

ASIA Y ÁFRICA ACTUALES

## LOS FLUJOS DE INVERSIÓN JAPONESA EN EL MUNDO Y EN EL PACÍFICO ASIÁTICO\*

ANTONIO OCARANZA FERNÁNDEZ  
*El Colegio de México*

LA BIBLIOGRAFÍA CONTEMPORÁNEA sobre Estados Unidos y Japón está repleta de artículos que hablan de la decadencia del imperio estadounidense y de la emergencia de la nueva potencia hegemónica en el mundo: Japón.<sup>1</sup> Aunque estas aseveraciones sean muy aventuradas, la importancia de Japón como fuente de recursos financieros ha influido para que muchos gobiernos de países en desarrollo lo consideren como una nueva alternativa para allegarse capitales. Si Japón se ha convertido en una potencia mundial ha sido precisamente por su gran poder financiero.

Sin embargo, si ponemos atención a las tendencias que presenta el flujo de la inversión extranjera directa (IED) en los últimos años, no podemos ser muy optimistas acerca de las posibilidades de que los recursos necesarios para estimular el crecimiento de las economías en desarrollo pueda proceder de la IED. Ni siquiera el capital japonés podrá responder a las necesidades de inversión de los países en desarrollo a pesar de

\* Ponencia presentada en la Segunda Reunión Nacional sobre asuntos Fronterizos, llevada a cabo el 23 y 24 de noviembre de 1989. Patrocinada por la Universidad Autónoma de Coahuila, N.L. y la ANUIES.

<sup>1</sup> Para una visión más realista de la relación Estados Unidos-Japón véase Susan Strange, "The Future of the American Empire", *Journal of International Affairs*, 42.1 (otoño 1988) y Bill Emmott, "The Limits of Japanese Power", *The Pacific Review*, 2:3 (1989).

que históricamente se le había considerado como un capital que se dirigía primordialmente a países no industrializados. Las primeras dos partes de este trabajo harán un recuento de las tendencias principales de la IED a nivel mundial, para establecer cuáles son los límites reales que existen en la búsqueda de capitales por parte de los países en desarrollo.

Una región del mundo en desarrollo que quizá podrá mantener importantes tasas de crecimiento económico en los próximos años, en parte gracias al acceso a flujos de inversión privada, es el Pacífico asiático. Esta región ha sido tradicionalmente receptora de inversión japonesa, aunque en los últimos años su participación en el total de la inversión japonesa directa haya venido disminuyendo. No obstante, a estos capitales se añaden hoy inversiones provenientes de los países de industrialización reciente, especialmente Corea del Sur y Taiwan, que encuentran en los países del Pacífico asiático atractivas fuentes de mano de obra, recursos naturales y posibilidades de penetrar los mercados más importantes a través de mecanismos comerciales que se están cerrando para los primeros.

Este trabajo intenta situar el desarrollo reciente de los flujos de la inversión japonesa en el sudeste de Asia dentro de la perspectiva de los movimientos de inversión en el mundo. Consideramos que la región del Pacífico asiático puede proporcionar ricas experiencias a los países en desarrollo que no han tenido mucho contacto con la inversión japonesa, para establecer las características y evaluar los beneficios de ésta. Sin embargo, hay que considerar que este trabajo está en una fase muy preliminar todavía y que se requieren fuentes de primera mano, que desafortunadamente no son fáciles de conseguir, para poder sacar conclusiones más útiles. A pesar de todo, el análisis de la inversión japonesa en Asia puede ser sumamente provechoso para un país como México, que desea invitar a los inversionistas japoneses y del resto de Asia a participar en el desarrollo del país.

## Los flujos de capital en el mundo

Las tendencias en los flujos de la IED en el mundo presentan características poco prometedoras para los países en desarrollo que buscan atraer más capital para sostener su proceso de industrialización. Por lo menos cuatro aspectos de la IED mundial son importantes para estos países: el monto del capital exportado, la cantidad de exportadores de capital, la distribución del capital exportado entre países receptores y la dirección sectorial del capital extranjero.

El monto de la IED mundial ha superado los niveles de 1981, año después del cual se desplomó la exportación de capitales en un 40%. Según datos sobre la balanza de pagos proporcionados por el Fondo Monetario Internacional, en 1981 la exportación de IED en el mundo ascendió a 54 006 millones de dólares, cifra que cayó a 32 564 millones el año siguiente y que sólo fue superada en 1985 cuando la IED sumó 58 366 millones. A partir de entonces, la IED mundial ha crecido sustancialmente llegando en 1987 a 134 898 millones de dólares.<sup>2</sup> Sin embargo, hay que considerar que aproximadamente un tercio del crecimiento en el monto entre 1984 y 1987 se debe a la depreciación del dólar.

Aun cuando este incremento en la IED fuera real, la abundancia de recursos de capital no le asegura a los países en desarrollo el acceso a los recursos. Por el lado de la oferta, los cinco principales exportadores de capital (Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Alemania Federal y Francia, en ese orden) han aumentado su porcentaje de participación en la IED mundial en los últimos años. Entre 1981 y 1983 estos cinco países eran responsables del 66.3% de los flujos de IED en el mundo, cifra que aumentó a 72.4% entre 1984 y 1987. Si consideramos 1987 únicamente, la cifra se eleva a 78 por ciento. Más relevante aún es el hecho de que la inversión extranjera en los países desarrollados también haya crecido notablemente, reduciendo con ello los flujos de capital disponibles

<sup>2</sup> Datos del Centro sobre Corporaciones Transnacionales de las Naciones Unidas tomados de "FDI flows in the mid-1980s" en *The CTC Reporter*, 27 (primavera de 1989), pp. 16-20; "Acaparó Estados Unidos la inversión extranjera en el mundo: OIT", *Excelsior*, 15 de noviembre de 1989, p. 2F.

para países en desarrollo. Entre 1981 y 1983 los países desarrollados recibieron el 72.5% de los flujos internacionales de IED y los países en desarrollo el 27.5% restante. Sin embargo entre 1984 y 1987 los países desarrollados pasaron a concentrar el 78.8% contra el 21.2% de los países en desarrollo. Entre los países desarrollados, el mayor porcentaje de participación en la IED mundial corresponde a Estados Unidos, que entre 1984 y 1987 fue responsable del 25.3% de la IED mundial y recibió 43.8% de la IED del mundo.

Para agravar un poco más la situación de los países en desarrollo, los reducidos recursos de capital foráneo que les llegan están mal distribuidos a nivel regional e intrarregional. En 1985, el 75% de la inversión extranjera se dirigió a países industrializados y el 25% a países en desarrollo. Entre las regiones del mundo en desarrollo, América Latina y el Caribe recibieron el 12.6% del total de la IED mundial, Asia el 7.8%, África el 3.5% y otras regiones el 1%.<sup>3</sup> Dentro de estas regiones, la concentración de recursos fue acentuada. Entre 1981 y 1985, quince países en desarrollo recibieron el 85% de los recursos de capital extranjero.<sup>4</sup> En los períodos 1981-1983 y 1984-1987 los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe se redujeron del 13% al 8% del total mundial, respectivamente. Sin embargo, los pocos recursos que llegaron a la región se concentraron en cinco países, Argentina, Bermudas, Brasil, Colombia y México, cuya participación en el total regional pasó del 82% al 93% en esos mismos períodos. Lo mismo puede decirse del sur y este de Asia, hacia donde se dirigió el 11% de la IED mundial en 1981-1983 y sólo el 9% en 1984-1987, y donde cuatro países, República Popular China, Hong Kong, Malasia y Singapur, recibieron más del 70% de la IED regional.

Finalmente, la exportación de capitales ha cambiado su configuración sectorial. Los siete países más importantes en la

<sup>3</sup> "The Process of transnationalization in the 1980s", *The CTC Reports*, 26 (otoño 1988), pp. 5-8.

<sup>4</sup> "Recent trends in FDI 1975-1985", *The CTC Reporter*, 26 (otoño de 1988), p. 12. Los países fueron Egipto, Nigeria, Túnez, Argentina, Brasil, Colombia, México, República Popular China, Hong Kong, Indonesia, República de Corea, Malasia, Singapur, Taiwan y Tailandia.

exportación de IED, o sea los cinco ya mencionados más Canadá y los Países Bajos, han incrementado su inversión en el sector servicios del 51% en 1981-1983 a 53.8% en 1984-1987, lo que ha reducido la inversión en otros sectores de la economía especialmente en países en desarrollo. Entre 1981-1983 y 1984-1987 las inversiones de estos siete países en el sector servicios de los países en desarrollo pasaron del 47.9% al 64.7% y la inversión en otras áreas, no necesariamente manufacturas, se redujo del 52.2% al 35.3%. Si tomamos algunos países individualmente, el cambio es más acentuado. La IED de Estados Unidos en servicios en países en desarrollo durante los mismos períodos pasó del 44% al 69.8%, la de Japón pasó del 48.6 al 75.4%, la de Francia del 28.1 al 43.6% y la de Canadá del 17.7% al 32.2 por ciento.

Las características de los flujos de capital que hemos mencionado nos permiten concluir que la disponibilidad de recursos para los países en desarrollo es reducida no sólo por su monto total sino por el número de los países exportadores y por la distribución regional y sectorial de la IED mundial. El número limitado de países exportadores de capital puede preocupar a países en desarrollo altamente sensibles a la dependencia del capital extranjero o que buscan diversificar sus fuentes de recursos debido a una alta concentración de la inversión extranjera en un solo país.<sup>5</sup> El monto del capital que se dirige a los países en desarrollo se ha reducido sustancialmente y se ha concentrado en unos cuantos países. Al mismo tiempo, para aquellos países que buscan profundizar sus programas de industrialización, el incremento de la inversión extranjera en el sector servicios reduce aún más el capital disponible para la industria. Aunque en los últimos años haya crecido también el capital procedente de otros países en desarrollo, especialmente de los Países de Industrialización Reciente (PIR) del Este de Asia —lo que puede ayudar ligeramente a mejorar la oferta de IED en el mundo—, el flujo de

<sup>5</sup> Esto puede reforzar la postura de aquellos que dentro del país anfitrión consideran que el capital transnacional es un "caballo de Troya", porque reproduce patrones de dominación asimétrica. Véase John Rothgeb, Jr., "Trojan Horse, Scapegoat, or Non-Foreign entity; foreign policy and investment penetration in poor countries", *Journal of Conflict Resolution*, 31:2 (junio 1987), p. 237.

capitales de inversión directa seguirá dependiendo de los siete países más desarrollados. Por otro lado, el flujo de capital procedente de los PIR asiáticos comienza a mostrar algunas características similares a las de la IED de los países desarrollados en cuanto a su alta concentración en los países industrializados debido, en buena parte, al temor de que se recrudezcan las políticas proteccionistas de los países desarrollados.<sup>6</sup>

A este escenario poco halagüeño hay que añadir la competencia potencial que representa la apertura de Europa Oriental a los capitales de algunos de los principales exportadores de IED. El impacto que esta apertura tendrá sobre los flujos de capital es incierto, pero algunos representantes de países en desarrollo temen que la IED hacia éstos se reduzca sustancialmente.<sup>7</sup>

### La inversión japonesa en el exterior

La emergencia de Japón como el principal acreedor mundial ha venido a despertar el interés de los países en desarrollo hacia los que se ha dirigido históricamente la inversión japonesa. Sin embargo, las características de los flujos de inversión japonesa en los últimos años nos obligan a reducir nuestro optimismo.

Al final de la segunda guerra mundial, cuando Japón había perdido sus posesiones en el exterior y enfrentaba una

<sup>6</sup> La inversión de la República de Corea en América del Norte incrementó su participación porcentual en el total de la IED coreana del 17.3% en 1981 al 49.9% en 1984. Véase Sung-jo Park, "The investment strategy of Korean transnational companies", en Malcolm Trevor (comp.), *The Internationalization of Japanese Business*, Frankfurt, Campus Verlag y Boulder, Westview Press, 1987, pp. 28-35. Véase también Peter Buckley y Hafiz Mizra, "The strategy of Pacific Asian multinationals", *The Pacific Review*, 1:1 (1988), pp. 50-62.

<sup>7</sup> Véase, por ejemplo, Howard LaFranchi, "Europe Looks East: Is North-South Aid in Jeopardy?", *The Christian Science Monitor, International Edition* (15-21 de diciembre, 1989), p. 10C; David Clark Scott, "Foreign Aid and Investments: East Europe Steals Asia's Thunder", en *The Christian Science Monitor, International Edition*, 22-28 de diciembre, 1989, p. 8; Jane Perlez, "Preocupa a funcionarios africanos la asistencia a Europa oriental", *Excelsior*, 3 de enero de 1990, continuación de la segunda parte de la sección A, p. 3.

difícil situación económica debido a los esfuerzos de reconstrucción, el gobierno japonés decidió reducir al mínimo los flujos de capital hacia dentro y fuera de Japón, por lo que la transferencia de capital al extranjero fue tan limitada que el valor de la inversión japonesa acumulada en el exterior para 1966 era de 1 176 millones de dólares. Debido a la gran dependencia japonesa de insumos provenientes del exterior, la primera etapa de la inversión extranjera de Japón se caracterizó por su tendencia hacia la explotación y el desarrollo de aquellos recursos naturales que necesitaba su industria. La inversión japonesa se dirigió prioritariamente hacia los países del sudeste de Asia, con objeto de concretar proyectos de explotación de recursos tales como petróleo, gas natural, hierro, carbón, bauxita, cobre y madera. Otro porcentaje importante de la inversión se orientó hacia el sector servicios, especialmente al establecimiento de empresas comercializadoras (*sogo shosha*), aseguradoras, bancos, empresas navieras y otras inversiones orientadas a fortalecer la capacidad exportadora de Japón.

En los años sesenta la mejoría en la balanza de pagos japonesa, el cambio en el estatus de la participación de Japón en el GATT, el FMI y su incorporación a la OECD, trajeron cambios importantes en la política de restricción a la salida de capitales de Japón. En 1964, el Banco de Japón decidió aprobar automáticamente aquellos proyectos de inversión que no superaran los 50 000 dólares. En octubre de 1969, el límite ascendió a 200 000 dólares y a un millón en septiembre de 1970, hasta que finalmente el gobierno decidió eliminar los límites en julio de 1971.<sup>8</sup>

Después de 1970, Japón experimentó una verdadera expansión de capital hacia el exterior, a pesar de la momentánea inestabilidad causada por el *shock* petrolero de 1973. Entre 1970 y 1980 la IED acumulada de Japón pasó de 3 577 millones de dólares a 36 496 millones. En 1987 el monto de la IED japonesa reportada al Ministerio de Finanzas de Japón

<sup>8</sup> Véase Terutomo Ozawa, *Multinationalism, Japanese Style*, Princeton University Press, 1979, pp. 11-14, y Hiroki Sakamoto, "Japan's Outward and Inward FDI" en *The CTC Reporter* 27 (primavera de 1989), pp. 64-68.

ascendió a 139 334 millones de dólares y en 1988 se elevó a la cifra récord de 186 356 millones de dólares, un incremento del 40.9% sobre la inversión nueva reportada en el año fiscal 1987.<sup>9</sup>

No sólo el monto de la IED japonesa es relevante sino que sus características principales la hacían diferente de la inversión de los demás países industrializados. Por una parte, la inversión japonesa se había dirigido primordialmente hacia países en desarrollo, especialmente los del este y sudeste de Asia. Entre 1951 y 1981 la inversión japonesa hacia esta región representó el 29% frente al 27.1% de América del Norte, 16.2% de América Latina, 11.6% de Europa, 6.5% de Oceanía, 5.2% de Medio Oriente y 4.4% de África. Por otro lado, la inversión japonesa se concentraba, al menos hasta 1973, en la explotación de recursos naturales. En 1972, el 40.2% de la inversión japonesa se dedicó al "desarrollo de recursos", que incluye la inversión en pesca, agricultura y recursos forestales y minería, mientras que el 22.5% se concentró en el sector manufacturero y el 24.3% en el de comercio y servicios. En 1973, como resultado del proceso de desregulación de capitales, del incremento en los costos de producción (energía y salarios) y de la reducción de la oferta de mano de obra en Japón, la inversión extranjera japonesa en el sector manufacturero se elevó al 42.8%, la inversión en desarrollo de recursos se redujo al 17.4% y el sector de comercio y servicios aumentó al 33.6%.<sup>10</sup> Aunque el sector manufacturero concentró alrededor de un tercio de la inversión japonesa en el exterior durante la mayoría de los años setenta, en esos mismos años se fue consolidando la tendencia hacia la IED en el sector de servicios y el comercial. En el año fiscal 1976 la distribución sectorial de la IED japonesa era de 32.4% en el sector manufacturero, 28.1% en desarrollo de recursos y 39.5% en comercio y servicios. A partir de 1982 la concentración de la inversión japonesa en servicios y comercio se elevó a más de

<sup>9</sup> Datos tomados del "Japan's Foreign Direct Investment in FY 1988; Foreign Direct Investment in Japan in FY 1988", en el informe NR-366 (89-9) de julio de 1989, del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI) de Japón.

<sup>10</sup> "Trends in Japan's Direct Investment Abroad for FY 1981", *Exim Review*, 3:2 (marzo de 1983).

dos tercios de la IED japonesa: 61.4% en 1982, 60.4% en 1983, 67.8% en 1984, 80.4% en 1986, 73.2% en 1987 y 66.7% en 1988. Entre 1951 y 1988 la composición de la inversión japonesa acumulada se había transformado significativamente: 26.7% en la manufactura, 8.4% en el desarrollo de recursos y el 62.4% en comercio y servicios.<sup>11</sup>

También han existido cambios en la dirección regional de la inversión japonesa en el mundo. Entre 1951 y 1981, Asia y Oceanía concentraron 35.5% (29% y 6.5%, respectivamente) de la inversión japonesa en el exterior y América del Norte (Canadá y Estados Unidos) 27.1%. Para 1983 Norteamérica, y en especial Estados Unidos, superaba ya la proporción asiática. La inversión predominante en los países en desarrollo ha dado paso a la inversión en los países desarrollados. En 1986 la inversión en América del Norte, Europa y Australia se elevó al 66.2%, en 1987 al 69.4% y en 1988 al 72%. A mediados de 1988, Japón tenía invertida en Estados Unidos la mitad de su IED y en Europa 17.7%, superando el 17.0% de Asia.<sup>12</sup> Sin embargo, a pesar del incremento de la inversión extranjera japonesa, Japón todavía es superado por Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania Federal y Holanda en cuanto al monto de sus inversiones en el mundo. El total de la inversión acumulada de 1951 a 1988 muestra que el 60.8% de la inversión japonesa se encuentra concentrada en países desarrollados,<sup>13</sup> cifra que contrasta con el 44.2% de la inversión japonesa acumulada entre 1951 y 1981.

<sup>11</sup> Hay que tener en cuenta que las estadísticas japonesas no consideran las inversiones en bienes raíces, puesto que a partir de diciembre de 1980 no es necesario reportar al Ministerio de Finanzas de Japón las adquisiciones de bienes raíces en el exterior. Por lo tanto, una buena parte de la inversión que realiza Japón en el extranjero, especialmente en Estados Unidos, proveniente de la compra de inmuebles y terrenos no es contabilizada en las estadísticas oficiales japonesas desde fines de 1980. Hiroki Sakamoto, p. 64.

<sup>12</sup> Datos del Ministerio de Finanzas tomados de "Asia/Pacific: The New Kid on the Bloc", *Business International*, 21:7 (13 de febrero de 1989).

<sup>13</sup> Para datos de 1986 y 1987 véase Hirobumi Takoka, "Foreign Direct Investment by Japan in FY 1987", traducción provisional del artículo en *Research Institute of Overseas Investment Bulletin*, July by the Export-Import Bank of Japan.

### La inversión japonesa en el este y sudeste de Asia

El este y el sudeste de Asia concentran una considerable proporción de la inversión japonesa en el exterior, aunque el monto de las inversiones sea más reducido que el de las inversiones en Norteamérica. Más relevante aún es el hecho de que la inversión japonesa en Asia está generando una división del trabajo acorde con las necesidades estructurales de la economía japonesa. Los cambios de la inversión tienen relación con la creación de una mayor compenetración de las economías de la región con la economía japonesa.

Como habíamos mencionado, hasta 1981 el valor acumulado de la inversión japonesa en Asia fue superior al de cualquier otra región del mundo. El sector industrial más favorecido entre los inversionistas japoneses ha sido el del desarrollo de recursos: Entre 1951-1975 y 1951-1985 la inversión japonesa en desarrollo de recursos en Asia pasó del 27.8% al 50.6% de la inversión total japonesa en ese sector; la inversión en la industria manufacturera del 38% al 32% de la inversión manufacturera total y la inversión en comercio y servicios se mantuvo casi invariable del 13.4% al 13.1% de la inversión total. Asia continúa siendo la fuente principal de recursos naturales para la economía japonesa por lo que, aunque en los últimos años la inversión en desarrollo de recursos se haya reducido, es de esperarse que este renglón continúe siendo relevante en la estructura de la inversión japonesa en el área.

En cuanto a la inversión en la industria manufacturera, hay que hacer notar que, a pesar de que el valor de la inversión se ha reducido, la cantidad de inversiones en Asia es la más numerosa que existe entre las diferentes regiones del mundo. En 1987, Japón realizó 790 inversiones con valor de 1 679 millones de dólares, mientras que en Norteamérica los japoneses llevaron a cabo 521 inversiones por un monto total de 4 848 millones de dólares. Esto significa que cada inversión japonesa en Asia tiene un valor promedio de 2 millones de dólares aproximadamente, mientras que las inversiones en América del Norte alcanzan un promedio de 9.3 millones. En 1988 el patrón fue similar. En Asia se realizaron 8 110 inver-

siones que sumaron 12 371 millones de dólares, esto es, 1.5 millones por inversión. En América del Norte, las 3 906 inversiones reportadas dieron un total de 23 944 millones de dólares, o sea, 6.1 millones por inversión. En cuanto a la inversión en el sector no manufacturero, curiosamente, ni América del Norte ni Asia concentran los mayores montos por inversión. Aunque en 1988 Norteamérica recibió 49 949 millones de dólares en 12 674 inversiones (3.4 millones por inversión), América Latina recibió 5 275 inversiones que totalizaron 26 111 millones de dólares (aproximadamente 5 millones por inversión).

Aunque en términos generales la inversión en Asia haya reducido su participación en el total de la inversión japonesa mundial, algunos países asiáticos han experimentado flujos de inversión japonesa muy significativos en los últimos años. Por ejemplo, hasta 1986 Tailandia había recibido 1 053 inversiones japonesas por un monto total de 759 millones de dólares. En sólo tres años, entre 1986 y 1988, Tailandia recibió 632 inversiones con valor de 1 233 millones de dólares. Otro caso significativo es el de Malasia. Antes de 1986 se habían realizado 939 inversiones japonesas en ese país con un valor de 1 126 millones de dólares. Entre 1986 y 1988, Japón realizó 242 nuevas inversiones por 708 millones de dólares. Entre los países asiáticos, Indonesia es el que ha recibido mayor inversión japonesa, 9 804 millones entre 1951 y 1988. Esto se explica por los importantes proyectos de explotación y desarrollo de recursos naturales, especialmente energéticos, en los que ha invertido Japón. Incluso países de reciente industrialización como Hong Kong recibieron importantes flujos de inversión. Entre 1986 y 1988 Japón exportó a Hong Kong capital por 3 236 millones de dólares, esto es, más de la mitad del total acumulado entre 1951 y 1988, que es de 6 167 millones de dólares. Desafortunadamente, las cifras no desglosan la inversión japonesa en Hong Kong, por lo que no podemos saber qué porcentaje se destinó a actividades manufactureras y cuánto se dirigió a servicios, especialmente comercio, seguros y banca.

### Análisis de la inversión japonesa

El auge de la inversión japonesa a partir de principios de los setenta y su peculiaridad frente a una inversión más convencional como la estadounidense generaron una rica producción de libros y de artículos para explicar las particularidades de aquella inversión. Hasta entonces las teorías convencionales sobre la inversión extranjera consideraban que la IED la llevaban a cabo empresas grandes, interesadas en obtener ganancias oligopólicas aprovechando la fabricación de productos diferenciados y con ventajas comparativas en cuanto a tecnología, administración, comercialización, etc., las cuales mantenían el control total de las empresas en los países anfitriones, con una participación del 100% del capital, y dirigían sus inversiones hacia mercados de países desarrollados. Contrastando con estas condiciones, la inversión japonesa en el exterior se caracterizaba porque la desarrollaban pequeñas y medianas empresas que no poseían tecnologías avanzadas y que estaban más dispuestas que otros países capitalistas a establecer coinversiones con capital nacional y a aceptar las disposiciones restrictivas a la participación del capital extranjero por parte de los gobiernos anfitriones. Las características peculiares de la inversión japonesa en el este de Asia habían sido mencionadas con frecuencia en diferentes trabajos de principios de los años setenta,<sup>14</sup> pero fue a mediados de esa década cuando el análisis de las características de la IED japonesa se realizó de manera sistemática.

El profesor Kiyoshi Kojima planteó que la inversión japonesa en el exterior estaba más orientada hacia el comercio (*trade-oriented*) que la inversión de tipo norteamericano que se opone al comercio (*anti-trade oriented*). La mayor parte de la IED buscaba explotar recursos de los que Japón carecía e intentaba complementar las ventajas comparativas japonesas. En este sentido, Kojima consideraba que las variables macroeconómicas eran más importantes para estudiar la inversión

<sup>14</sup> Véase al respecto los artículos sobre la IED japonesa en Singapur, Taiwan y Australia en el libro de Robert J. Ballon y Eugene H. Lee (comps.), *Foreign Investment and Japan*, Tokio, Sophia University y Kodansha International LTD, 1972.

japonesa, en lugar de hacer énfasis en el análisis de “negocios internacionales” (*international business approach*). Según Kojima, cuando la inversión en el extranjero se desarrolla en armonía con los cambios en las ventajas comparativas del país, se aceleran los cambios estructurales que requiere la economía y las industrias se ven obligadas a especializarse en procesos de mayor complejidad y valor agregado.<sup>15</sup> Esta inversión contrasta con el carácter de la inversión estadounidense, la cual transfiere al exterior industrias donde mantiene una ventaja comparativa muy amplia. En este sentido, la inversión estadounidense, en lugar de ampliar los mercados para productos elaborados en Estados Unidos, busca obtener ganancias oligopólicas transportando esas industrias hacia otros países, con el consecuente agravamiento de la balanza de pagos, la pérdida de empleos y la posibilidad de que aparezcan sentimientos proteccionistas como solución de corto plazo a problemas que requieren en realidad un reajuste industrial. Para los países receptores de inversión, parece concluir el argumento, la IED japonesa es más benéfica si se sabe seleccionar las industrias adecuadas. Por ejemplo, Kojima resalta el caso de los textiles.

La industria textil japonesa tiene una larga experiencia de excelente administración y tecnología que son más apropiadas para países en desarrollo que aquellas de Estados Unidos o Europa. Cuando estos conocimientos se combinan con la abundante y relativamente barata mano de obra de los países en desarrollo, los artículos producto de esta coinversión seguramente tendrán éxito frente a la competencia internacional.<sup>16</sup>

El planteamiento de Kojima permite explicar por qué en el caso del sector manufacturero las inversiones japonesa y estadounidense difieren en cuanto a monto y sector. Mientras que las primeras se dirigen hacia sectores intensivos en mano de obra, lo que requiere menor inversión, las segundas se

<sup>15</sup> Véase Kiyoshi Kojima, *Japanese Direct Foreign Investment*, Tokio, Charles E. Tuttle Company, 1978, pp. 83-102.

<sup>16</sup> Kiyoshi Kojima, *Japan and the New World Economic Order*, Londres, Croom Helm, 1977, pp. 79.

concentran en sectores intensivos en bienes de capital, cuyos montos son necesariamente más elevados.<sup>17</sup> Algunos de los argumentos de Kojima han sido corroborados parcialmente por estudios recientes sobre la inversión japonesa en Corea<sup>18</sup> y en Taiwan.<sup>19</sup> Sin embargo, todavía es muy debatible la afirmación de Kojima de que la inversión estadounidense limita el comercio y, más aún, la aseveración de que la inversión japonesa está "orientada hacia el desarrollo" y es más conveniente para los países en desarrollo.<sup>20</sup>

Siguiendo el argumento de Kojima, Terutomo Ozawa expresa que la inversión japonesa está dirigida a fortalecer su planta industrial, ya que las distintas fases por las que ha atravesado la IED japonesa han traído como consecuencia una mayor competitividad de los productos japoneses, gracias a la inteligente combinación de las ventajas comparativas japonesas con las de otros países.<sup>21</sup>

<sup>17</sup> Esto parece confirmar los diversos estudios; entre ellos véase, Eul Y. Park, "Patterns of Foreign Direct Investment, Foreign Ownership, and Industrial Performance: the Case of the Korean Manufacturing Industry", en Roger Benjamin y Robert Kudrle (comps.), *The Industrial Future of the Pacific Basin*, Boulder, Westview, 1984, pp. 127-160. Sin embargo, a pesar de que los planteamientos de Kojima despertaron gran interés en los círculos académicos de todo el mundo no todas las respuestas fueron tan favorables. Algunos autores consideraron que los argumentos del modelo de Kojima "habían sido violados al introducir las imperfecciones necesarias para alcanzar sus resultados en el país anfitrión". Véase Peter Buckley, "The Economic Analysis of the Multination Enterprise: Reading versus Japan?", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 26 (1985), p. 119; H. Peter Gray, "Macroeconomic Theories of Foreign Direct Investment: an assessment", 26 (1985), p. 119; H. Rugman, pp. 177-182. Otros argumentaban que la teoría monopólica para los países de la esfera cultural anglosajona y la teoría macroeconómica usada para Japón, aunque podían tomarse en cuenta de manera separada, eran en última instancia complementarias. Chung H. Lee, "On Japanese Macroeconomic Theories of Direct Foreign Investment", *Economic Development and Cultural Change* 32.4 (julio de 1984), pp. 713-723.

<sup>18</sup> Chung H. Lee, "United States and Japanese Direct Investment in Korea. A comparative Study", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 21 (febrero de 1980) pp. 26-41; Doo-Soon Ahn, "Republic of Korea policies and trends in FDI", *The CTC Reporter*, 22 (otoño de 1986) pp. 36-40; Eul Y. Park, *op. cit.*

<sup>19</sup> Tein-Chen Chou, "American and Japanese Direct Foreign Investment in Taiwan: a Comparative Study", *Hitotsubashi Journal of Economics*, 29 (1988), pp. 165-179.

<sup>20</sup> Kiyoshi Kojima, "Japanese-Style Direct Foreign Investment", *Japanese Economic Studies* (primavera de 1986), p. 69.

<sup>21</sup> Terutomo Ozawa, "Japan's Overseas Investment in its Third Phase: Implications for U.S.-Mexico Relations", ponencia presentada en la Conferencia sobre Re-

En la primera etapa de la inversión japonesa, la exportación de productos proporcionó las divisas necesarias para la importación de insumos, por lo que, guiada por incentivos y restricciones gubernamentales, la IED japonesa contribuyó eficazmente al fortalecimiento de la economía de Japón. En una segunda etapa, las empresas japonesas y el gobierno se vieron obligados a estimular la elevación de los niveles de productividad y a transferir al exterior aquellas industrias que consumían elevadas cantidades de energía o que contaminaban vehementemente. La inversión de este período puede también considerarse como “defensiva”, pues en muchas ocasiones las empresas japonesas que realizaban inversiones en el exterior lo hacían con el objeto de mantener su participación en el mercado de determinado país, porque en éste se establecían otras empresas extranjeras en el mismo ramo.<sup>22</sup> Aun así, la inversión realizada no suponía la transferencia de todo el proceso de producción al exterior sino que, en muchos casos, sólo se establecían fábricas que ensamblaban las piezas importadas de Japón. Finalmente, la etapa más reciente refleja las condiciones maduras de la economía japonesa y se caracteriza por la expansión de la inversión en el sector manufacturero, especialmente en aquellas ramas que enfrentan una severa competencia por parte de los países asiáticos en vías de desarrollo. Lo que la nueva inversión japonesa pretende lograr es el establecimiento de líneas de producción global que permitan transferir algunas etapas del proceso de producción sin que dejen de elaborarse en Japón las partes más delicadas del producto. Aunque todavía sea incierto el futuro de esta etapa, nuevamente Ozawa argumenta que la IED japonesa no representa un severo golpe para su economía, en cuanto a que podría fomentar la desindustrialización, sino una adaptación efectiva a los cambios en la economía internacional. Las cifras de producción japonesa en el exterior parecen corroborar la

---

laciones de Inversión México-Estados Unidos, Stanford University (24-26 de enero de 1985).

<sup>22</sup> M.Y. Yoshino, “Japanese Foreign Direct Investment”, en Isaiah Frank (comp.), *The Japanese Economy in International Perspective*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, 1975.

afirmación de Ozawa, ya que la proporción de producción japonesa en el exterior a fines de 1987 era de 3.7%, muy por debajo del 18.1% de Estados Unidos y del 19.5% de Alemania Federal en 1985.<sup>23</sup>

Algunos autores han concluido que la teoría convencional puede explicar el comportamiento de las empresas japonesas si se considera que las empresas medianas y pequeñas pueden reducir las desventajas de participar en un mercado desconocido si hacen uso de diferentes estrategias: ofensiva, defensiva, imitativa, dependiente, tradicional u oportunista.<sup>24</sup> Según Giddy y Young, las empresas japonesas se caracterizan por el *bunching*, la entrada en grupo a los mercados, lo que permite fortalecer su posición de mercado y compartir los costos de producción en un ambiente extranjero. Segundo, al participar las *sogo soshas*, los bancos y el propio gobierno japonés en algunos proyectos de inversión en el exterior, se pueden reducir los costos de producción. Tercero, las empresas en el exterior pueden ser subcontratistas de empresas más amplias y poderosas de Japón y seguir, por lo tanto, una estrategia dependiente.

Lo que hay que destacar de los diferentes argumentos sobre la inversión japonesa es que a ésta se le considera en buena medida como responsable de la nueva división del trabajo que emerge en el este y sudeste de Asia y que representa una versión actualizada de las ideas del patrón de desarrollo económico conocido como "ganso volador", del economista japonés Kaname Akamatsu.<sup>25</sup> Según este patrón, los países en desarrollo pueden moverse con mayor facilidad hacia nuevos niveles de desarrollo económico y ocupar posiciones que antes eran dominadas por países con un mayor avance en el proceso de industrialización. De esta forma, los países más desarrollados como Japón, que van dejando de ser competitivos en ciertos rubros industriales, van delegando la elaboración de pro-

<sup>23</sup> "Direct Investment Overseas Soars with Yen", *The Japan Economic Journal*, 18 de junio de 1988, p. 3.

<sup>24</sup> Ian Giddy y Stephen Young, p. 66-70.

<sup>25</sup> Saburo Okita, "Pacific Development and Cooperation", en Ali M. El-Agraa (comp.), *Protection, Cooperation, Integration and Development*, Londres, Macmillan, 1987, pp. 118-119.

ductos de menor desarrollo tecnológico en manos de países con mayores ventajas comparativas. Los países de industrialización reciente también dejan de ser competitivos en la producción de artículos que los países de la ANSEA (Asociación de Países del Sudeste de Asia, que incluye a Indonesia, Tailandia, Malasia, Filipinas, Singapur y Brunei) pueden elaborar a precios más baratos y de mejor calidad. En este sentido, los países del este y del sudeste de Asia van subiendo la escalera del desarrollo económico logrando con ello una mayor sofisticación en el proceso industrial de la región y fortaleciendo una división del trabajo horizontal y vertical de manera simultánea.<sup>26</sup> El este y sudeste de Asia se convierten así en el primer eslabón en la política japonesa de globalización industrial a nivel regional, donde los PIR y los países del sudeste de Asia (ANSEA) desempeñan papeles definidos en la elaboración de artículos o insumos en diferentes fases del proceso de producción.

Esta nueva división del trabajo parece convalidarse con las cifras sobre IED provenientes no sólo de Japón sino de Taiwan y de la República de Corea hacia los países de la ANSEA, especialmente Tailandia y Malasia. Japón y los PIR asiáticos han tenido que enfrentar en los últimos años la severa revaluación de sus monedas frente al dólar,<sup>27</sup> la aplicación de medidas proteccionistas por parte de Estados Unidos (superlista 301), la exclusión del Sistema Generalizado de Preferencias estadounidense (en el caso de los PIR)<sup>28</sup> y, en general, la elevación de sus costos de producción. Esto los ha obligado a trasladar a los países del sudeste de Asia, que cuentan con abundantes recursos naturales y mano de obra barata, partes del proceso de producción que les resulta incosteable realizar en su propio país.

Los países del sudeste de Asia no sólo ofrecen salarios ba-

<sup>26</sup> Susumu Awanohara, "Japan and East Asia: Towards a New Division of Labor", *The Pacific Review*, 2.3 (1989) pp. 200-201.

<sup>27</sup> Desde 1985 el won coreano y el nuevo dólar taiwanés se han revaluado un 25% y un 40% frente al dólar estadounidense. "The South will rise", *Far Eastern Economic Review*, 4 de mayo de 1989, p. 76.

<sup>28</sup> "U.S. tariff rule drives NIES to hike efficiency", en *The Japan Economic Journal*, 11 de febrero de 1989, p. 9

jos y mano de obra abundante sino el hecho de que sus monedas se han devaluado frente a las principales divisas asiáticas en los últimos años, lo que los hace más atractivos todavía.<sup>29</sup> En estas condiciones, la IED de Japón y los PIR asiáticos se han volcado sobre los países del sudeste asiático en cantidades récord en los últimos dos años. En 1987, la producción industrial de Malasia se incrementó un 12.8% y en 1988 un 15.3%, mientras que en el último año la producción tailandesa lo hizo al 10.5%. Japón y Taiwan fueron los principales inversionistas en Tailandia en 1988, dejando a Estados Unidos en el tercer lugar. Taiwan también invirtió cerca de 25 500 millones de dólares en Malasia en 1988 y también ha estrechado, junto con la República de Corea, sus tratos comerciales con Indonesia. Entre 1976 y 1988 Japón fue responsable del 35% de la inversión nueva aprobada por el gobierno de Indonesia y en 1988 proporcionó el 45% de los préstamos concesionados.<sup>30</sup> Se espera que Japón desempeñe un papel similar en el caso de Filipinas, sobre el que ha expresado un interés similar al que Estados Unidos expresó hacia México con respecto a la renegociación de la deuda.<sup>31</sup>

A los factores de expulsión de capital que influyen en Japón y los PIR asiáticos hay que añadir las políticas de atracción de IED que han puesto en práctica los países del sudeste de Asia. Países como Indonesia, que se habían caracterizado por mantener una política de minucioso control sobre la inversión extranjera, ahora han ejecutado políticas más liberales para reducir obstáculos a la inversión. Desde 1987, Indonesia se ha embarcado en un proceso de desregulación económica. Esta política implica la simplificación de las leyes impositivas, la apertura de ciertas áreas de la economía a la inversión ex-

<sup>29</sup> El dólar malayo se ha devaluado 14% frente al dólar estadounidense, 54% frente al yen, 24% frente al won, 17% frente al nuevo dólar taiwanés y 25% frente al dólar de Singapur. Las monedas de Indonesia, Tailandia y Filipinas, por su parte, también tienen una paridad sumamente atractiva para el resto de las naciones industrializadas de Asia. *Ibidem*.

<sup>30</sup> *Ibidem*; "Taiwan Firms Shifting Production Offshore", *The Japan Economic Journal*, 25 de febrero de 1989, p. 9.

<sup>31</sup> Daniel Sneider, "Tokyo says US is Blocking Debt Relief", *The Christian Science Monitor*, edición internacional, 14-20 de noviembre de 1988, p. 7.

trajera, la aplicación del impuesto al valor agregado a diversos servicios del gobierno y el aumento del 25% en la electricidad para incrementar los ingresos del gobierno, la paulatina eliminación de impuestos a la importación, la reforma del sistema bancario, en suma, el desmantelamiento gradual de la política de sustitución de importaciones.<sup>32</sup> En diciembre de 1988, el gobierno indonesio dio a conocer una nueva regulación que permite que los inversionistas extranjeros adquieran hasta el 85% de una coinversión (que es la única forma de invertir en Indonesia), lo que rompió con el límite del 49% que regía la inversión extranjera hasta entonces.

Malasia ofrece un panorama aún más promisorio para los inversionistas extranjeros. Aunque los salarios son más elevados que en Indonesia o Tailandia, Malasia tiene una mano de obra más educada y atractiva para las fases del proceso de producción que requieren mejores técnicas de elaboración. Los PIR asiáticos y Japón se responsabilizaron de 3.9 mil millones de dólares invertidos en el sector manufacturero en 1988, o sea, 48% de la inversión extranjera en el sector. Solamente en 1987 el valor de la inversión japonesa en Malasia se elevó cuatro veces con respecto a 1986.<sup>33</sup> Esta oleada de inversión también se relaciona con un paquete de reformas liberales que el gobierno malayo comenzó a ejecutar desde 1986 y uno de cuyos objetivos era el de atraer mayor inversión extranjera.<sup>34</sup>

Filipinas va recuperando poco a poco la confianza de los inversionistas extranjeros. Su mayor atractivo es el bajo salario de los empleados filipinos, que equivale a un tercio de la paga mensual de un trabajador taiwanés, por lo que algunas empresas japonesas en Taiwan han transferido su producción a las islas de Cebú y Negros, donde el gobierno filipino ha establecido zonas francas para la exportación.<sup>35</sup> Las autorida-

<sup>32</sup> "The Biggest Market", *FEER*, 4 de mayo de 1989, p. 80.

<sup>33</sup> "Japanese bypass 'dragons', target low-cost Asia nations", *The Japan Economic Journal*, 24 de septiembre de 1988, p. 1, 4.

<sup>34</sup> "Demand for Growth: Everyone wants to invest in Malaysia", *FEER*, 4 de mayo de 1989, p. 81.

<sup>35</sup> "Lure of Philippine labor overcoming political risk", *The Japan Economic Journal*, 6 de mayo de 1989, p. 8.

des de Manila esperan que el flujo de empresas japonesas hacia Filipinas se incremente en la medida en que se sature la capacidad industrial tailandesa.<sup>36</sup>

El caso de Tailandia es muy interesante. El gobierno tailandés se ha abocado a la tarea de atraer importantes volúmenes de capital extranjero. A principios de este año se proyectaba poner a funcionar un paquete de medidas financieras para fomentar el ahorro interno y movilizar el capital nacional hacia proyectos de fomento industrial. Además de promover la inversión extranjera, el gobierno tailandés ha expresado sus deseos de continuar con su política de privatización de empresas estatales, aunque estudiando detenidamente cada caso.<sup>37</sup> Tailandia ha tenido que enfrentar problemas de infraestructura ante la sorprendente afluencia de capital extranjero, pero estas limitaciones no parecen haber afectado el interés internacional en invertir en el país.<sup>38</sup> En algunos casos, la Oficina de Inversiones de Tailandia ha llegado a otorgar a algunas compañías japonesas la exención de impuestos a la importación y a la empresa durante ocho años, a condición de que su producción se exporte en su totalidad. Algunas empresas japonesas en Tailandia han comenzado a elevar la producción local de partes que entran en la elaboración del producto final porque resulta más barato, se asegura el abasto y se responde a las políticas de los gobiernos anfitriones de aumentar el "contenido local" de los artículos. El problema de Tailandia es más bien político. Sus relaciones con Estados Unidos no pasan por un buen momento debido a las presiones estadounidenses sobre Tailandia para que otorgue mayo-

<sup>36</sup> "Firms open tap on Philippine investment", *The Japan Economic Journal*, 10 de diciembre de 1988, p. 8.

<sup>37</sup> "Going for the money: Thailand plans measures to improve its capital markets", *FEER*, 2 de febrero de 1989, p. 44-45.

<sup>38</sup> "Economy on a Roll: Thailand Remains the Investors Favorite", *FEER*, 4 de mayo de 1989, p. 80. A pesar de que la IED sigue llegando, los inversionistas japoneses se quejan de que existen serias limitaciones de espacio en los parques industriales y una reducida oferta de trabajadores calificados, además de que las operaciones de carga y descarga en Bangkok son bastante lentas. Véase "Rising wages in Asian NICs force new offshore strategy", en *The Japan Economic Journal*, 4 de junio de 1988, pp. 1, 6.

res garantías a la propiedad intelectual.<sup>39</sup> A esto se añade el hecho de que Tailandia es percibida como una base de exportación de productos que podrían violar normas comerciales estadounidenses. Tal fue el caso de Minebea Co., una planta japonesa establecida en Tailandia, a la que el Departamento de Comercio de Estados Unidos le aplicó un impuesto compensatorio del 17.8% debido a que utilizaba incentivos del gobierno tailandés que Estados Unidos consideraba como subsidios a la exportación. Minebea prefirió pagar sus impuestos a la exportación al gobierno tailandés porque de todas formas éste le otorgaría otro tipo de deducciones de impuestos.<sup>40</sup>

Quizá el país que mayores concesiones haya otorgado para atraer inversión japonesa sea la República Popular China. Durante la visita del primer ministro Noboru Takeshita a fines de agosto de 1988, los gobiernos de Japón y China firmaron un acuerdo de protección a la inversión por medio del cual se otorgaba a las empresas japonesas que se establecieran en China el mismo estatus que el de las empresas chinas. Esto supone que la participación del capital extranjero queda protegida y que los costos "especiales" que se cobran por concepto de electricidad, materiales y otros servicios, serán abolidos para las empresas japonesas.<sup>41</sup> A pesar de que China tiene cerca de veinte acuerdos de protección a la inversión con otros países, Japón es el primer país que obtiene un tratamiento de este tipo. Sin embargo, la represión del 4 de junio ha obligado a los japoneses a mantener una actitud más cautelosa hacia China, aunque sin permitir que se enfríen las relaciones económicas.<sup>42</sup>

<sup>39</sup> "So far but no further; Washington gets tough on GSP benefits", *FEER*, 5 de enero de 1989, p. 66.

<sup>40</sup> "Minebea finds way to beat U.S. duty", *The Japan Economic Journal*, 18 de febrero de 1989, p. 9.

<sup>41</sup> "Takeshita visit to open China door wider", en *The Japan Economic Journal*, 27 de agosto de 1988, p. 3; "Political reforms pave way for investment", en *The Japan Economic Journal*, 1 de octubre de 1988, p. 3; "Japanese investors warming to prospects of China plants" en *The Japan Economic Journal*, 13 de agosto de 1988, p. 1, 5.

<sup>42</sup> "Japan battered for China indecision", *The Japan Economic Journal*, 1 de julio de 1989, p. 1,4; "Japanese cautiously speed return to China", *The Japan Economic Journal*, 30 de septiembre de 1989, p. 2.

La inversión japonesa en el sudeste de Asia seguramente continuará aumentando. Primero, porque la estructura industrial japonesa propicia la expansión de varias empresas, especialmente subcontratistas, una vez que una empresa importante o eje se traslada al exterior. Segundo, porque algunas empresas han comenzado a promover mayores grados de autosuficiencia para la producción en el exterior. Por ejemplo, empresas que están dispuestas a aumentar sustancialmente el contenido local de sus productos o que han trasladado al exterior unidades de investigación y desarrollo (R&D).<sup>43</sup> Tercero, porque no sólo se han trasladado empresas manufactureras sino también otras instituciones, como bancos y aseguradoras, que proporcionaban servicios a la empresa en el país de origen. Los bancos regionales se habían mantenido a la zaga de la internacionalización pero han comenzado a establecer sucursales en Corea del Sur, China, Hong Kong, Singapur, Estados Unidos y Europa.<sup>44</sup> Por último, algunas importantes empresas japonesas se han embarcado en proyectos de globalización que pretenden ligar plantas industriales en diferentes países de Asia para la confección de los productos. Esta globalización seguramente traerá como consecuencia una mayor dispersión de empresas ligadas a los grandes conglomerados japoneses y un incremento en el comercio de la región del sudeste y este de Asia, ya sea porque las subsidiarias comercian entre sí o porque la matriz importa de las plantas en el exterior insumos para la producción en Japón mismo. Según algunos estudios, el 15% de la producción de las empresas japonesas en Asia es exportado a Japón. Aunque en principio se importan productos intermedios, cada vez es más frecuente la importación de productos completamente terminados. Estos cuatro aspectos sugieren que las compañías japonesas tenderán con mayor decisión hacia un tipo multinacional más acorde con los parámetros occidentales.<sup>45</sup>

<sup>43</sup> "R&D units follow Japanese plants to NICs", *The Japan Economic Journal*, 1 de julio de 1989, p. 4; "ASEAN consumers get tougher to please", *The Japan Economic Journal*, 24 de diciembre de 1988, p. 8.

<sup>44</sup> "Regional banks follow clients' offshore expansion", *The Japan Economic Journal*, 18 de febrero de 1989, p. 2.

<sup>45</sup> "The multinational, eastern style", *The Economist*, 24 de junio de 1989, pp. 63-64.

Mientras esta multinacionalización no se alcance, las críticas a la inversión japonesa seguirán siendo escuchadas. Por ejemplo, si la empresa japonesa no puede encontrar en los países donde se instala abastecedores locales que produzcan partes de alta calidad, seguramente se inclinará por estimular a sus subcontratistas tradicionales para que se instalen en los mismos países. Esto puede reducir sustancialmente la derrama de beneficios que la inversión japonesa puede tener sobre otros sectores de la economía anfitriona. También es frecuente escuchar que la incorporación de nacionales a los puestos directivos de las empresas japonesas se está incrementando, pero cambios de este tipo, tan acendrados en la estructura industrial japonesa, tardarán tiempo en generalizarse.

La "globalización localizada" que buscan las empresas japonesas les permitirá diversificar sus relaciones industriales al mismo tiempo que hacer frente a la formación de bloques económicos en el mundo que, según los japoneses, podrían convertirse en clubes exclusivos. La preocupación de que la Europa del 92 se cierre a las exportaciones japonesas o de que se concrete en América del Norte un mercado común ha hecho que los funcionarios y empresarios japoneses consideren la necesidad de afianzar mecanismos de cooperación regional en el Pacífico.<sup>46</sup> Es probable que, sin descuidar otros mercados, el Pacífico asiático sea la región en la que Japón ponga a prueba nuevos métodos de cooperación industrial regional antes que en otras regiones, por lo que dar seguimiento a los pasos de Japón en el sudeste de Asia puede proporcionar información útil para el análisis de la expansión y comportamiento de la inversión japonesa en otras regiones entre las que está cobrando mucha importancia, como México.

#### A manera de conclusión: implicaciones para México

La inversión extranjera directa se ha convertido en una importante fuente de recursos financieros para países en desarrollo

<sup>46</sup> Hideo Sato, "Japan and the Changing Economic Order", *The Pacific Review*, 1, 2 (1988).

que buscan proseguir con sus planes de industrialización pero que, debido a la crisis de la deuda externa, encuentran cada vez menos fuentes de capital disponibles. En las primeras dos partes del presente trabajo se ha dicho que aquellos países que consideran que la inversión extranjera directa puede ser un recurso viable encontrarán que las tendencias actuales de los flujos de capital se dirigen mayoritariamente hacia los países desarrollados y hacia la inversión en el sector servicios. Ninguna de esas dos condiciones pueden satisfacer las necesidades de los países en desarrollo. Además, aun cuando los flujos no se destinaran a la inversión en los países industrializados, esto no aseguraría un reparto equitativo de la IED, debido a que ésta se concentra en unos pocos países en desarrollo que ofrecen las condiciones políticas y económicas más ventajosas para el inversionista. Ni siquiera la inversión japonesa, que se ha planteado como una importante fuente alternativa de recursos y cuyas características hasta hace unos años podrían haber justificado altas expectativas, representa ya una opción viable para los países en desarrollo.

Sin embargo, la región del sudeste de Asia promete mantener y atraer importantes volúmenes de capital debido a la oferta de nuevos flujos de inversión provenientes de Japón y de los PIR asiáticos, que en los últimos dos años han tenido que enfrentar presiones comerciales proteccionistas, incremento en sus costos de producción, revaluación de sus monedas, etc. Los países del sudeste de Asia han experimentado tasas de crecimiento económico en los últimos dos años que se relacionan con el establecimiento de empresas japonesas y taiwanesas que aprovechan los bajos costos de producción para mejorar la competitividad de sus exportaciones. Esta oleada de inversiones hacia países con menores costos de producción ha generado una división del trabajo entre los países del Pacífico asiático que permite que los países de menor desarrollo económico aspiren a mejorar su nivel tecnológico e industrial. Esto seguramente llevará a una interacción más frecuente entre los países de la región y al establecimiento de una división del trabajo más definida.

Es evidente que los factores que han llevado a Japón y a los PIR a establecerse en otras regiones del Pacífico asiático

no explican por sí solos este flujo de recursos hacia los países de la ANSEA. Los países en desarrollo de la región han estado realizando reformas para modernizar sus economías y atraer capital extranjero. Los principales países en desarrollo que han recibido importantes inversiones, Tailandia, Malasia e Indonesia, han ejecutado desde hace varios años políticas de apertura al capital extranjero que, como en el caso de Indonesia, hubiesen sido inimaginables hace siete u ocho años.

Para México la experiencia de los países del sudeste de Asia puede tener enseñanzas interesantes. En primer lugar, hay que reconocer que México forma parte del mercado de capitales del Pacífico y comparte con los países del sudeste de Asia fuentes muy similares de recursos financieros. Hasta qué grado México compite por los mismos capitales que los países del sudeste de Asia no es posible definirlo con exactitud. Sin embargo, es evidente que el atractivo que ofrece nuestro país a las inversiones japonesas y de otros países del este de Asia lo constituye la cercanía al mercado norteamericano.<sup>47</sup> Las empresas del este de Asia que invierten en México sólo consideran interesante la inversión en la industria maquiladora, porque por medio de ésta apoyan inversiones realizadas en Estados Unidos. La experiencia del sudeste de Asia podría ser interesante en cuanto a la manera de tratar la inversión de Japón y de los PIR asiáticos, especialmente por parte de aquellos países que desde los años cincuenta han recibido importantes flujos de inversión japonesa.

También puede ser útil seguir de cerca los desarrollos de las inversiones japonesas en el sudeste asiático que están dirigidas hacia el mercado estadounidense, porque pueden presagiar problemas potenciales entre México y Estados Unidos debido a la presencia de inversionistas no estadounidenses en la maquiladora mexicana, como ha sido el caso de Minebea en Tailandia.

Por otro lado, sería interesante dar seguimiento a los cambios en las legislaciones sobre la regulación de la inversión ex-

<sup>47</sup> Véase Víctor Kerber y Antonio Ocaranza, "Las maquiladoras japonesas en la relación México-Estados Unidos, Japón", *Comercio Exterior*, 39:10 (octubre de 1989) pp. 831-841.

trajera de los países del Pacífico asiático para evaluar qué tan efectivas son sus disposiciones para controlar y sacar provecho a las inversiones de Japón y los PIR. Quisiera apuntar aquí que en septiembre pasado dos funcionarios de la Oficina de Inversiones de Tailandia estuvieron de visita en México y en Brasil para recabar información sobre inversión extranjera y legislación en estos países. Los abundantes flujos de inversión parecen preocupar al gobierno tailandés, por lo que decidió analizar la experiencia mexicana y brasileña en aras de elaborar una estrategia para regular la IED en ese país. Sería provechoso que México tomara una actitud similar hacia los países del sudeste de Asia y estudiara más detenidamente las experiencias de esos países en cuestión de inversión asiática, transferencia de tecnología, colaboración técnica dentro de la ANSEA, etcétera. Hay que considerar que la reciente reforma al reglamento que regula y promueve la inversión extranjera en México puede no tener un impacto importante sobre las corrientes de inversión en el Pacífico si los cambios que realizan otras naciones atractivas para los inversionistas de la región ejecutan cambios similares.

Atender a estos asuntos resulta imperioso para nuestro país debido a la gran rapidez con que ocurren los cambios en el mundo industrial del presente y a la inminencia de que las inversiones de países del sudeste de Asia se hagan más presentes en México. Cómo aprovechar mejor la inversión que nos llegue de esa región para que la derrama sobre el resto de la economía sea más abundante es una pregunta cuya posible respuesta se encuentre en la experiencia de los países del Pacífico asiático.