de haber desarrollado la ex  
portación e importación de mercancías.

El comienzo de las grandes inversiones tuvo lugar en 1972,  
solamente en ese años se realizó el 34,5% de las inversiones  
externas correspondientes al período 1951-1972. Durante  
ese lapso sumaron 6.772,845 millones de dólares, de los cual  
es 2.331,874 millones en el último años; de 1951 a 1961 había  
sido únicamente el 4,2% del total.

A lo largo de los años cincuenta y sesenta gran parte de  
las salidas de capital estaban destinadas a créditos, además  
de los otorgados para pago diferido de exportaciones. Paul  
atinamente hacia 1970 fue cambiando el objetivo a inversio  
nes directas para la producción. Sin embargo, aunque de acuerd  
o a lo dicho pareciera que el proceso de crecimiento de las  
inversiones en exterior ha sido lineal, por la forma de real  
ización del desarrollo económico japonés y las necesidades  
de su crecimiento la expansión externa fue muy distinta a la  
de otros países avanzados.

Las relaciones en los veinte años posteriores a la guerra  
se centraron en EEUU y Europa para la adquisición de tecnolog  
ía, la importación de maquinaria, y la exportación de product  
os de consumo masivo, es decir comenzó por los países desar  
rollados. Asia y AL comenzaron a tener importancia cuando

aparecieron los primeros excedentes de capital junto a la capacidad de exportación de plantas y equipo, pero fue en estos países donde primero se radicaron las mayores inversiones japonesas en el extranjero.

A comienzo de los años sesenta todavía no se había terminado de llegar a acuerdos y relaciones amistosas con el SE de Asia, de modo que en 1965 AL había recibido el mayor monto de la inversión externa japonesa total, 209 millones de dólares, siguiendo después EEUU, Medio Oriente y por último Asia.

Los motivos expresos de porqué la mayor cantidad había venido a AL: primero, AL tenía una actitud más liberal ante las inversiones, segundo la tasa de ganancia esperada era más alta.

La mayor parte de las inversiones se había radicado en Brasil -quien ha continuado como el asiento fundamental del capital japonés en AL, en 1978 llegaba 2.329 millones- a pesar de que el comercio entre ambos países era menor comparado con otros de AL. En este país sudamericano se realizaron las primeras inversiones de gran escala en el exterior en 1959, el proyecto "Usiminas" que comprendía alto horno y laminación, y después construcciones navales. En 1969 el 56% de la inversión en el continente estaba en Brasil, y comprendía también maquinaria y automóviles.

Muchas de las radicaciones de capital estaban destinadas a la producción para el mercado interno del receptor, y por des

conocimiento y falta de planeación adecuada algunas no tu  
vieron éxito, así ocurrió con las de pesca en Argentina, Bra  
/24  
sil México y Venezuela.

En pocos años la situación de las inversiones japonesas en  
AL había cambiado. En 1970 el monto más alto se encontraba  
en EEUU, seguido de Asia (sin contar MO), Europa y por últi  
mo AL. En EEUU el interés era la comercialización de los  
productos japoneses de exportación, mientras seguían siendo  
la inversiones en manufactura en El las que hacían el 40% de  
la inversión japonesa en manufactura en todo el mundo.

Las subsidiarias manufactureras crecieron más en número en  
el SE de Asia, donde se encontraba 62,4% de los estableci  
mientos en 1970, en tanto en AL sólo el 16,8%; pero con más  
capital por unidad debido a la escala de la inversión que era  
/25  
a más largo plazo.

En cuanto al objetivo de las inversiones japonesas en AL,  
a pesar de la importancia de las manufacturas se decía que  
eran, en primer término, para abastecimiento de materias  
primas (minerales sobre todo) a la industria japonesa; después,  
a asegurar mercados de exportación y por último para sal  
vagarde mercados amenazados por restricciones a la importa  
ción, destacándose que en muy pocas inversiones se esperaban  
beneficios inmediatos. Es interesante considerar que contan  
do las 960 filiales japonesas en el exterior en 1971 (de todo  
tipo) los mayores márgenes de ganancia por inversión eran ob

tenidos en Africa y después en AL, siguiendo el SE de Asia.

El crecimiento de las inversiones de Japón en el exterior fue muy grande en los años siguientes. A comienzos de la década pasada Japón se encontró con excedentes de capital. Al mismo tiempo se anunció el intento de transferir al exterior industrias consumidoras de recursos y poluyentes. Por la misma época, en todas las publicaciones oficiales se insistía en que el gran boom de inversiones externas se debía a la necesidad de salvaguardar mercados ante las restricciones y la pérdida de competitividad de algunas industrias en Japón. En realidad todos esos problemas han ayudado a definir qué tipos de industrias se exportarían, más que causar la exportación misma.

De cualquier modo, la internacionalización de la economía japonesa por medio de la inversión ha sido un fenómeno en buena parte buscado y racional. En el caso de EEUU fue más bien el desarrollo de la economía nacional mundial lo que llevó a la transnacionalización sin que existiera idea consciente de que se estaba "multinacionalizando" (los planificadores estadounidenses hablaban de centralización a fines de los cuarenta). Algunos autores estiman que en 1971, contando todas las empresas que dependen de una corporación aunque no lleven su nombre, Mitsubishi era el conglomerado con más ventas en el mundo, más que General Motors.

/27

El porqué se realizaban las inversiones japonesas en el ex

terior y qué tipo de empresas las hace, ha llevado a distin  
guir las ET japonesas de las más clásicas norteamericanas.

En primer lugar se destaca que en las multinacionales japone  
sas la matriz tiene menor porcentaje de propiedad en las sub  
sidiarias, la mayor parte son coinversiones. Segundo, casi  
la mitad de las inversiones con realizadas por las compañías  
de comercialización (aunque también participa la compañía ma  
/28  
nufacturera del conglomerado empresarial). En 1972 las compa  
ñías que más ganancias hacían en el exterior eran Ajinomoto,  
Toray, Mitsubishi Electric, Teijin e Ishikawajima-Harima  
Heavy Ind.. Ajinomoto hace más ganancias en el exterior que  
/29  
en Japón. En ese mismo años el coeficiente de producción en  
ultramar de las ET de EEUU variaba entre 22 y 65%, mientras  
/30  
para las de Japón era 10%. Tercero, según Kojima Kiyoshi, /31  
la característica de las multinacionales japonesas en compara  
ción con las de EEUU, es que hacen inversiones dirigidas a fo  
mentar el comercio, así se organiza la división internacional  
del trabajo de acuerdo a costos comparativos; se invierte fun  
damentalmente en desarrollo de recursos y manufacturas intensi  
vas en trabajo, de modo que ambos propósitos mueven el comer  
cio por la complementación. La multinacional norteamericana,  
en cambio, invierte en los mismo ramos que tienen ventajas  
comparativas en EEUUes decir que son exportadoras de trabajo  
y no promotoras del comercio, haciendo competencia a las ex  
portaciones de EEUU, allí los problemas de la balanza de pa

gos de ese país. La fuerza de las norteamericanas radica en el dominio oligopólico del mercado en ciertos productos, pero no proveen a la integración del mercado. Sin embargo después Kojima concluye que el sistema de las multinacionales estadounidenses quizás sea más acertada en términos de maximización de la ganancia, pero las inversiones que reducen el comercio están en conflicto con el desarrollo económico nacional.

Dándole a ese argumento todo el peso que merece, considerando que "De hecho, el más grande productor en la economía mundial próximo a EEUU no es la Unión Soviética, ni Alemania ni Japón, sino las empresas mundiales de EEUU", no podríamos criticar el éxito de las ET de EEUU. La diferencia básica de ambos tipos de empresa transnacional deviene del desarrollo distinto de uno y otro país y de la posición distinta en el ámbito internacional. Respecto a los puntos que toma Kojima, es necesario considerar que no es cualquier tecnología avanzada la que EEUU exporta, siempre tiene que ver con una concepción político-económica de la división internacional del trabajo; así, en AL los problemas habidos por el desarrollo de la energía nuclear en Argentina y Brasil que no sólo no fue apoyado por EEUU, sino que se opuso a las ventas de tecnología de Alemania a estos países, o la detención de uranio de México en EEUU. En segundo lugar, el tipo de industrias en que Japón hace transferencia ya lo hizo EEUU hace mucho tiempo, por eso no lo hace ahora. Ya antes de la Guerra

había invertido en partes y ensamblaje en AL (autos en Argentina y Brasil), y después de ella lo hizo prácticamente en todos los ramos de la industria liviana y de consumo duradero, mediante inversión directa y mediante compra de firmas nacionales latinoamericanas. Por otro lado la industria norteamericana trabaja en una escala mucho mayor que la japonesa por eso hace inversiones fuera de su territorio; por su parte Japón ha hecho lo mismo en la industria textil transfiriendo gran parte de ella fuera -y a tenido competencia dentro del mismo Japón por eso-, la diferencia está en que EEUU ha ido más lejos en la división internacional del trabajo pues el mayor desarrollo tecnológico y económico lo hace posible. Cuarto, la competencia no viene para EEUU de todos los países que reciben inversiones norteamericanas, sino de Japón y no de AL. Quinto, la inversión estadounidense en AL se hizo para el mercado interno y para exportación a terceros países. Por último EEUU gana mucho con la repatriación de ganancias y pagos de regalías y servicio, lo cual equilibra crecidamente los otros déficit.

La evolución de la inversión japonesa en el exterior desde 1973 ha profundizado las líneas visibles a comienzos del decenio: con iniciativas de inversión en escala mayor que en la primera mitad de los sesenta, y en el tipo de industrias en que se asentarían, en general no emergente de la estructura

de precios posterior al oil shock. Al contrario la crisis petrolera ha tenido consecuencias indirectas que llevaron a mantener y mejorar tecnológicamente en Japón industrias que en principio debían ser redimensionadas. Aunque la participación de Japón en proyectos siderúrgicos en países subdesarrollados sea creciente, la reducción de costos desde 1973 ha hecho al acero japonés más competitivo y demandado en el mercado mundial (se ha buscado ahorrar petróleo por varios métodos, recuperando el gas del horno y con fundido continuo principalmente).

La tendencia al incremento más acelerado de las inversiones en EEUU y en Asia, clara ya en la segunda mitad de los sesenta ha sostenido también la expansión en la década pasada. En el año 1978 (fiscal) fueron invertidos 1.365 millones de dólares en EEUU, 1.399 en Asia (sin MO) y 616 en AL. El porcentaje más alto de la inversión en el exterior ha continuado en los países subdesarrollados, pero entre 1973 y 1978 ha sido más grande la inversión en EEUU que en AL: ese último registraba una inversión acumulada de 6.735 millones de dólares y 4.373 millones respectivamente. Al mismo tiempo que la parte de EEUU en la inversión anual pasó de 21,6% en 1976 a 30,8% en 1978 (abril-dic), la proporción invertida en la industria manufacturera en ese país llegó al 30% con aumento particular en industria automotriz y electrónica en 1979-81. Adquisición y construcción de instalaciones para fabricación e inves

tigación de semiconductores es una de las características fundamentales de la inversión japonesa en EEUU en años recientes (el valor acumulado todavía no es muy alto).

La expansión de las industrias menos prósperas en el país se ha dirigido a las naciones subdesarrolladas; han llegado también otras al Tercer Mundo cuando ha sido necesario integrar la red transnacional. En AL la intervención de Japón ha sido tanto mediante inversión directa como a través de créditos y venta de tecnología, gran parte para proyectos gubernamentales de desarrollo (se ha lanzado emisiones de bonos de países latinoamericanos, México, en el mercado financiero de Tokyo, pero aún no es un área importante ni en gran crecimiento).

De acuerdo al plan de 1972, Brasil debía ser el polo de transnacionalización en AL como lo era Indonesia en Asia. De las 310 subsidiarias japonesa en el mundo dedicadas a la producción en 1973, el número mayor estaba en Indonesia; Brasil tenía 35 haciendo el 8,1% del total, y en México había 11 con un 3,5% (igual que en Filipinas y en Australia). Ese año, el conjunto de la inversión japonesa en México sumaba 106 millones de dólares, de los cuales 39 habían sido aprobados entre 1951 y 1969. En 1970 y 1971 fue un millón cada año, pero en 1972 se invistieron 38 millones de dólares; y en 1973, 26 millones (monto anual no superado hasta después de 1979).

Antes de 1971, de lo invertido en la industria manufactu

turera en el mundo, el 47,3% se había radicado en AL, y más de la mitad en Brasil. América Latina había recibido un monto elevado para transporte y maquinaria (no eléctrica). Generalmente la inversión se orientaba al consumo local, 66,8%<sup>/37</sup>; en productos textiles y químicos había una parte un poco mayor exportada a EEUU (en el caso de las inversiones en Puerto Rico todas accedían al mercado norteamericano).<sup>/38</sup>

El 15% de las subsidiarias latinoamericanas tenía contratos de venta con la matriz y el 25% de ellas acuerdos de compra. Considerando una producción orientada al mercado interno, se ve entonces que si en general había poca dependencia con la matriz, en algunos casos particulares la relación era más densa. Así en las compañías con 100% de propiedad japonesa, un 27% de las ventas iban a Japón (en las propiedad compartida con capital local el porcentaje era mucho menor, no pasando de 10%) con proporciones muy altas en agricultura y minería; aun las ventas a Japón no eran únicamente a la matriz.

Si bien la importancia de la inversión de Japón en México era más reducida que en Brasil, la transnacionalización de actividades fue, como en el caso de Nissan, temprana. Esa empresa se estableció en 1964 con 100% de propiedad japonesa, y ha sido la mayor subsidiaria de la industria automotriz en el exterior que tiene Japón (dato que podrá ser anulado por las inversiones de Nissa en EEUU). En 1971 inició en el marco de

la ALALC el proyecto para enviar motores y transmisiones a Chile, adquiriendo en ese país equipo eléctrico y en Perú rodamientos (comprados también por la filial chilena). Durante el gobierno de Luis Echeverría, y en parte a requerimiento oficial, comenzó a exportar camiones a otros países latinoamericanos. Ha continuado la expansión hasta iniciar la construcción de una planta nueva en el estado de Aguascalientes en 1981, que también exportará motores a la subsidiaria que la compañía japonesa levanta en Tennessee, desde 1983.

A fines del año fiscal 1978 la inversión acumulada en México alcanzaba 217,15 millones de dólares (4% del total invertido en AL). En 1975 y 1976 fueron invertidos 30 millones de dólares cada año y en 1978 37 millones, pero teniendo en cuenta el aumento de los precios internacionales y la magnitud de la inversión en Brasil, esas cifras fueron relativamente bajas. En AL en el mismo año totalizó 4.373 millones; entonces ocupaba el cuarto lugar en la inversión acumulada en el continente, después de Brasil, Perú y Panamá.

Aunque en 1961 se estableció el Comité Empresarial México-Japón, y hasta octubre de 1980 había celebrado doce reuniones, las coinversiones con el sector privado mexicano de acuerdo a la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973 no habían avanzado tanto como la asociación con empresas ligadas al Estado. En 1974 una de las principales ha sido Dina Komatsu para fabricar topadoras, con 40% de la Komatsu, 20% Dina y 40% de

Nafinsa. "La ventaja de asociarse con estas empresas estatales reside en la obtención del apoyo gubernamental y de la confianza del mercado extranjero que este apoyo trae consigo".  
/39  
Otra asociación más audaz ha sido realizada entre Atsugi, So mex y capital norteamericano para la fabricación de partes para autos; Atsugi ya se había establecido en México en principio para abastecer a Nissan, pero con la nueva expansión hace poco empezó a proveer bombas de aceite a Chrysler de México.

Entre las coinversiones privadas más importantes, por los socios, existe la de Alfa con Hitachi para motores y maquinaria eléctrica. Sin embargo, la asociación con el sector privado ha presentado algunos problemas para las compañías japonesas. Primero, encontrar la contraparte de empresas medianas o pequeñas con fondos suficientes para llevar cabo los negocios. Segundo, diferencias en la gestión de la empresa entre japoneses y mexicanos. Tercero, la tradición de México en negocios con empresas norteamericanas, como parte no sólo de una relación más antigua, sino también de afinidades culturales que no existen con Japón ni con la lengua japonesa; el entendimiento por medio de la traducción es una cuestión que rebasa largamente lo anecdótico y hace menos fácil los negocios, hecho que siempre señalado por los negociadores japoneses. Estos dos puntos tienen que ver tratándose de inversiones con empresas estatales. El presidente de Melco de

México (coinvertión de Mitsubishi Electric con Nafinsa) hizo una comunicación al Seminario de Promoción de Coinversiones entre México y Japón en mayo de 1980 donde expresaba la dificultad de conseguir ingenieros y personal capacitado, y los problemas laborales para retenerlo después de terminar su especialización a cargo de la empresa.

En 1979 había 8 empresas únicamente tenían propiedad mayoritaria o total del capital japonés, por estar asentadas en zonas de producción para exportación con privilegios especiales o haberse establecido antes de la Ley de 1973. Además de Nissan, se instalaron con anterioridad, Nippon Electric y Koyo (importadora de rodamientos). El capital japonés invertido hasta 1979 era de 362 millones de dólares, dedicado a la manufactura en un 85,6%.

Entre las no manufactureras una de las principales es la compañía Exportador de Sal, de Mitsubishi Corporation que produce una de las cuotas de sal más grandes que importa Japón, ubicada en el estado de Guerrero. Han habido también inversiones directas o por intermediarios en agricultura rentando tierra, y que en algunos casos ha generado conflictos con campesinos, aunque no constituye una forma de inversión destacada.

Las tratativas por el petróleo han acaparado la atención acerca de los convenios con el gobierno mexicano en los tres años pasados, pero se han firmado otros muy importantes para desarrollo de la siderurgia, puertos y electrificación de

FFOC con el estado mexicano. En el caso de Las Truchas, ya habían sido otorgados préstamos en 1973 y 1976 por el Banco de Exportación-Importación de Japón, y en 1979 fue concedido otro junto con asistencia técnica. Los préstamos han constituido una de las formas de relación económica más importantes en los últimos años. De los veinte préstamos concedidos por el EXIM Bank de Japón desde 1966, doce fueron entre 1974 y /40 1979. Por otra parte el 1 de noviembre de 1978, junto con los convenios por 600 millones de dólares se abrió una línea de créditos por otros 500 millones para empresas estatales y privada que compren equipos en Japón.

La participación en proyectos de gobierno en México ha incluido a veces la exportación de plantas, como la vendida a la CFE. Una planta exportada, si bien no es una inversión directa constituye una forma de transferencia de tecnología y de comercio muy especial -conlleva la intervención de personal japonés para puesta en marcha y en los primeros tiempos de funcionamiento al menos- que determina una relación tecnológica más profunda y duradera que una licencia.

En el caso de México, la asociación con el estado por parte de empresas japonesas, como las más reciente de Sumitomo Metal y Kobe Steel con Nafinas y Sidermex, para la fabricación de tubos, parece ser la forma más viable de la inversión en gran escala en México. La política iniciada en 1979 para fomentar la pequeña y mediana industria mexicana y su asociación con

otras extranjeras por un lado, y el propósito de Japón de internacionalizar sus compañías medianas no han coincidido satisfactoriamente en el caso de México, donde los socios más fuertes y seguros son los grupos de empresas ligados al Estado -como fenómeno estructural-, y donde en el período más reciente el sector privado a crecido a un ritmo menos cada año.

Exportación de plantas y participación en proyectos gubernamentales son dos estrategias que Japón ha llevado adelante en forma separada o en un sólo paquete. En México, y en otros países de AL, han ido juntas en gran número de casos, haciéndose más evidente en los tres años pasados. Según el estudio hecho por "Etudes de Politique Industrielle" en 1977 (Les usines clés à la main), AL es una zona donde la división del mercado no ha sido establecida completamente para plantas, concurriendo principalmente EEUU y Alemania Occidental, y más atrás Japón. En 1979 la exportación de plantas al continente alcanzó 590 millones de dólares.

Muchas de la exportaciones han ido acompañadas con inversión. El papel del estado en este caso es fundamental, pues no contribuye sólo a tener la "confianza del mercado extranjero". Ayuda también a los inversionistas japonesas a tener confianza en el mercado interno: la escala de producción rebasa muchas veces la demanda nacional y mientras no se acceda a mercados externo el apoyo estatal apuntala la empresa.

Quando se trata de productos muy determinados, y que demandan grandes capitales en instalación, las dimensiones del mercado -en AL es un problema todavía no solucionado por la integración regional- es decisivo para definir una inversión. Frente a la transformación que se está realizando en la industria de las naciones latinoamericanas como adecuación a los cambios de la división internacional del trabajo, hay dos elementos a vencer. En primer lugar la insuficiencia de la estructura desarrollada hasta mediados de los setenta para adaptarse a las demandas básicas de acero, energía eléctrica y sistemas de comunicación. Segundo, la falta de capitales privados locales que se hagan cargo del desarrollo de esos sectores -tradicionalmente ha estado vinculados al Estado- y de la tecnología necesaria (relacionado con el primer punto, ya que siempre fueron implantaciones de tecnología adquirida en el extranjero sin que se haya logrado después autonomía por I.y D nacional).

Estas fueron características no revertidas en varios decenios. Sin embargo, en los últimos años la marcada desaceleración del crecimiento general e industrial hace especialmente meditaciones a las iniciativas del capital privado local. Sólo el capital privado extranjero que tiene el respaldo financiero y tecnológico de la corporación a que pertenece, ha puesto en marcha grandes desarrollos, pero estos se inscriben en la estrategia de la compañía que integran, no en la de desarrollo

general de la nación dónde se asienta la filial, de lo que el petróleo es ejemplo típico fuera de México.

Como sustitutivo de la inversión directa, la exportación de plantas -generalmente acompañada de créditos- tiene los beneficios del pago del financiamiento y de una relación tecnológica dependiente sin otros riesgos -la adquisición de un planta llave en mano, no significa en ningún país latinoamericano la posesión de la tecnología necesaria para producir otra semejante ni para mantenerla.

Para poder completar los elementos de una evaluación de las relaciones entre Japón y América Latina, es necesario en este momento tomar en consideración la propuesta japonesa sobre comercio y cooperación en la "cuenca del Pacífico", que a diez años de su lanzamiento fue retomada formalmente como preocupación del gobierno en 1979.

Desde Japón, en 1967-1968 se lanzó el proyecto de integración comercial entre los países costeros del Océano Pacífico. Durante los años que siguieron se transformó en objeto del pensamiento académico hasta que otra vez, en 1979, fue retomada por el gobierno del primer ministro Ohira.

La propia designación del área que se intenta abarcar, Cuenca del Pacífico, muestra la audacia de concepción. Entendiéndose por cuenca el territorio cuyas aguas afluyen hacia un mismo río o mar, es únicamente en el esfuerzo de un proyecto que se puede ver las costas del Pacífico como tal. No es un mar entre otros sino el océano más grande, que ha sido por mucho tiempo más una vía de confrontación que de comunicación. Necesariamente, a pesar de las cifras comerciales, se trataba de una propuesta, no de una realidad.

Sólo después de la Segunda Guerra se incrementó el contacto a través del Pacífico: fundamentalmente, de EEUU con el SE de Asia y con Japón, como dominación político-militar y económica en un caso, y como subordinación dentro del bloque occidental en el segundo. Fue organizada la alianza de EEUU

con Nueva Zelandia y Australia, y posteriormente Japón ha creado vínculos muy estrechos con Australia y con el SE de Asia. Sin embargo, aunque esto represente gran parte del comercio mundial no es de ninguna manera la totalidad de los países pacíficos. América Latina, por su lado, también está subordinada económica y militarmente a EEUU. Pero es difícil entender una comunidad por la suma de las relaciones de cada una de esas partes. El trait d'union de todas ellas - salvo para unos pocos países- ha sido EEUU: aún los lazos progresivos entre China y Japón fueron en gran medida resultado de una decisión, esperada pero, unilateral de EEUU con respecto a China.

En primer término, el Pacífico, como se entiende según la propuesta de hace catorce años, fundamentalmente de los documentos académicos (conferencias sobre el Pacífico), estaría formado por Japón, el SE de Asia -incluidos estados que tienen costas sobre el Océano-, Australia, Nueva Zelandia, EEUU, Canadá y AL. En ciertos productos de interés se incluyó a China y a la URSS, como en explotación petrolífera. De esa forma sobrepasa los países costeros, es más de la mitad del mundo. En segundo lugar, se partía de la existencia de naciones desarrolladas dentro del área, sumadas a EEUU y Japón; la consideración de Canadá, de Australia y de Nueva Zelandia entre los países avanzados tiene tanto sentido político como el manejo que se podía hacer de los indicadores económicos

para incluirlos en ese grupo. En conjunto los cinco habrían tenido la función nuclear organizativa para todo el resto. Se constituiría así un esquema alternativo, aunque no excluyente, al de posguerra. Este modo de subaplicación del sistema occidental dentro del mismo gran bloque: a) Japón b) EEUU, Canadá, Australia y Nueva Zelandia c) los países costeros de Asia y AL. Japón aseguraba entonces recursos y mercados, proveyendo a la división internacional del trabajo que necesitaba en el marco de sus relaciones con EEUU.

A fines de los años sesenta iban en ascenso las inversiones y el comercio en el SE de Asia mientras se elevaban las compras de materias primas en Australia y se perfilaba la necesidad de acuerdo de mayor alcance con EEUU en materias comercial y financiera. A diez años de iniciada la etapa de Rápido Crecimiento, la situación no podía ser manejada con los tratados y planes de posguerra. La tirantez comercial con EEUU se agudizaba en la medida de los déficit norteamericanos.

El carácter regional, particular, del sistema de relaciones propuesto por Japón tenía dos diferencias respecto del gran bloque al que pertenecía: Establece fundamentalmente las necesidades de Japón, ocupando el centro. Esto no implica prescindencia de EEUU, su intervención era punto esencial: Japón precisaba, como parte de sus relaciones internacionales, ajustar las bases de la alianza económica. En este caso EEUU sería principalmente mercado y proveedor de fondos a los sub

desarrollados del área. En lo demás, Japón manejaría sus relaciones con Australia, Canadá, y Nueva Zelandia y los beneficios de las relaciones con los subdesarrollados, especialmente con el SE de Asia, y en segunda instancia con AL.

No teniendo el yen circulación general en el área total, el dólar debía seguir siendo la moneda internacional, aunque se proponía un sistema de clearing entre los cinco. Pero el gran papel de EEUU era operar como agente financiero en el conjunto, para lo cual era necesario un "Banco del Pacífico para Inversiones y Pagos". El banco controlaría que los subdesarrollados compren a los cinco grandes, reteniendo la parte no atada de los créditos y donaciones otorgados por EEUU, y en las inversiones reteniendo la parte del costo local (calculada en 30 por ciento del total).

En las relaciones con los desarrollados, el reparto de beneficios era netamente favorable a Japón: mejoraría su balanza comercial con los otros cuatro -los beneficios en orden degendente serían para EEUU, Canadá, Australia y Nueva Zelan dia-, pues el 95% de las exportaciones japonesas en el área lo constituían manufacturas, y el 71% de las importaciones productos primarios. La reducción global de tarifas no tendría mayores consecuencias, aunque se temía las inversiones de EEUU y sus productos agrícolas: Se trataba de una distribción menos amplia que la practicada por EEUU con sus socios de la OCDE (de la Trilateral después).

Segundo, Europa y sus dependencias quedaban excluidas. los éxitos del MCE todavía impresionaban a Japón, y políticas independientes como las Francia se convertían en amenaza de competencia, sobre todo con China; en cambio, Canadá, Australia y Nueva Zelanda tenían mayores posibilidades de crecimiento y son más manejables políticamente. Europa debía quedar confinada a los beneficios de sus relaciones con Africa y Asia occidental. Sin embargo, pasó a ser después un mercado importante, elevándose el superávit japonés de 0,3 mil millones de dólares en 1970 a 4 mil millones en 1976.

En el documento titulado en inglés "Interim Report on The Pacific Cooperation Concept", dado a conocer en noviembre de 1979 por el Grupo de Estudios para la Cooperación en la Cuenca del Pacífico (presidido por Okita Saburo), se expresa que "por primera vez en la historia todos los prerrequisitos están maduros para la creación de una verdadera comunidad regional en la región de la Cuenca del Pacífico". El objetivo económico es "la promoción del libre comercio y transferencia de capital", y más adelante se agrega que "Incumbe especialmente a los países industriales avanzados respetar las posiciones e intereses de los países en desarrollo, tomar un máximo de ventajas de sus sistemas de economía de mercado, fomentar la apertura de sus mercados, y promover su propia reestructuración industrial".

Este documento corresponde a un momento diferente en la eco

nomía japonesa y mundial. En primer lugar, se está ante la crisis general de la economía y el poder en el bloque occidental; segundo, es más apremiante ahora arreglar las relaciones Japón-EEUU, lo que en realidad es un aspecto fundamental del problema anterior; tercero, hay que buscar nuevos modos estables de relación con los demás países área para abasto de recursos naturales y energéticos; cuarto, Japón enfrenta el redimensionamiento de su economía, transferencia de capitales y tecnología, vinculado esto directamente a la cuestión anterior y a la del primer punto.

Las endebles relaciones multilaterales de la región son articuladas entonces por Japón, aglutinando sus propias relaciones bilaterales. Al mismo tiempo que el grupo de socios principales es extendido de alguna forma a Hong Kong y Singapur como mercados financieros de primer orden en el mundo, el rol organizativo se concentra en Japón y EEUU, ya que en esta nueva etapa el reparto del poder necesita ser restringido: "Dado su destino compartido con EEUU, Japón se beneficia mucho si la erosión de la influencia de EEUU y del poder económico es detenida". Pero, al mismo tiempo, es necesario enfatizar que una de las funciones esenciales de la propuesta era ajustar las relaciones con EEUU, pues "Desde que los dos países no pueden resolver el problema enteramente entre ellos mismos, Japón debe persuadir a EEUU para aceptar 'un modelo multilateral, extenso, para el comercio bilateral' capaz de acomodo

dar desbalances bilaterales".

En las relaciones con AL Japón ha mantenido una serie de trazos contradictorios bajo los cuales se veía el decrecimiento del interés por el continente. Las diferencias podrían verse comparando el flujo total de fondos a los países en desarrollo -que en los últimos años evolucionaron en forma bastante parecida para Asia y AL-, con la Ayuda Oficial para el Desarrollo, que se fue haciendo mayor en el primer caso, 60,6% del total en 1978 mientras en el segundo, AL, fue 8,6%. La cooperación Gratuita a fines de 1979 (calendario) para AL sumaba 12.866 millones de yenes (1.510 para Centroamérica), en tanto para el Este de Asia fueron 111.544 millones de yenes y para Sur de Asia 95.143 millones. A la misma fecha, la Cooperación No Gratuita era, en el mismo orden 112.589 millones de yenes (27.800 para Centroamérica), 1.965.726 y 1.059.478 millones de yenes.

Lo mismo se puede ver de los crédito en yen otorgados para distintos proyectos a Indonesia y Brasil. Mientras en Brasil se centró en algunos grandes proyectos en Indonesia fue más general y más abultada: a Brasil 22.839 millones de yenes y a Indonesia 889.004 millones, para fines de 1979.

AL no podría ser sino el eslabón más débil en la articulación del esquema pacífico. Además de las divisiones verticales y horizontales dentro del bloque occidental, no hay com

plementariedad entre AL y los otros países, salvo en parte con EEUU. Japón es el único país del Pacífico totalmente complementario, pero las posibilidades de esa comprobación ideal fueron modificadas sucesivamente por otros cambio internacionales. Hubo primero el desplazamiento del interés japonés al SE de Asia en los sesenta. Nuevamente, en la segunda gran "salida" de la economía japonesa al exterior a principio de los setenta, las posibilidades de AL fueron desplazadas por la aparición de China a un renovado tipo de relaciones con Japón, junto al fortalecimiento de los vínculos con Australia. En sentido inverso, el proceso de acomodamiento post oil shock, fue la crisis de Iran que trajo a Japón hasta México.

En el documento sobre el Concepto de Cooperación en la Cuenca del Pacífico se contempla la importancia de los intercambios de conocimientos y preparación técnica. Es necesario que los países subdesarrollados estén en condiciones de poder recibir las industrias que Japón tiene que desalojar de acuerdo a sus necesidades de reconversión industrial. Sin embargo, las modificaciones van mostrando ser complejas: ni Japón ni los demás países industrializados han trasladado totalmente sus industrias livianas y de bienes de consumo, por el contrario, la proporción de materias, alimentos y manufacturas comprados por Japón en AL han variado muy recientemente, mien

entre otras que hasta hace pocos años eran ejemplo de "economías maduras".

- (1) Economic Survey of Japan 1960-1961, pag. 278-281
- (2) idem pag. 365
- (3) idem.
- (4) "Japan and Latin America" Ohara Yoshinori, Santa Monica 1967.
- (5) "La integración económica latinoamericana y la política de Estados Unidos", Joseph Grunwald, México 1973.
- (6) idem.
- (7) ESJ 1964
- (8) "Japan and the World Economy", Okita Saburo, Tokyo 1971
- (9) Ohara idem., los países entre paréntesis son los más importantes.
- (10) Okita idem.
- (11) "Relaciones económicas de Japón con América Latina, perspectivas y posibles líneas de acción", Hosono Akio, en "América Latina en la economía internacional", ed, Victor Urquidí México, 1976. Ver Gráfico anexo.
- (12) Ohara idem
- (13) "El nuevo imperialismo japonés" Jon Halliday y Gavan McCormack, Madrid 1975. Pag 294.
- (14) idem., pag 295
- (15) Halliday idem., pag 57. El mismo dato en "Essays on Japan and Asia" Okita.
- (16) Okita idem (8)
- (17) Hosono idem.

- (18) Todos los datos sobre comercio Japón-AL en los años setenta son tomados de "White Paper on International Trade, Japan" en varios años, si no se indica otra fuente.
- (19) "Japan's Economic Reations with Latin America", Yagi Mikio. Reimpreso de Acta Humanistica et scientifica Vol I, #1. 1977
- (20) Comercio Exterior, Vol. 22, pag. 176, febrero 1972
- (21) idem, pag 180.
- (22) Datos elaborados comparando las cifras de SPP en Comercio Exterior Vol.29 pag. 121-132, y las cifras de White Paper.
- (23) Comercio Exterio idem.
- (24) Ohara idem.
- (25) "Japan's Multinational Enterprises", M.Y. Yoshino, Cambridge 1976.
- (26) "Japan into the Multinational Era" Jetro, Tokyo 1973.
- (27) "Multinational Enterprises" H. Tindall, New York 1975.
- (28) Las compañías de comercialización japonesas, sōgō shōsha Dentro del conglomerado japonés nucleado alrededor de un banco una empresa manufacturera y un sōgō shōsha.
- (29) "Japan into the Multinational Era"
- (30) idem.
- (31) "Direct Foreign Investment" Kojima Kiyoshi, Londres 1978.
- (32) "Foreign Investment and Japan" Robert Ballon, pag 27.
- (33) En Japón el año fiscal va de abril a marzo, si no se indica otra forma así están tomados los datos.

- (34) "Economic Cooperation of Japan" Jetro 1979
- (35) "Japan into..."
- (36) "Japanese Multinational Enterprises" Yoshihara Hideki  
Kobe Business Review 1979, pag. 25.
- (37) "Japan into..."
- (38) Hosono idem.
- (39) Fukui Hiroyasu, Subdirector de la División de las  
Americas de Jetro, en DJIT #156, 1981, pag. 41.
- (40) Economic Cooperation of Japan 1979.
- (41) Entrevista con Chikara Higashi, investigador invitado  
Brookings Institute, The Japan Times Weekly, 6 de diciembre  
de 1980.
- (42) idem.
- (43) Economic Cooperation...
- (44) idem.

Bibliografía

Ballon, Robert: Foreign Investment and Japan, Tokyo 1972

Cintra, José Thiago, comp.: Japón 1974, México 1974.

Comercio Exterior (revista): Volumen 22, febrero de 1972.

Volumen 29, agosto de 1979.

Digest of Japanese Industry and Technology (publicación periódica): #143/1979, Asia.

#156/1981, América Latina.

Expansión (revista): 30 de mayo de 1979, (número dedicado a Japón).

Ferrer, Aldo: La crisis del sistema trilateral y América Latina, Santiago de Chile, 1978.

Fujita, Masahiro: International Money Flow and the Multinational Corporations, en Kobe Business Review 1973.

Fukuda, Haruko: Japan and world trade, Londres 1973.

Germidis, Dimitri: Transfert international de technologies: les firmes multinationales face aux pays d'accueil en voie de développement, en Options méditerranéennes #27, año 5.

Givens, William: Can America Meet The Japanese Challenge?, Washington D.C., 1972 (folleto).

Hill, E. y Tomassini, L., edit.: América Latina y el nuevo orden económico internacional, Santiago de Chile, 1979.

Ho, Alfred: Japan's Trade Liberalization in the 1960s, Nueva York, 1973.

Hosono, Akio: Relaciones Económicas de Japón con América LatI

na, perspectivas y posibles líneas de acción, en América Lati  
na en la economía internacional, compilador Victor Urquidi,  
México 1976.

Horono, Ryokichi: The Developing Economies, volumen 11, pag 525

Hymer, Stephen: Las empresas Multinacionales, Buenos Aires  
1972.

Japan Economic Research Center: A Long-Term Outlook of Japa  
nese and US Economies -1980-, Tokyo 1973.

Japan External Trade Organization: JETRO Noticias Volumen III  
#3, 1975, México.

Japan into the Multinatio  
nal Era, Tokyo, 1973.

White Paper on Internatio  
nal Trade Japan, números de 1972 a 1979.

Kojima, Kiyoshi: Direct Foreign Investment, Londres 1978.

Nontariff Barriers to Japan's Trade, Tokyo  
1971.

Lomax, David y Gutmann, P.T. G.:The Euromarkets and Interna  
tional Financial Policies, Londres 1981.

Meillassoux, Claude: Mujeres graneros y capitales, México 1977.

Mikesell, Raymond: Mecanismos de ayuda económica externa, Mé  
xico 1964.

Myint, H.: La economía del Sudeste Asiático, Madrid 1976.

Morgan, Dan: Les Géants du Grain, Paris 1979.

Ohara, Yoshinori: Japan and Latin America, Santa Mónica 1967

Okita, Saburo: Essays on Japan and Asia, Tokyo 1970.

Japan and the World Economy, Tokyo 1971.

Japan in the World Economy, Tokyo 1975.

ONU: Yearbook of International Trade Statistics, 1977

Estudio Económico de América Latina, volúmenes de 1971  
a 1978.

Ozawa, Terutomo: Japan's Technological Challenge to the West  
1950-1974, MIT 1974.

La transferencia de Tecnología de Japón a  
los países en desarrollo, México 1974.

Sametz, Arnold: El dólar en los 70s, México 1976.

Shiraishi, Takashi: Direct Investment and International Econo-  
mic Order, Keio University Review, #16 1979.

Tindall, H.: Multinational Enterprises, N.Y. 1975

Tsuru, Shigeto: The Mainsprings of Japanese Growth: A Turning  
Point?, Paris 1977.

Tugendhat, Christopher: Las empresas multinacionales, Madrid  
1971.

Yoshihara, Hideki: Japanese Multinational Enterprises: a View  
from Outside, Kobe Business Review 1979.

Japanese Business Abroad: Past Present and  
Futures , Kobe Business Review 1975.

Yoshino, M.Y.: Japan's Multinational Enterprises, Cambridge  
1976.

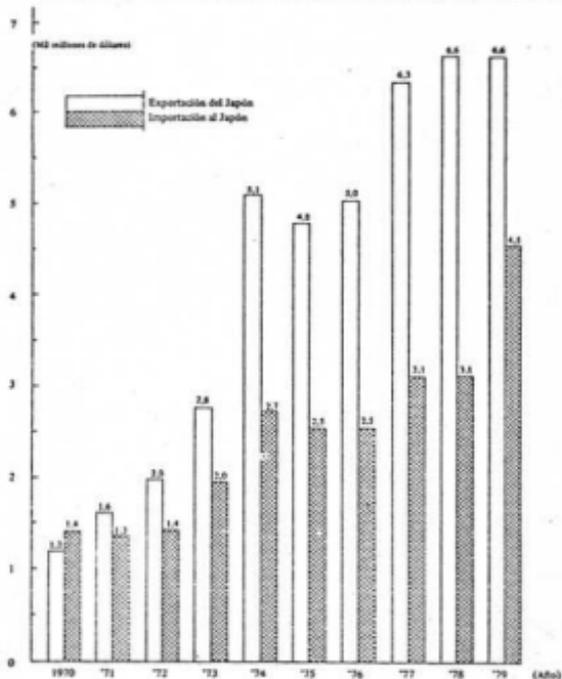
Además he tomado información de algunos números de:

The Asian Wall Street Journal, Weekly.

The Japan Economic Journal.

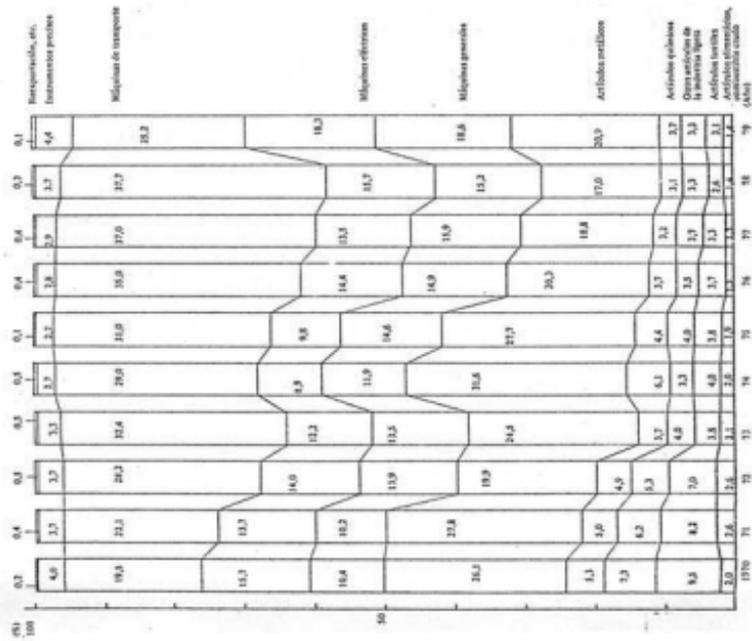
The Japan Times, Weekly.

tendencia de la suma de comercio exterior entre Japón y América Latina



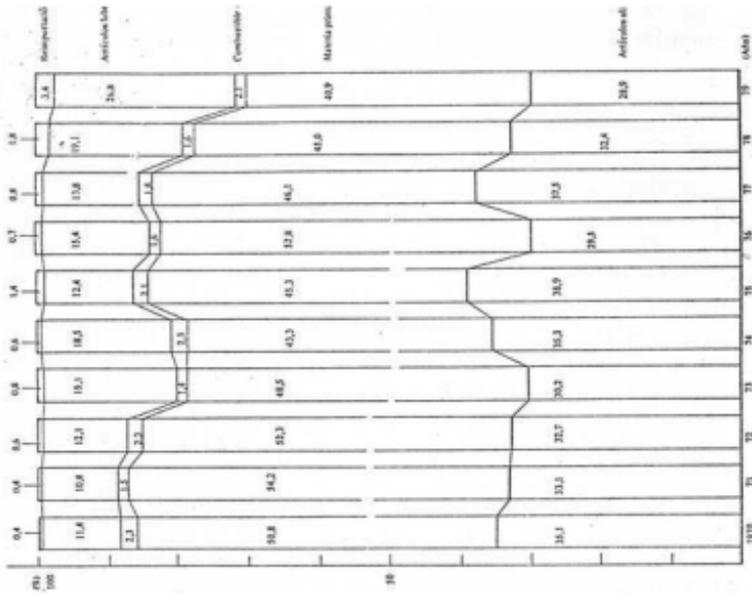
Fuente: Libro Blanco del Comercio Internacional, MIZ

tendencia de la tasa de dividendo de la exportación  
de Japón por artículo

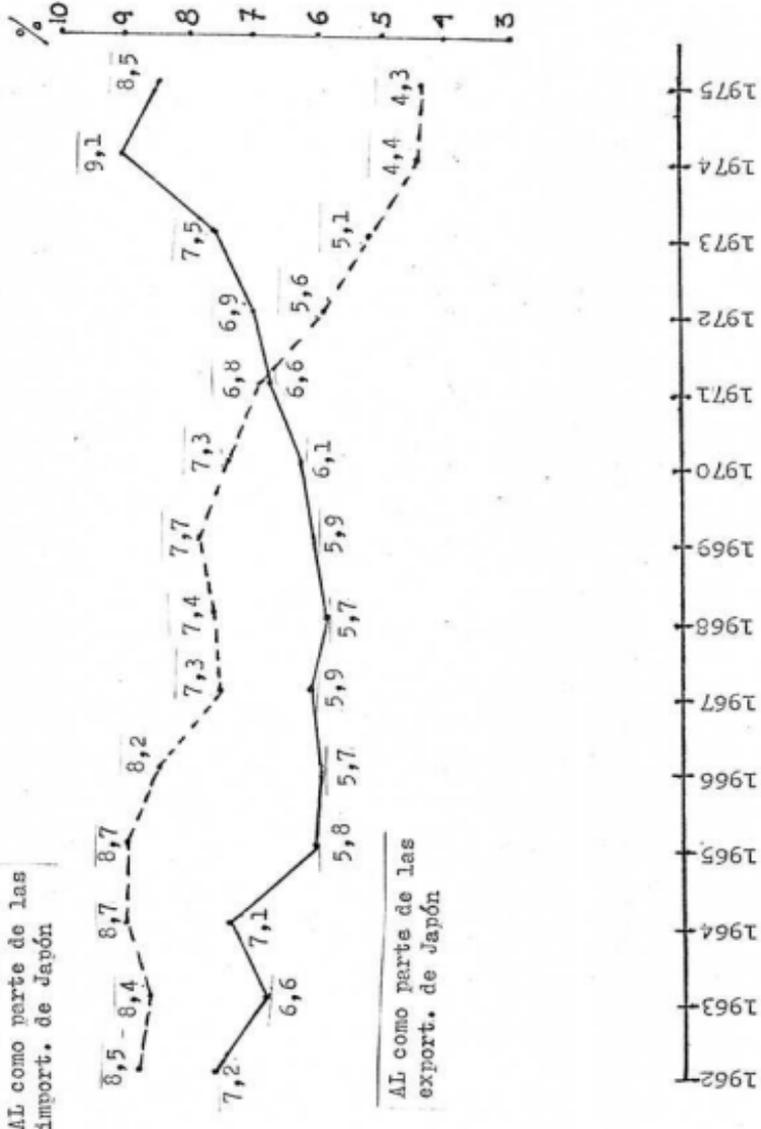


Fuente: Libro Blanco del Comercio Internacional, MITI.

La tendencia de la tasa de dividendo de la importación  
al Japón por artículo



Fuente: Libro Blanco del Comercio Internacional, MITI.



## Comercio Japón-México

-(1.000 dólares)

	Exportación	Importación	Importación datos SPP México
1971	102.001	170.502	
1972	150.663	201.821	
1973	190.672	275.474	146.563
1974	305.231	308.411	142.362
1975	347.861	211.731	130.909
1976	385.906	284.244	176.557
1977	451.098	300.969	143.732
1978	638.748	356.028	
1979	841.012	438.143	

Fuente: las dos columnas de la izquierda, MITI.