



00465

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO DE  
LA FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

## TENDENCIA Y CARÁCTER DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DE JAPÓN EN MÉXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:  
MAESTRO EN  
ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

P R E S E N T A :  
ITO HIDEHARU

ASESOR: MTRO. ALFREDO ROMERO CASTILLA

MÉXICO, D.F.

OCTUBRE 2001

299525



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	p.1
CRONOLOGÍA DE LAS RELACIONES BILATERALES ENTRE JAPÓN Y MÉXICO	p.11
Capítulo 1. Tendencias mundiales de la inversión	p.13
1-1. Las tres fases del proceso seguido por la inversión extranjera directa	p.13
1-2. Tendencias actuales de los movimientos de inversión extranjera directa	p.17
1-3. El papel de las corporaciones transnacionales	p.28
Capítulo 2. Tendencias y características de la inversión japonesa en la posguerra	p.33
2-1. La década de los sesenta	p.33
2-2. La década de los setenta	p.35
2-3. Las características de la inversión japonesa	p.38
2-4. La década de los años ochenta	p.42
2-4-1. La tendencia de los años ochenta	p.42
2-4-2. Distribución regional	p.45
2-4-3. Las características de la inversión japonesa de los años ochenta	p.46
2-5. La década de los años noventa	p.51
Capítulo 3. Inversión japonesa en América Latina	p.59
3-1. Relaciones entre Japón y América Latina	p.59
3-1-1. El periodo de la preguerra	p.60

3-1-2. La posguerra	p.62
3-1-3. El impacto de la Revolución Cubana	p.63
3-1-4. La influencia de los años setenta	p.65
3-1-5. Después del fin de la Guerra Fría	p.66
3-2. La trayectoria de la inversión japonesa en América Latina hasta los años ochenta	p.70
3-2-1. Primera oleada de la inversión japonesa en América Latina	p.71
3-2-2. Segunda oleada de inversión japonesa en América Latina	p.75
3-2-3. La crisis de endeudamiento	p.76
3-2-4. La década de los años ochenta	p.79
3-3. Tendencias en los años noventa	p.83
3-3-1. Factores principales de aumento en la inversión extranjera directa	p.83
3-3-2. Fragilidad de América Latina en comparación con Asia Oriental	p.87
3-3-3. Tendencias de la inversión japonesa en los noventa	p.90
3-4. El comercio con terceros países	p.95
Capítulo 4. La inversión japonesa en México	p.105
4-1. Los flujos de capital foráneo a México	p.106
4-1-1. El cambio de la política económica mexicana	p.106
4-1-2. La importancia de inversión extranjera directa	p.109
4-1-3. Corriente de los flujos de capitales foráneos hacia México	p.112
4-1-4. Ventajas y desventajas de invertir en México	p.118
4-2. Carácter de la inversión japonesa en México	p.124
4-2-1. Expectativas de México en Japón	p.125

4-2-2. Importancia de México en la economía japonesa	p.133
4-2-3. Trayectoria de la inversión japonesa hacia México	p.139
4-2-4. Opiniones de inversionistas japoneses	p.142
4-2-5. Inversión japonesa en México por el sector	p.146
4-2-6. Número de empresas japonesas en México	p.149
4-2-7. Tres objetivos de las empresas japonesas en México	p.154
4-2-8. Impacto del TLCAN	p.159
4-2-9. ¿Inversión orientada a comercio o anticomercio?	p.164
CONCLUSIONES	p.170
BIBLIOGRAFIA	p.175

Dentro de este trabajo, en la transcripción de los nombres japoneses se ha utilizado el orden establecido en Japón : el apellido primero y después el nombre.

## AGRADECIMIENTO

Deseo agradecer la colaboración y consideración del Maestro ALFREDO ROMERO CASTILLA quien me apoyó muy amablemente para poder concluir esta tesis de Maestría.

Es incuestionable que sin su generosa ayuda y comprensión no hubiese sido posible que terminara este trabajo por lo que dejo constancia del gran aprecio y gratitud que le debo.

## INTRODUCCIÓN

Las relaciones diplomáticas entre Japón y México tienen ya una larga historia que se remonta a finales del siglo XIX. El curso de estas relaciones ha seguido un ritmo constante aunque no dinámico y en la última década del siglo XX las relaciones bilaterales se han hecho más estrechas. Empero, a pesar de que por estas últimas fechas ambos países son miembros de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico). Estos vínculos no han redundado en un mayor intercambio comercial, cultural y humano.

Desde una perspectiva histórica la Segunda Guerra Mundial le dio un fuerte impulso al desarrollo económico de México y debido al hecho de que este país no fue un escenario directo de esta contienda bélica, México logró perfilarse como un importante país proveedor de materias primas estratégicas a los países aliados, exportando masivamente productos agrícolas y recursos naturales que le redituaron una gran cantidad de divisas, al mismo tiempo que permitió el desarrollo de varias industrias debido a que la guerra frenó la corriente de entrada de productos industriales de los países industrializados. Asimismo, la reforma agraria emprendida por los programas de la revolución, significó un incentivo en la vida de los campesinos que se tradujo en un aumento de sus ingresos lo cual constituyó también un impulso al desarrollo de una industria de capital nacional.

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta el desarrollo económico de México estuvo marcado por la política económica de sustitución de importaciones, periodo durante el cual se dio el desarrollo estabilizador que garantizó un alto crecimiento económico, fenómeno que llevó a considerar a la economía mexicana como un "milagro".

Este crecimiento económico de largo plazo se realizó sin alta inflación y bajo una estabilidad monetaria. La tasa de crecimiento económico fue muy alta. El promedio anual del

crecimiento económico durante 1940-1950 fue 6.7 por ciento, igualmente durante 1950-1960 fue 6.1 por ciento<sup>1</sup>, y durante 1960-1970 se llegó a registrar hasta 7.1 por ciento<sup>2</sup>.

Sin embargo, a mediados de la década de los setenta, la economía mexicana entró una etapa difícil, en la que se evidenciaron el estancamiento del desarrollo, el alza de precios, el agrandamiento del déficit en la balanza de pagos así como el aumento de la deuda. 1976 es el año en que México se vio obligado a realizar la devaluación del peso mexicano.

Durante la segunda mitad de los años setenta, junto con el descubrimiento de grandes reservas petroleras en México, el resto del mundo enfrentó una crisis en los precios del hidrocarburo, situación que brindó a México la oportunidad de elevar sus tasas de crecimiento, hecho que a la postre redundó una falsa expectativa. En 1982, México entró en la crisis de la deuda la que después se extendería a varios países subdesarrollados. Para solucionar esta crisis histórica, México tuvo que modificar su política económica, rechazando la estrategia de sustitución de importaciones que empezó a variar a lo largo de la década de los ochenta, alcanzando su punto crucial durante la administración de Carlos Salinas de Gortari iniciada en 1988. Este periodo representó para México y el resto de los países de América Latina la llamada década perdida durante la cual la economía y la sociedades mexicanas han sufrido severos problemas.

Por el contrario, durante el mismo periodo, Japón no sólo continuó con su alto ritmo de crecimiento sino que también llegó a convertirse en el país acreedor más grande del mundo y concomitantemente en el segundo mercado más grande del planeta después de Estados Unidos. Este hecho tuvo a su vez un impacto sobre la relaciones bilaterales de Japón con México que se expresó en un rápido incremento de las inversiones directas y el comercio exterior entre ambos países. Por esta razón el gobierno mexicano no ha dejado de mostrar su interés por atraer más inversiones japonesas. Japón fue el país que otorgó el mayor monto de la Ayuda Oficial para el

---

<sup>1</sup>Clark W. Reynolds, *The Mexican Economy: Twentieth Century Structure and Growth*, Yale University Press, 1970, p.22.

<sup>2</sup>Enrique Cárdenas, *La política económica en México 1950-1994*, CLMEX Y FCE, México, 1990, p.56.



Desarrollo(AOD)<sup>3</sup> a México en 1994 y 1995,<sup>4</sup> llegando a figurar como el segundo socio comercial más importante de México<sup>5</sup> y a ocupar el cuarto lugar en las inversiones directas acumuladas, con excepción de las inversiones en el Mercado de Valores, durante el periodo 1980.1994.<sup>6</sup>

Si bien estas cifras pueden aparecer importantes para México, desde el punto de vista japonés, los montos de inversión, comercio exterior y la AOD hacia México no resultan tan grandes comparados con las que estos tres rubros registran en otros países del mundo. Aunque siempre ha aparecido como incentivo el enorme mercado que presenta México en el continente americano, como parte del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en la actualidad la mayoría de los empresarios japoneses han puesto mayor atención en los países asiáticos, sobre todo a la República Popular China a la que ciertamente se el reconoce un potencial futuro como el mercado más grande del mundo en el siglo XXI.

Por lo tanto, aunque la presencia de Japón pareciera estar aumentando cada día más en México, la verdad es que tanto las inversiones como el comercio no han tendido a crecer. Para los japoneses México resulta menos atractivo y Japón se ha mostrado reticente. Dicho de otra manera, la iniciativa de desarrollo de las relaciones bilaterales la han tenido predominantemente los japoneses<sup>7</sup>. Lo anterior queda constatado desde el momento histórico en que ambas naciones

<sup>3</sup>La AOD (ODA, según sus siglas en inglés, Official Development Assistance) es la ayuda de los gobiernos y/o entidades gubernamentales de los países desarrollados para los países en desarrollo y/o para las organizaciones internacionales.

<sup>4</sup>OCDE, *Geographical distribution of financial flows to aid recipients: Disbursements commitments country indicators 1991-1995*, Paris, 1997, p.142.

<sup>5</sup>Banco Nacional de Comercio Exterior, *Comercio Exterior*, vol.46, núm.5, mayo de 1996, México, p.422. y Banco del México, *Indicadores del sector externo*, núm.165, enero de 1996, p.66 y 67.

<sup>6</sup>Nacional Financiera, *La Economía Mexicana en Cifras 1995*, 1995, México, p.352.

<sup>7</sup>En los siglos XVI y XVII ya se habían realizado los primeros contactos entre japoneses y novohispanos. En 1587 el guerrero japonés Toyotomi Hideyoshi envió una carta al gobernador en Manila, que era territorio novohispano, con el fin de pedir que enviara el barco comercial a Japón. Además en 1591 Toyotomi Hideyoshi envió una comitiva compuesta por los comerciantes japoneses a Manila con objeto del inicio del comercio. También otro japonés, Tokugawa Ieyasu, en diciembre de 1598 en el momento del encuentro con el padre Jerónimo de Jesús, expresó su esperanza del inicio del comercio. Más tarde en septiembre del año 1609 el gobernador de Luzón, Rodrigo de Vivero llegó a Kazusa (actual prefectura de Chiba) en Japón, después de ser arrastrado por la corriente del Océano Pacífico el barco en el que se encontraba a bordo, y en octubre de 1609 hubo un encuentro entre él y el entonces shogun Tokugawa Ieyasu. En ese encuentro Tokugawa Ieyasu solicitó el inicio de comercio con Nueva España. Para llevar a Rodrigo a Nueva España, Tokugawa Ieyasu construyó un barco en 1610, e hizo acompañar a Rodrigo con el comerciante Tanaka, con fin de hacer unas negociaciones en varios campos, entre otros, el inicio del comercio. Como respuesta diplomática Nueva

entraron en contacto. Tal fue caso del establecimiento de la primera inmigración japonesa y el papel que después de la posguerra han jugado los hombres de negocios japoneses en el acercamiento con México. Puede afirmarse que aún en la década de los noventa, esta tendencia no ha variado, según lo demuestra, el caso de la comercialización de los productos mexicanos exportados a Japón, operaciones llevadas a cabo por las empresas japonesas. Respecto a la inversión japonesa directa, ésta ha llegado también por iniciativa de Japón, aunque recientemente algunas empresas mexicanas ha empezado a establecer sus filiales en tierras niponas.<sup>8</sup>

No obstante, resulta importante analizar las relaciones económicas entre México y Japón en la década de los años noventa porque durante este tiempo se han registrado nuevos aspectos. Como ya se ha señalado los cambios operados en la política exterior del gobierno mexicano después de la administración de Carlos Salinas de Gortari, iniciada en diciembre de 1988, el gobierno mexicano empieza a abandonar el tercermundista impulsado por Luis Echeverría en los años setenta, sustituyéndolo por un acercamiento con los países más avanzados e industrializados del mundo, especialmente Estados Unidos.

Este cambio de actitud se inició a mediados del sexenio del presidente Miguel de la Madrid y más tarde el viraje histórico tuvo lugar, luego de una gira de Salinas por Europa a principios de 1990, donde se percató de que el fin de la guerra fría podía hacer de Europa Oriental el centro de atención de los inversionistas extranjeros, restando las oportunidades de absorber un mayor capital extranjero. Por tanto, a su regreso a México el presidente Salinas decidió acelerar la negociación del

---

España envió una delegación de Sebastián Vizcaino a Japón. En 1613 se llevó a cabo el envío de la delegación de Hasekura. Este envío fue planeado al regresar la delegación de Vizcaino a Nueva España. Aunque en los siglos pasados existían los contactos entre Nueva España y Japón, el gobierno japonés en la primera mitad del siglo XVII dejó de tener contacto con el mundo occidental menos con Holanda, para evitar la influencia de evangelización de los católicos. Respecto a dichos contactos, véase: Hayashiya Eikichi, "Nihon to ratenamerika no gaikōkankei (Las relaciones diplomáticas entre Japón y América Latina)", en *Las relaciones entre América Latina y el Japón en su proceso de apertura internacional*, Mizuno Hajime (comp.), Universidad Sofía, 1990, Tokio, y Francisco Santiago Cruz, *Relaciones diplomáticas entre la Nueva España y el Japón*, Editorial Jus, S.A., 1964, México.

<sup>8</sup>Martha Gómez-Linares, "Japón: alimentos para los que nunca se pone el sol", *Expansión*, 14 de agosto de 1996.

acuerdo del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos,<sup>9</sup> con el propósito primordial de que México pudiera ser atractivo para el capital extranjero al permitir el libre paso del capital y productos de uno a otro país. El resultado fue que en 1995 México ocupó el segundo lugar como el país más atractivo para la inversión extranjera directa entre los países en desarrollo.

De esta manera al abandonar el tercermundismo y acercarse a Estados Unidos, México dio muestras de haberse olvidado también de otro de los pilares tradicionales de su política exterior: la "diversificación" que había perseguido con anterioridad. No obstante, visto desde otro ángulo en realidad México no ha renunciado a la "diversificación" de su diplomacia como un mecanismo de equilibrio de la influencia relativa del país vecino. De hecho durante el sexenio de Salinas mismo, se dieron pasos en este sentido y uno de los objetivos de esta estrategia durante el sexenio salinista fue precisamente Japón.

A este respecto se ha hablado de la proclividad de Salinas hacia Japón fundada en el hecho de que envió a sus tres hijos al Liceo Japonés establecido en la ciudad de México y de que haya realizado dos visitas de Estado a Japón durante su gobierno, tomando además la decisión de establecer, en 1992, un Consulado de México en Osaka, la segunda ciudad más importante de Japón.<sup>10</sup> Ciertamente, en la historia de la política exterior mexicana, no ha habido ningún presidente que haya visitado Japón dos veces. Este interés por Japón lo ha mantenido el nuevo gobierno. A partir de 1994, el presidente Ernesto Zedillo ha manifestado en varias ocasiones que México quiere fortalecer la relación económica con el país del sol naciente<sup>11</sup> con el propósito de intensificar el

<sup>9</sup>Ozawa Terumoto, "Las dinámicas de industrialización en la cuenca del Pacífico: Cómo puede México adherirse a la parvada asiática de 'gansos voladores'", en *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*, Riordan Roett (comp.), XXI, México, 1991, p.195. y Ricardo Macouzet N., "Política económica externa y diplomacia multilateral en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari", *Foro Internacional*, vol. XXXIV, núm.4, octubre-diciembre de 1994, p.713. Históricamente, en junio de 1990, el presidente mexicano Salinas solicitó al colega estadounidense George Bush la concertación del tratado de libre comercio de ambos países. El 17 de diciembre de 1992 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue oficialmente firmado por Salinas, Bush y el mandatario canadiense Brian Mulroney, y entró en vigencia a partir del primero de enero de 1994.

<sup>10</sup>Manuel Uribe Castañeda, *Japón: Relaciones bilaterales entre México y Japón* (documento presentado a la Comisión de Relaciones Exteriores del Senado de la República Mexicana), 1995, p.6.

<sup>11</sup>Al respecto, por ejemplo, hay un episodio. Durante una serie de centenario de aniversario de migración japonesa a México llevado a cabo en 1997, el presidente mexicano Zedillo participó no solo en el Ceremonia

comercio exterior y atraer la inversión japonesa, así como la ayuda económica y técnica de parte del gobierno japonés. En consecuencia, Japón resulta muy importante para México en los años noventa como un factor de su política exterior tendiente a lograr la diversificación de sus relaciones exteriores.

En contraposición, Japón durante los años ochenta se ha alejado de México debido a la incapacidad mexicana de pagar la deuda exterior a raíz de la crisis financiera de 1982. Durante esa década, Japón gozaba de la prosperidad económica y ocupaba el lugar más alto como inversionista, además de figurar como el segundo mercado más amplio del mundo, colocando sus productos de exportación con una gran presencia en el mundo. Por tanto, dentro de esta estrategia México no merecía mayor atención.

No obstante, esta tendencia tendió a cambiar, luego del inicio de las negociaciones para el establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), debido primordialmente a que algunas empresas niponas establecidas en tierra mexicana son maquiladoras, que se verían afectadas debido a que en las estipulaciones del TLCAN el gobierno mexicano está obligado a abolir este sistema para el año 2001. Por tanto, las empresas que hoy gozan de los privilegios otorgados a la industria maquiladora en México tienen que modificar su estrategia. Las empresas estadounidenses, canadienses y mexicanas, no se verían afectadas por la abolición de dicho sistema, porque dichas empresas casi no utilizan piezas para sus fabricas radicadas en México, ya que éstas son importados por países miembros del TLCAN. Pero las maquiladoras de otros países, al verse en la necesidad de importar tales insumos para la producción de mercancías tienen que pagar impuestos, cosa que actualmente no acontece, porque el actual sistema las protege. Dicho de otra manera las exenciones de impuestos de que ahora gozan estas empresas maquiladoras

---

Commemorativa del Centenario de la Migración Japonesa realizado en la Asociación México Japonesa, sino también asistió en la cena de gala. La asistencia del presidente a la cena de gala, al principio, no fue planeado a raíz de evitar el forzamiento de la seguridad para él. Sin embargo, al ver el programa de una serie de celebración relacionada con la aniversario de migración, él se dio cuenta de que él no había sido invitado en la cena de gala, por el cual la parte del presidente se comunicó por línea telefónica con el comité organizador de estos eventos con el fin de expresar su deseo de asistencia, y finalmente resultó que el presidente participó en la cena de gala. (Entrevista con una de los organizadores de estos eventos, 10 de mayo de 1997)

en la exportación de producción al exterior se ven obligadas a reducir la cantidad de piezas importadas desde países no miembros del TLCAN porque después de la abolición de dicho sistema las empresas maquiladoras tendrían que pagar impuesto por los insumos importados.

Por lo tanto, para las empresas japonesas maquiladoras era necesario analizar los posibles efectos de la abolición del sistema de maquiladora. Otro aspecto relevante es el relativo a “las reglas de origen” del TLCAN, porque éstas reglamentan la actividad económica de las empresas niponas establecidas en México. Ellas tienen que cumplir esta regla, por lo tanto algunas empresas niponas de la industria manufacturera traen fábricas de industria de soporte desde Japón, lo que causa incrementos en la inversión extranjera directa proveniente de Japón. Resulta entonces muy importante analizar las tendencias y características de la inversión japonesa hacia México, porque a través de este análisis, se pondría de relieve la actividad realizada por las empresas japonesa no sólo en México sino también en América Latina, región donde además las empresas japonesas ya han empezado también a estimar el efecto de la integración económica del continente americano denominado como el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Vista esta problemática, el objetivo general de este trabajo es: analizar el carácter y tendencias que reviste la inversión japonesa directa en México—inversión para la extracción y explotación de recursos naturales, inversión en empresas orientadas al mercado mexicano bajo el esquema de la política de sustitución de importaciones e inversión en la industria maquiladora—para precisar, de acuerdo con la propuesta teórica de Kojima Kiyoshi, si estas inversiones revisten el carácter de comercio o anticomercio.

El cumplimiento de este objetivo se base en las siguientes hipótesis:

(1) Japón ha representado para México una alternativa tendiente a disminuir su dependencia con Estados Unidos, pero el balance de las relaciones entre ambos países denotan que no ha sido así.

(2) Para Japón, México representa tan sólo un elemento de contrapeso para negociar con Estados Unidos problemas como el del enorme superávit japonés en la balanza comercial con este país.

(3) La actividad de las empresas japonesas establecidas en México se ha visto afectada por la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte situación que a su vez, plantea para Japón el destino futuro de sus inversiones ante la posible concertación del Área de Libre Comercio de la Américas (ALCA) en el año 2005.

(4) La inversión japonesa en México está constituida por operaciones orientadas al comercio, fundadas en la intermediación que sobre las exportaciones de productos mexicanos en el mercado exterior llevan a cabo las empresas japonesas.

El presente estudio se encuentra dividido en cuatro capítulos. En el primero, se abordarán la tendencia mundial de la inversión extranjera directa (IED) hasta el año 1996. En primer lugar, se menciona una breve historia de la inversión mundial fincada en tres grandes momentos; (1) la fase de inversión extranjera directa entre 1979 y 1981; (2) la fase entre 1986 y 1990; (3) la fase actual desde 1995. En segundo termino, se analizarán la situación actual de la tercera fase de la inversión extranjera directa señalando sus características actuales relativas no sólo a los grandes países inversionistas sino también a los receptores de inversión extranjera directa, en relación con el fenómeno de las fusiones y adquisiciones, y la reinversión de las ganancias. En tercer lugar, se estudian las características de las corporaciones transnacionales (CTNs) que en la actualidad son el motor de mayor flujo de inversión en todo el mundo.

En el segundo capítulo, se estudiarán las inversiones japonesas en el mundo durante la posguerra trazando primero, la trayectoria histórica que ha tenido la inversión japonesa, y después el carácter que reviste la inversión directa japonesa, enfocado especialmente, en el aumento drástico operado en la tendencia de la inversión japonesa directa durante la década de los ochenta, en comparación con la de la década de los noventa.

En el tercer capítulo, se mencionará el comportamiento de la inversión extranjera directa de Japón hacia América Latina. En la primera parte, se revisa brevemente la historia de las relaciones bilaterales entre América Latina y Japón. En la segunda y la tercera, se estudian las tendencias y trayectoria de la inversión directa nipona en la región, y en la cuarta, el papel jugado por la inversión japonesa en la conducción del comercio internacional de los países receptores de ésta, destacando el papel preponderante de las gigantescas comercializadoras japonesas.

En el cuarto capítulo, se analizará la corriente de capital foráneo hacia México. En primer lugar se revisará la transición de la política económica del gobierno mexicano relacionada con la inversión extranjera. Después se explicará la importancia que a la inversión extranjera le concede el gobierno mexicano, y en tercer lugar se presentará la trayectoria de la inversión extranjera hacia México durante las recientes décadas. Finalmente, se abordarán las dos versiones—ventajas y desventajas—sobre la inversión en México de las empresas extranjeras.

Después, se analizará la inversión japonesa en México donde Japón ocupa el cuarto lugar como inversionista, debido a la cantidad de inversión extranjera directa acumulada en el país latinoamericano. En primer lugar, se explicarán los esfuerzos y expectativas del gobierno mexicano para atraer inversión japonesa al país, no sólo para el desarrollo de la economía nacional, sino también en el contexto de la estrategia de “diversificación” de la política exterior<sup>12</sup>. En el segundo, se estudiará la importancia de la economía mexicana dentro de la macroeconomía japonesa por medio de las estadísticas oficiales y privadas. A continuación se mencionarán las tendencias de la inversión directa proveniente del Japón hacia México en el transcurso de la posguerra. En cuarto, se presentarán las opiniones de los inversionistas japoneses respecto a las condiciones para la inversión, entre las que destaca la falta de infraestructura en México. En quinto lugar, se analizará la

---

<sup>12</sup>La estrategia de diversificación de la política exterior se define cuando “un país desea aminorar sus vínculos de dependencia y favorece el establecimiento de otros contactos económicos y diplomáticos para lograr un contrapeso.” Al respecto, véase: Carlos Uscanga, *Las relaciones diplomáticas y económicas entre México y Japón en el marco de la cuenca del Pacífico: un análisis de concepto de diversificación*, Cuadernos de Investigación del Mundo Latino, Centro de Estudios de América Latina, Universidad de Nanzan, Nagoya, marzo de 1997, p.3.

inversión por sector para entender a cuáles se les pone atención o importancia para la inversión de capital japonés en México. En el sexto, se verá el número de las empresas japonesas establecidas en México, de esta información estadística es desprende que el sexenio del gobierno mexicano atrajo las empresas japonesas. El séptimo se dedica al estudio de los tres tipos de las empresas japonesas establecidas en México, de acuerdo con sus objetivos para realizar inversiones. En el octavo, se analizará los efectos del establecimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para la estrategia de empresas japonesas establecidas en México. Finalmente, se retomará el estudio del tipo de inversión japonesa en México, para explicar si las inversiones de los tres tipos de empresas japonesas revisten el carácter de inversión orientada al comercio o al anticomercio. utilizando la teoría del economista Kojima Kiyoshi, quien formuló estas conceptos para definir el carácter de la inversión extranjera directa.



## Cronología de las relaciones bilaterales entre Japón y México

- 1874 Visita de la comisión científica encabezada por Francisco Díaz Covarrubias a Japón con el fin de observar el tránsito de Venus.
- 1888 Concertación del Tratado de Amistad y Comercio entre ambos países
- 1897 Llegada del primer grupo de inmigrantes japoneses al Estado de Chiapas, México
- 1907 El número de inmigrantes japoneses a México llegó a más de 10 mil
- 1908 Suspensión del flujo de inmigración japonesa a México
- 1942 Ruptura de las relaciones diplomáticas por la declaración de la guerra contra Japón pronunciada por México debido al inicio de guerra japonés-norteamericana
- 1945 Término de la Segunda Guerra Mundial
- 1952 Reapertura de las relaciones diplomáticas tras la firma del Tratado de Paz de San Francisco
- 1959 Vista del Primer Ministro Kishi Nobusuke a México
- 1962 Vista del Presidente Adolfo López Mateos a Japón
- 1963 Vista del Príncipe Heredero y la Princesa Michiko de Japón a México
- 1969 Firma del Tratado de Comercio entre México y Japón
- 1971 Inicio del Programa Especial de Intercambio de Becarios entre México y Japón
- 1972 Vista del Presidente Luis Echeverría Álvarez a Japón
- 1974 Vista del Primer Ministro Tanaka Kakuei a México
- 1977 Inauguración del Liceo Mexicano-Japonés en la Ciudad de México

- 1978 Vista oficial del Presidente José López Portillo a Japón
- 1980 Visita del Primer Ministro Ohira Masayoshi a México
- 1986 Visita del Presidente Miguel De La Madrid a Japón
- 1988 Conmemoración del centenario de aniversario de la concertación del Tratado de Amistad y Comercio
- 1989 Vista del Primer Ministro Kaifu Toshiki a México
- 1989 Vista de la esposa del Presidente Salinas a Japón, para asistir al funeral del Emperador Showa
- 1990 Vista del Presidente Carlos Salinas de Gortari a Japón
- 1990 Vista de la esposa del Presidente Salinas a Japón, para asistir a la ceremonia de proclamación del Emperador Akihito
- 1991 Vista del Presidente Carlos Salinas de Gortari a Japón
- 1995 Vista del Presidente Ernesto Zedillo a Japón
- 1996 Vista del Primer Ministro Hashimoto Ryutaro a México
- 1997 Vista del Presidente Ernesto Zedillo a Japón
- 1997 Conmemoración del centenario de la inmigración japonesa a México

## Capítulo I. Tendencias mundiales de la inversión

En el presente capítulo se estudiarán las tendencias de la inversión extranjera directa (IED) en el mundo, con el propósito de ubicar a los actores más importantes de este fenómeno internacional que han dominado los movimientos de capital extranjero a finales del siglo XX. En la primera parte del capítulo se describen los tres momentos más importantes por los que ha atravesado este proceso y los países que han jugado el papel preponderante.

En la segunda parte, se hará referencia al carácter que ha revestido la tercera etapa de la inversión extranjera directa a partir del año 1995, contrastando las tendencias actuales de la inversión extranjera directa con las anteriores.

En la tercera parte, se estudiarán la creciente importancia que han adquirido las corporaciones transnacionales (CTN) en la economía mundial y el impacto global que han tenido sus actividades de inversión extranjera directa que son las que marcan la tónica de las tendencias mundiales de la inversión extranjera directa en la actualidad en relación con (1) los países de mayor atracción, (2) los países que invierten capital en los mercados exteriores, (3) el tipo de inversión más frecuente y (4) quienes llevan a cabo el mayor número de actividades de inversión extranjera directa. La presentación de este panorama general permitirá ubicar el papel y posición que Japón y México tienen en el marco del movimiento de la inversión extranjera directa.

### 1-1. Las tres fases del proceso seguido por la inversión extranjera directa

Para comprender la situación actual de las tendencias de la inversión extranjera directa en el mundo, se requiere conocer primero la historia de los movimientos de capital extranjero. Como ya se ha mencionado, este proceso ha atravesado por tres grandes momentos. El primero tuvo lugar durante el periodo 1979- 1981, el segundo durante 1986-1990, y el tercero se ha desarrollado desde 1995

hasta la actualidad. Cada uno de estos tres momentos tienen distintas características y éstas son las siguientes<sup>1</sup>.

(1) La inversión extranjera directa durante el periodo 1979-1981

Esta etapa fue muy corta y tuvo sus orígenes después de la segunda crisis petrolera a finales de los años setenta. En este momento Arabia Saudita era el segundo receptor más grande de la inversión extranjera directa después de Estados Unidos, y los países proveedores de capital foráneo eran Holanda, el Reino Unido y Estados Unidos, que eran a su vez, las sedes de los grandes consorcios petroleros. No obstante, el volumen de inversión extranjera directa era pequeño y sólo correspondió a un 2 por ciento de la formación bruta de capital interior de todo el mundo, cuyo monto es mucho menor que la mitad de la inversión extranjera en 1995.

(2) La inversión extranjera directa durante el periodo 1986-1990

En este momento nuevos países emergieron como fuentes importantes de inversión extranjera directa, entre los que figuran, de manera notable Japón, que se convirtió en el inversionista más grande del mundo. La gran cantidad de flujos de inversión fueron consecuencia de las altas presiones de proteccionismo surgido en unos mercados, pero también obedece al inicio de una extendida liberalización de la inversión extranjera directa, al rápido crecimiento económico en los países en desarrollo y a la adopción de tecnologías de información y telecomunicación de parte de varias firmas. Estas tecnologías permiten a las compañías coordinar mejor las actividades productivas internacionales, manejar afiliados extranjeros y conducir las transacciones internacionales. Toda esta gran

---

<sup>1</sup>UNCTAD, *World investment report 1997: Transnational corporations, market structure and competition policy*, Naciones Unidas, 1997, Nueva York, p.10-11.

actividad llevada a cabo durante el periodo 1986-1990 fue un fenómeno acaecido entre los países desarrollados. Los flujos de inversión extranjera directa hacia estos países crecieron rápidamente en comparación con los países en desarrollo, a través de fusiones y adquisiciones. No obstante, entre los países en desarrollo, China empezó a figurar como uno de los principales destinatarios de la inversión extranjera directa.

### (3) El desarrollo de la inversión extranjera directa a partir de 1995

Aunque sólo son unos cuantos países los que han registrado grandes montos de inversión, el crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa global se atribuyen a China y Estados Unidos. Ambos, absorbieron alrededor de un tercio de la suma total de los flujos de la inversión extranjera directa global durante 1995-1996. Por otro lado, Estados Unidos y el Reino Unido impulsaron el crecimiento del flujo de emisión, llegando a alcanzar alrededor de uno 40 por ciento del flujo de salida global de capital durante dicho periodo. Empero la distribución geográfica del flujo de la inversión extranjera directa podría ser más balanceada antes de que este periodo llegue a su fin. Porque en realidad, hay signos positivos de que Francia, Alemania y otros países desarrollados participarán como generadores activos de inversión, por otro lado los países de América Latina figuran cada vez más como receptores atractivos.

Vistos con más detalle cada uno de estos momentos posee características especiales para el flujo de la inversión extranjera directa. Según puede observarse, a lo largo del proceso ha variado el número y la presencia de los actores; a excepción de Estados Unidos. En un segundo momento, el papel de Japón reviste más importancia como consecuencia de un dinamismo económico interno

conocido como "economía de burbuja"<sup>2</sup> que permitió el desplazamiento del capital nipón a la mayor parte de nuestro planeta.

Sin embargo una vez transcurrida esta etapa de prosperidad pasajera la economía nipona empezó a entrar en un periodo de recesión económica que a la postre se transformó en la recesión más prolongada y profunda de la historia nipona de la posguerra. Estas nuevas condiciones llevaron a frenar el flujo de la inversión japonesa directa a otros mercados extranjeros, provocando el descenso de Japón de la cumbre de los primeros inversionistas de la Tierra. En consecuencia, durante este último periodo de los movimiento mundiales de inversión extranjera directa, Japón ha dejado de jugar el papel destacado que tuvo como principal fuente de inversión extranjera. Empero, éste ha empezado a resurgir en años recientes aunque sin visos de un mayor incremento.

Por su lado, México aumenta cada vez más su papel en la economía mundial como país receptor de inversión extranjera. Esto es un fenómeno reciente porque durante la primera fase de la expansión de inversión extranjera directa, México todavía tenía la política económica de industrialización basada en la sustitución de importaciones y por lo tanto su mercado estaba cerrado, situación que, empero, no impidió que algunas empresas transnacionales hayan venido a México con el fin de invertir en este país y poder asegurar el mercado mexicano que se decía que iba a desarrollarse rápidamente para convertir en una de las nuevas economías industrializadas del mundo. No obstante, el número de empresas llegadas a tierra mexicana no fue muy grande. Esta situación varió en 1982 al presentarse la crisis financiera mexicana que llevó al gobierno mexicano a cambiar

---

<sup>2</sup>En general, la economía de Burbuja se caracteriza por una enorme inversión especulativa que hace aumentar los precios nominales de los activos, viviendas y de otros bienes. En el caso japonés la economía de burbuja corresponde al periodo comprendido entre finales del 86 y el principio del 91. Conviene referirnos a unas cifras de la economía japonesa de esta época. En cuanto al valor de acciones, el promedio de Nikkei Dow alcanzó a la cima el 29 de diciembre del año 1989, con la cifra de 38,915.87 yenes japoneses. Esta es 2.97 veces más alta que la del final de 1987. Respecto al valor de terreno, según la estimación de la Agencia de Planificación Económica, el valor real de terreno de Tokio en el año 1991 llegó a ser 2.87 veces más caro que el de 1983. Después de la economía de burbuja, la economía japonesa entró en una gran recesión económica. Respecto a la inversión extranjera directa, las empresas japonesas han reducido su animo de lanzamiento de su capital al exterior. Incluso algunas empresas niponas empezaron a retirar sus inversiones realizadas en el mercado exterior.

su política económica y propiciar la apertura del mercado al exterior. A partir de ese momento los inversionistas internacionales comenzaron a considerar que el mercado mexicano se había convertido en uno de los más atractivos del mundo en el que podría invertirse el capital de las empresas multinacionales. De esta manera, con el cambio de política económica, México ha surgido como mercado emergente vinculándose cada vez más a la economía mundial. A pesar de que en 1994 ocurrió nuevamente otra crisis financiera de México, esta fecha que coincide con el inicio de la última fase de la inversión extranjera directa a la que se ha hecho referencia. México ocupa dentro de países en desarrollo el segundo lugar como país más atractivo para los inversionista internacionales.

#### 1-2. Tendencias actuales de los movimientos de inversión extranjera directa

Según se ha mencionado durante los años 80 el flujo de la inversión directa en todo el mundo registró un constante aumento. Una vez que alcanzó su cima en 1990, se empezó a atravesar en 1992 por un periodo de estancamiento, y a partir de 1993 se volvió a entrar al proceso de desarrollo de inversión extranjera directa <sup>3</sup>. En 1995, la suma total del flujo de inversión directa en el mundo, aumentó por primera vez en la historia, a más de 300 mil millones de dólares. En 1996 el flujo de la inversión extranjera directa volvió a registrar un nuevo incremento como consecuencia de las actividades de las corporaciones transnacionales (CTN) que respondieron a la continuidad del crecimiento económico y la liberalización en muchas partes del mundo. En 1996 la expansión de sus operaciones en ultramar llevaron a un flujo de inversión extranjera que subió alrededor de un dos por ciento, hasta alcanzar la cifra de 347 mil millones de dólares, mientras tanto la recepción de ésta ascendió un diez por ciento, hasta alcanzar a 349 mil millones de dólares<sup>4</sup>. El aumento en el ingreso

---

<sup>3</sup>JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*, Tokio, 1997, p.1.

<sup>4</sup>La recepción y emisión de inversión extranjera directa debe equipararse teóricamente en las estadísticas del país receptor y emisor, tal como acontece con otros elementos de la balanza de pagos. Empero no acontece así. La razón de esta diferencia entre la cantidad de recepción y emisión de inversión extranjera directa se debe a la discrepancia entre los datos reportados por los países inversores y los que reciben la inversión ya que hay variaciones en la metodología sobre la concepción de la inversión extranjera directa y la manera de

de inversión extranjera directa fue muy rápido comparando con otras cifras económicas en el sentido de que ésta excedió al crecimiento de valor nominal del PIB mundial y del comercio internacional, que se expandieron alrededor de 6.6 por ciento y 4.5 por ciento, respectivamente. La entrada hacia 54 países y la salida desde 20 países de inversión extranjera directa registraron un nuevo aumento durante el año de 1996. Muchos países con gran flujo de entrada de inversión extranjera directa también tuvieron grandes flujos de salida de inversión extranjera directa. Lo anterior sugiere que los factores que hacen a un país atractivo para la inversión extranjera directa aparecen vinculados a las condiciones y ventajas competitivas que estimulan firmas localizadas en estos países que buscan expandir la inversión. La inversión extranjera directa acumulada alcanzó como 3.2 billón de dólares en 1996, creciendo desde 2 billones en 1993 y 1 billón en 1987<sup>5</sup>.

En tanto en todas las regiones del mundo, pero especialmente en Estados Unidos y Europa Occidental, las fusiones y adquisiciones jugaban un papel importante en la conducción de la inversión

---

contabilizarla. Así por ejemplo, en el caso de los países de la OCDE y concretamente Alemania, ésta ocupa en la balanza de pagos un 20 por ciento del capital propio del afiliado. En contraposición otros países inversores utilizan un 10 por ciento según las directrices de la OCDE y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Italia por su parte también usa un 20 por ciento, mientras que Japón no tiene ninguna cifra establecida. Hay aparte otras fuentes de discrepancia en lo relativo a las cifras reportadas por concepto de inversión extranjera directa entre países inversionistas y receptores de la inversión en relación con el tratamiento de operaciones financieras de corto plazo de afiliados extranjeros. De igual manera acontece con la reinversión de las ganancias. Unos países incluyen utilidades registradas en libro (book profits) que son las ganancias según las operaciones de tipo de cambio, y otros no. En el caso de Japón no aparecen incluidas la reinversión de las ganancias. Además la discrepancia de las estadísticas se basa en la diferencia en el tratamiento de inrealizado y realizado plusvalías y disminución de valor de capital, métodos de colección de datos y reportaje de inversión extranjera directa entre países, y tratamiento de inversión de bienes inmuebles, y de construcción. (UNCTAD, *op.cit.*, p.44 y UNCTAD, *World investment report 1992: Transnational corporations as engines of growth*, Naciones Unidas, Nueva York, 1992, p.15)

<sup>5</sup>UNCTAD, *World investment report 1997: Transnational corporations*, *op.cit.*, p.3. El proceso de la inversión extranjera directa acumulada mundial es el siguiente: en 1980, 519 mil millones de dólares; en 1985, 690; en 1990, 1,690; en 1995, 2,811; 1996, 3,178. Entre los países inversionistas, Estados Unidos figura en el primer lugar con 794 mil millones dólares, luego está el Reino Unido, con 356 mil millones de dólares, y en tercer lugar está Japón, con 330 mil millones de dólares. La inversión exterior de México se estima en aproximadamente 3 mil millones de dólares. En cambio, entre los países receptores de inversión extranjera directa Estados Unidos ha sido más atractivo con 645 mil millones de dólares, seguido por el Reino Unido, con 345 mil millones de dólares, y Alemania, con 171 mil millones de dólares, y China ocupa el cuarto lugar en el mundo con 169 mil millones de dólares. En México se ha acumulado 72 mil millones de dólares de inversión extranjera directa que es el segundo lugar de América Latina, después de Brasil. La cantidad de inversión extranjera directa acumulada en México representa 2.2 por ciento del total mundial y 22.6 por ciento del de América Latina.



extranjera directa. éstas revistieron un interés mayoritario que llevó a un incremento en los últimos seis años, en que registró un aumento de 275 mil millones de dólares (que incluye las operaciones minoritarias, clasificadas como inversión en cartera) en 1996, alcanzó un incremento del 16 por ciento sobre el nivel de 1995. Si sólo se consideraron las transacciones realizadas por intereses mayoritarios las cifras de 1996 podrían ser de 163 mil millones de dólares, lo que equivale al 47 por ciento del total del flujo de inversión extranjera directa, comparando con los 140 mil millones de dólares y un 44 por ciento registrado, respectivamente, en 1995. Lo anterior muestra que en 1996, casi la mitad del flujo de la inversión extranjera directa mundial se llevó a cabo por medio de fusiones y adquisiciones. Las CTN localizadas en Estados Unidos y el Reino Unido fueron los actores más grandes e importantes en este rubro, correspondiéndoles un 40 por ciento del valor de compra en dichas operaciones controladas por una mayoría y un 57 por ciento de venta en 1996<sup>6</sup>.

Aunque las CTN japonesas todavía prefieren las inversiones de campo verde (greenfield investments) como su modo de entrada de inversión directa a otros países, el número de fusiones y adquisiciones de las empresas japonesas, había disminuido hasta 1993, pero desde esa fecha se han venido intensificando tales operaciones. En 1995 se registran 548 casos que fueron equivalentes a un aumento del 10.7 por ciento con respecto al año anterior<sup>7</sup>.

Entre 1982 y 1994, las reservas globales de inversión extranjera directa se cuadruplicaron, así mismo que se duplicaron como porcentaje del PIB mundial. El porcentaje de reserva interna de inversión extranjera directa global que se coloca en países en desarrollo aumentó a través de los pasados diez años, llegando a 28 por ciento del total hasta 1996<sup>8</sup>.

La reinversión de las ganancias tiene un papel importante en el marco de la intensificación del movimiento de capital foráneo en esta tercera etapa del desarrollo de la inversión extranjera directa, comparando con la época de principios de los años noventa, en que la reinversión de las

---

<sup>6</sup>*Ibid.* p.9.

<sup>7</sup>JETRO, *op.cit.*, p.29.

ganancias tenía un peso relativamente reducido. Sin embargo, en 1995 la reinversión de las ganancias correspondió a alrededor de un décimo de total de ingresos de la inversión extranjera directa, según los datos disponibles, la importancia de la recuperación de la reinversión de las ganancias se debe parcialmente al fuerte crecimiento económico habido en muchas partes del mundo. Pero también ésta es atribuible al mejoramiento de las ganancias en inversión directa hecha durante los años posteriores.

La baja tasa de interés durante 1995-1996, comparada con la tasa de interés durante el estancamiento de la inversión extranjera directa de principios de los años noventa, podría haber inclinado a las CTN a pedir más préstamos para invertir fuera. Para parte de la demanda, particularmente en países en desarrollo, una carencia de ahorro para financiar inversión significa que estos países tienen que contar con fondos extranjeros —incluso inversión extranjera directa— para financiar aquella brecha<sup>9</sup>.

En lo que concierne al flujo de aceptación de la inversión extranjera directa en el mundo, conforme al cuadro 1-1, el total mundial de 1996, alcanza 349 mil millones de dólares, un aumento de casi 2.5 veces más que el promedio anual registrado durante 1985-1990. En los años noventa, la suma de la inversión extranjera directa ha venido aumentando firmemente hasta la fecha. Respecto a ésta, vale la pena mencionar que la importancia del capital dirigido a países en desarrollo en el marco de movimiento de inversión extranjera directa se incrementó rápidamente. El porcentaje que ocupa dicha inversión extranjera directa en la suma total del mundo en 1996 fue de 37 por ciento. Mientras tanto el promedio anual de tal porcentaje durante 1985-1990 fue de 17 por ciento. Esto que en los últimos diez años, la distribución geográfica de la inversión extranjera directa se ha modificado y el peso relativo de los países en desarrollo durante los años noventa ha venido aumentando lenta pero firmemente.

---

<sup>8</sup>UNCTAD, *op.cit.*, p.16.

<sup>9</sup>*Ibid.* p.3 y 4.

cuadro 1-1

Transcurso de recepción de inversión extranjera directa (millones de dólares)

región	1985-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
mundo	141,930	158,936	173,761	218,094	238,738	316,524	349,227
países desarrollados	116,744	114,792	119,692	138,762	142,395	205,876	208,226
países en desarrollo	24,736	41,696	49,625	73,045	90,462	96,330	128,741

Nota: La cifra de 1996 es estimación y la cifra de 1985-1990 es promedio anual.

Fuente: UNCTAD, *World investment report 1997*, Naciones Unidas, Nueva York, 1997, p.303.

Por otro lado, en lo que concierne al flujo de emisión de inversión extranjera directa en el mundo también ha venido aumentando. En 1996 éste fue de 347 mil millones de dólares. Entre estos la inversión extranjera directa proveniente de países en desarrollo representa el 15 por ciento, mientras que en 1991 éste fue solamente de 4 por ciento. Por lo tanto durante los pasados seis años la contribución de la emisión de inversión extranjera directa por parte de países en desarrollo se sextuplicó.

cuadro 1-2

Transcurso de emisión de inversión extranjera directa (millones de dólares)

región	1985-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
mundo	155,578	198,143	201,465	239,090	251,117	338,729	346,824
países desarrollados	145,005	189,782	179,671	204,818	209,726	291,271	294,732
países en desarrollo	10,554	8,324	21,695	34,067	40,711	47,034	51,469

Nota: La cifra de 1996 es estimación y la cifra de 1985-1990 es promedio anual.

Fuente: UNCTAD, *World investment report 1997*, Naciones Unidas, Nueva York, 1997, p.308.

En ambos aspectos la emisión y la aceptación de inversión extranjera directa, la contribución de ésta por parte de los países en desarrollo está siendo cada día más importante.

En 1996 los países desarrollados recibieron 208 mil millones de dólares e invirtieron 295 mil millones de dólares en el extranjero. Esto representa un 60 por ciento de la entrada global de capital y 85 por ciento de las emisiones globales de la inversión extranjera directa en ese año, porcentaje que ha estado declinando lentamente. Estados Unidos absorbió uno de cada 4 dólares invertidos en el mundo, y fue con mucho el inversionista más grande, seguido por el Reino Unido, Alemania, Francia y Japón.

En 1996, Estados Unidos fue el país receptor e inversor de inversión extranjera directa más grande del mundo. Este país colocó 85 mil millones de dólares en el exterior invirtiendo 31 mil millones de dólares más en relación con el país que ocupa el segundo lugar; el Reino Unido. Por lo tanto Estados Unidos han mantenido el primer lugar del mundo como país de inversión directa durante seis años consecutivos, a pesar de que el total de sus inversiones en 1996 fue menor que en 1995. La suma de inversión extranjera directa colocada en 1995 por Estados Unidos fue de 93 mil millones de dólares, mientras que en 1996 sólo registró 85 mil millones de dólares. No obstante esta cifra corresponde a 25 por ciento de total de la inversión extranjera directa mundial en 1996. A pesar de que la emisión de capital declinó, su nivel fue significativamente superior al promedio anual registrado durante 1991-1994: 50 mil millones de dólares<sup>10</sup>. El porcentaje de su decremento fue de un 9 por ciento.

Por lo que se refiere a este mismo periodo, por cuatro años consecutivos el Reino Unido ocupó el segundo lugar como el inversionista más grande del mundo, con un total 53.5 mil millones de dólares, Alemania en el tercero con 28.7 mil millones de dólares, seguido por Hong Kong, con 27.0 mil millones de dólares<sup>11</sup> y por Francia, de 25.2 mil millones de dólares, y finalmente Japón con 23.4 mil millones de dólares. A este respecto se debe observar que la cantidad de inversión nipona todavía no ha alcanzado al nivel que tuvo en 1990 cuando Japón marchaba a la cabeza del mundo como emisor de inversión extranjera directa, ni siquiera logrado el nivel de promedio anual registrado durante 1985-1990, que alcanzó la cifra de 27.8 mil millones de dólares.

---

<sup>10</sup>*Ibid.* p.41 y 44.

<sup>11</sup>Según los datos estadísticos, la cantidad de emisión de inversión extranjera directa por parte de Hong Kong es muy destacada, lo que lo coloca como el cuarto inversionista más activo del mundo durante 1996. Pero supuestamente la gran parte de inversión extranjera directa venida desde Hong Kong es de capital extranjero, y no propio. Es decir que las compañías afiliadas establecidas en Hong Kong con capital proveniente de otros países, por ejemplo de Estados Unidos, Japón y las naciones de la Unión Europea, han invertido sus capitales en China. Es la razón de que estadísticamente Hong Kong da la impresión de haber invertido mucho en otros mercados extranjeros. Dicho de otra manera Hong Kong es aprovechado por el capital extranjero como un escalón para llegar a China.

La presencia de la inversión japonesa ha disminuido gradualmente después del colapso ocurrido en 1991 en el mercado de bienes inmuebles y el bursátil altamente inflados durante el periodo de la "economía de burbuja"<sup>12</sup>. La suma total de inversión extranjera directa proveniente de los cinco países inversionistas más grande del mundo representa el 62 por ciento de la inversión extranjera directa mundial durante 1996. En otras palabras, la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, Canadá y Suiza representan el 83 por ciento de la inversión extranjera directa mundial en 1996.

cuadro 1-3.

Los 10 países aportadores y receptores más grandes del mundo en 1996 respecto a la IED  
(millones de dólares)

Países desarrollados			
flujo de entrada		flujo de salida	
Estados Unidos	84,629	Estados Unidos	84,902
Reino Unido	30,053	Reino Unido	53,499
Francia	20,809	Alemania	28,652
Bélgica - Luxemburgo	13,920	Francia	25,186
Canadá	6,681	Japón	23,440
España	6,396	Holanda	19,984
Holanda	6,290	Suiza	10,484
Australia	6,043	Bélgica - Luxemburgo	8,983
Suecia	5,486	Canadá	7,543
Alemania	3,851	Italia	5,866
<b>Total</b>	<b>208,266</b>	<b>Total</b>	<b>294,732</b>
Países en desarrollo			
Flujo de entrada		flujo de salida	
China	42,300	Hong Kong	27,000
Brasil	9,500	Singapur	4,800
Singapur	9,440	Corea del Sur	4,188
Indonesia	7,960	Taiwan	3,096
México	7,535	China	2,200
Malasia	5,300	Malasia	1,906
Argentina	4,285	Tailandia	1,740
Perú	3,556	Brasil	971
Chile	3,140	Chile	956
Colombia	3,000	Kuwait	865
<b>Total</b>	<b>128,741</b>	<b>Total</b>	<b>51,469</b>

Fuente: UNCTAD, *World investment report 1997*, Naciones Unidas, Nueva York, 1997, p.303-312.

<sup>12</sup>JETRO, *JETRO white paper on foreign direct investment 1996 (summary)*, 1996, Tokio, p.3.

Por otro lado, Estados Unidos registró 85 mil millones de dólares de inversión extranjera directa, cifra superior en 24 mil millones de dólares a la del año anterior, es decir que un 39 por ciento de aumento, recibiendo también 42 mil millones de dólares más que el segundo receptor más grande del mundo; China. Por cuatro años consecutivos en 1996, Estados Unidos ha ocupado el primer lugar mundial. Al igual que la inversión directa realizada por Estados Unidos ha registrado la cifra de cerca de 85 mil millones de dólares. Esta cantidad ocupa casi un cuarto de la inversión extranjera directa global de dicho año. Por otro lado, China ocupó el segundo lugar como país receptor más atractivo del mundo en el año 1996, con la cifra de 42 mil millones de dólares. En tercer lugar se encuentra el Reino Unido, con 30 mil millones de dólares, y en cuarto, Francia con 21 mil millones de dólares. Estos cuatro países absorbieron el 50 por ciento de la inversión extranjera directa colocada en el mercado en 1996. Entre los países de América Latina, Brasil ocupa el sexto lugar del mundo, y México el noveno<sup>13</sup>.

En cambio, los países en desarrollo invirtieron 51 mil millones de dólares en el extranjero y recibieron 129 mil millones de dólares, comparado con los 47 mil millones de dólares y 96 mil millones de dólares de 1995. El total de la inversión extranjera directa en el mundo alcanzó un 15 por ciento en ese año, casi la misma proporción lograda en 1995, mientras que la cifra de entrada de capital creció hasta 37 por ciento, comparado con el 30 por ciento del año anterior. China fue otra vez el segundo país receptor más grande del mundo después de Estados Unidos y ciertamente el país más atractivo entre los países en desarrollo, mientras que Hong Kong tuvo la emisión de inversión más grande de inversión extranjera directa acumulada hacia afuera entre las economías en desarrollo.

---

<sup>13</sup>Una de las causas por las que el flujo de entrada del capital extranjero a Japón es muy reducido, es que el gobierno japonés protege el mercado interno, o sea a las empresas nacionales que hacen negocios en Japón. Estas empresas, sus empleados y empresarios, quienes no quieren abrir el mercado, representan votos para los políticos japoneses, por lo tanto por mucho tiempo los políticos no han tomado la decisión de cambiar el proteccionismo como política económica.

Entre los países menos desarrollados, China, según se ha mencionado, en 1996 recibió la cifra más alta de capital foráneo, 42.3 mil millones de dólares que corresponden al 33 por ciento del total de inversión extranjera recibida por países en desarrollo. En segundo lugar figura Brasil con 9.5 mil millones de dólares, rebasando el tercer lugar logrado en el año de 1995; luego están Singapur con 9.4 mil millones de dólares, Indonesia con 7.9 mil millones de dólares, y en el quinto lugar se encuentra México con 7.5 mil millones. México descendió del segundo lugar que ocupaba en el año anterior, a pesar de que la suma del flujo de inversión foránea aumentó de 6,963 millones de dólares en 1995 a 7,535 millones de dólares en 1996.

Respecto a la emisión de inversión extranjera directa por parte de los países en desarrollo, Hong Kong ocupa el lugar más destacado, con 27.0 mil millones de dólares, cifra que representa el 52 por ciento de total de la inversión extranjera directa proveniente de los países en desarrollo. A este respecto debe señalarse que Hong Kong ocupa indiscutiblemente el primer lugar entre los países en desarrollo y el cuarto lugar en el mundo después de Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania. La inversión extranjera directa proveniente de Hong Kong en 1996 fue 5.6 veces más grande que el segundo inversionista más activo entre los países en desarrollo. El segundo lugar lo ocupa Singapur con 4.8 mil millones de dólares, seguido por Corea del Sur con 4.2 mil millones de dólares y Taiwan con 3.1 mil millones de dólares, el quinto lugar lo ocupa China con 2.2 mil millones de dólares<sup>14</sup>.

Visto desde una perspectiva regional, cada región receptora de inversión extranjera directa reviste diferentes características. Algunas resultan ser muy atractivas, otras poseen menos interés por parte de los inversionistas internacionales. Asia del Sur, Este y Sudeste y América Latina siguen siendo atractivas y por lo tanto los flujos de inversión extranjera directa van hacia ellas según se

---

<sup>14</sup>Se puede observar que los flujos de inversión extranjera directa en países en desarrollo, en particular en la región asiática, se ubican en naciones de origen chino. Entre los tres países más atractivos para capital extranjero en países en desarrollo se encuentran China y Singapur (la mayoría de cuya población es china). Por otro lado, entre los cinco países inversionistas más grande dentro de la categoría de países en desarrollo figuran cuatro naciones (o cuatro unidades económicas) de extracción china como son Hong Kong, Singapur, Taiwan y la República Popular China. En consecuencia, tanto en la demanda como en el

observa del comportamiento tenido en 1996. Debido a la actividad económica y las políticas de liberalización, el flujo de inversión directa a América Latina tendieron a aumentar. En el caso de Asia del Sur, Este y Sudeste éste aumentó casi un 25 por ciento, alcanzando una cifra superior a las 80 mil millones de dólares, mientras que en América Latina éste fue de cerca de 39 mil millones de dólares, es decir 13 mil millones de dólares más que en 1995. La suma total del flujo hacia América Latina corresponde a un 30.0 por ciento de toda la cantidad de la inversión extranjera directa llegada a los países en desarrollo, en cambio, la región de Asia del Sur, Este y Sudeste absorbió en 63.1 por ciento del total dirigido difundida hacia países en desarrollo. Ambas regiones representan un 93 por ciento de la inversión extranjera directa colocada en países en desarrollo durante 1996.

Otras regiones del mundo han ocupado menos atención<sup>15</sup>. Después de la caída del muro de Berlín en 1989, Europa Central y Oriental lograron captar una gran cantidad de inversión extranjera directa, tendencia que continuó incrementándose hasta 1995, año en que se duplicó el monte de inversión extranjera directa recibida en la región respecto del año anterior. Sin embargo, en 1996 éste disminuyó casi en un 15 por ciento. Empero algunos pronósticos señalan que la región sigue manteniendo una relativa atracción.

En cambio, África recibió solamente 4.9 mil millones de dólares en 1996, cifra inferior al nivel obtenido en 1994, cuyo total fue de 5.5 mil millones de dólares. La cantidad recibida por África en 1996 tan sólo representa un 1.4 por ciento de total de la inversión extranjera directa colocada en el mundo, en comparación con el 11 por ciento de América Latina y el 23 por ciento de Asia del Sur, Este y Sudeste, y el 3.5 por ciento de Europa Central y Oriental.

---

suministro de inversión extranjera directa se destaca la presencia de los chinos y es entre ellos donde se da el flujo y reflujo de la inversión extranjera directa.

<sup>15</sup>El porcentaje por regiones es el siguiente: África, 3.8 por ciento; Asia Occidental, 1.5 por ciento; Asia Central, 0.9 por ciento; el Pacífico, 0.3 por ciento; Europa en desarrollo, 0.4 por ciento.



El porcentaje estadounidense de reserva externa mundial declinó de un 40 por ciento en 1982 a un 20 por ciento en 1996. En cambio los países en desarrollo incrementaron su porción de un 3 por ciento a un 9 por ciento entre 1982 y 1996<sup>16</sup>. Esto quiere decir que cada año se están haciendo más importantes las actividades de la inversión extranjera directa proveniente de países menos desarrollados. También en estos países se obtuvo un 15 por ciento de los flujos de emisión de la inversión extranjera directa global en 1996, cifra que comparativamente representó solo un 3 por ciento en 1980. En Asia, por ejemplo, el 40 por ciento de todos los flujos de la inversión extranjera directa hacia países en desarrollo en la región tiene su origen en los países asiáticos en desarrollo<sup>17</sup>. Este fenómeno no se presenta en otras regiones en desarrollo.

Según una encuesta realizada para dirigentes de CTN sobre los pronósticos del movimiento mundial de la inversión extranjera directa en el futuro cercano, se estima que una creciente cantidad de inversión podría ser dirigida al Asia en vías de desarrollo y, en menor grado, a América Latina, Europa Central y Oriental, mientras que habría poco cambio en el nivel de prioridad para la inversión en Europa Occidental y América del Norte<sup>18</sup>. Esto quiere decir que la corriente actual de inversión extranjera directa hacia países en desarrollo no tiene visos de detenerse en el futuro inmediato.

Esta visión no toma en cuenta algunas síntomas económicas que podrían detener el flujo de la inversión extranjera directa hacia países menos desarrollados. Los violentos movimientos financieros que en 1997 afectaron a la economía mundial han sido la causa de la caída de los mercados bursátiles de Asia, zona donde confluye la especulación de los inversionistas. Esta crisis de mercados bursátiles asiáticos muestra que todavía existe muchos riesgos en los famosos mercados emergentes de los países en desarrollo, aunque muchos economistas, empresarios, funcionarios y políticos sean optimistas sobre el futuro de economía de dichos países en América Latina y Asia.

---

<sup>16</sup>UNCTAD, *op.cit.*, p.16.

<sup>17</sup>*Ibid.* p.19-20.

### 1-3. El papel de las corporaciones transnacionales<sup>19</sup>

En el movimiento de la inversión extranjera directa en el mundo actual, no se puede pasar por alto el papel que juegan las corporaciones transnacionales (CTN). Estas ejercen una fuerte influencia no sólo en la inversión extranjera directa sino también en todas las actividades de comercio internacional. En este sentido es muy importante analizar su influencia económica debido a que las ventas y los activos de estas corporaciones están creciendo más rápido que el PIB mundial, en relación con la exportación y formación bruta de capital fijo. En la actualidad hay alrededor de 44.000 CTN con casi 280,000 filiales que participan activamente en la economía mundial<sup>20</sup>.

El total de activos extranjeros de las 100 CTN más grandes del mundo, de acuerdo con los datos presentados por la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, según sus siglas en inglés) en colaboración con la Universidad Erasmus, ascendió a 1.7 billón de dólares en 1995, comparado con los 79 mil millones de dólares de total de activos exteriores de las 50 CTN con sede en los países en desarrollo. La cantidad total de 1.7 billón de las 100 CTN es 1.17 veces mayor que la suma total del PIB de Francia de 1996, que fue de 1.45 billón de dólares<sup>21</sup>. Entre 1993 y 1995<sup>22</sup>, el activo externo de las 100 CTN del mundo ha aumentado un 30 por ciento, mientras tanto el incremento correspondiente a las 50 CTN de los países de menor desarrollo fue de un 280 por ciento. El porcentaje de los activos externos por el activo total que poseen estas 100 CTN aumentó de 0.34 por ciento en 1993 a 0.41 en 1995 (en cambio la porción correspondiente a las 50 CTN en los países en desarrollo creció desde 0.1 a 0.17 por ciento), cifras que enfatizan la tendencia continua hacia una creciente transnacionalización<sup>23</sup>.

---

<sup>18</sup>*Ibid.* p.36-37.

<sup>19</sup>*Ibid.* p.28-38.

<sup>20</sup>*Ibid.* p.3.

<sup>21</sup>Banco Mundial, *World Bank Atlas 1997*, Banco Mundial, 1997, Washington, p.36.

<sup>22</sup>El dato del año primero es disponible para las 50 CTN más grandes del mundo.

<sup>23</sup>El índice de transnacionalización, que es calculado como el promedio del porcentaje de los activos extranjeros por activos totales, ventas al exterior por ventas totales y empleo en el extranjero por empleo total. Nestlé SA, de Suiza, ocupa el primer lugar con el índice de 94.0, seguido por Thomson Corporation, de Canadá, con 93.3 y Holderbank Financiere, de Suiza, con 92.1. Las 50 CTN de los países en desarrollo,

El total de venta al exterior de las 100 CTN ascendió a 2 billones en 1995, mientras tanto que las operaciones de las 50 CTN de los países en desarrollo fue de 120 mil millones. Las ventas al exterior de las 100 CTN se incrementaron hasta en un 26 por ciento entre 1993 y 1995. El porcentaje de venta extranjera por venta total se incrementó de un 0.43 por ciento en 1993 a un 0.48 en 1995 y de un 0.21 a un 0.34 por ciento para las 50 CTN de países en desarrollo. En ambos casos el rubro de ventas de todas las corporaciones está encabezado por operaciones llevadas a cabo en la industria petrolera.

cuadro 1-4

Concentración geográfica de CTN por activo extranjero, venta extranjera, empleo extranjero y número de corporaciones listadas (porcentaje de total y número)

100 CTN listada por activo extranjero del mundo				
	activo extranjero	Venta extranjera	empleo extranjero	número de CTN
Unión Europa	37	38	46	39
Francia	9	8	9	11
Alemania	12	11	12	9
Holanda	8	8	10	3
Reino Unido	12	12	15	11
Japón	16	26	10	18
Estados Unidos	33	27	30	30
50 CTN listada por activo extranjero de países en desarrollo				
Asia del Sur, Este y Sudeste	65	63	50	34
Singapur	5	2	3	4
Corea del Sur	28	27	14	7
China	9	17	-	7
Taiwan	3	3	3	4
Hong Kong	17	12	28	9
América Latina	29	29	-	15
Brasil	6	3	-	4
México	11	4	-	5

Fuente: UNCTAD, en cooperación con la Universidad Erasmus, recopilado de UNCTAD, *World investment report 1997*, Naciones Unidas, Nueva York, 1997, p.35.

El total de empleos generados por las 100 CTN ascendió a unos 5,800,000 en 1995, mientras tanto que 470,000 fueron generados por las 50 CTN de los países en desarrollo. Para las 100 CTN, el crecimiento en empleo en el exterior entre 1993 y 1995 fue de 4 por ciento, mientras que de empleo

están encabezadas por Panamerican Beverages Inc., de México, con 75.0, seguido de First Pacific Company

total del mundo disminuyó con 4 por ciento. Es por esta razón que muchos países buscan la instalación de las empresas transnacionales como una forma de generar empleo. El porcentaje del empleo en el exterior en comparación con el total de empleo de las 100 CTN creció levemente de un 0.44 por ciento en 1993 a 0.48 en 1995. Las firmas de la industria electrónica son las empresas que mayor generación de empleos crean en el extranjero, ocupando alrededor de 24 por ciento de todos los empleos que en el exterior mantienen las 100 CTN correspondiendo un 16 por ciento para las 50 CTN de países en desarrollo.

La lista de las 100 CTN del mundo está dominada por unos cuantos países, que son; la Unión Europea, Estados Unidos y Japón: 88 por ciento de el activo exterior y 87 de las compañías listadas pertenecen a dichos países<sup>24</sup>. Respecto a la concentración geográfica de las sedes de las 100 CTN, 39 de ellas se encuentran en la Unión Europea (Francia y el Reino Unido con 11; Alemania, 9; y Holanda, 3); 18 son de Japón; 30 de Estados Unidos. La composición de los países de las 100 CTN listadas ha cambiado; mientras que el número de las CTN estadounidenses ha quedado casi igual. El número de las CTN niponas se incrementó y el de las CTN de la Unión Europea declinó. La lista de las 100 CTN incluye dos CTN de países en desarrollo: Daewoo Corporation, de Corea del Sur y Petróleos de Venezuela S.A.. Estas dos empresas encabezan la lista de las 50 CTN de los países en desarrollo. Esta lista está dominada por las CTN con sede en Hong Kong, China, Corea del Sur, México y otros.

Por quinto año consecutivo, la Royal Dutch Shell, del Reino Unido-Holanda, encabezó la lista de las 100 CTN globales más grandes clasificadas de acuerdo con sus activos exteriores. En segundo lugar está la Ford Motor Company de Estados Unidos y en tercero la General Electric Company de Estados Unidos. Las CTN más grandes son las que controlan los montos más altos de IED acumulada en muchos de los principales países sedes. De acuerdo con los datos disponibles, en

---

Lid., de Hong Kong, con 72.6 y en tercer lugar Gruma S.A. de C.V., de México. con 72.3.

la mayoría de los países sedes de las CTN, las 25 empresas multinacionales encabezadas en su país controlan más de la mitad de la IED acumulada en el exterior.

Respecto a las CTN niponas aparecen en la lista 18, encabezadas por la Toyota Motor Corporation, que ocupa el octavo lugar entre las 100, seguida por la Mitsubishi Corporation, que tiene el de décimo, la Nissan Motor Co., Ltd., el decimotercero, la Sony Corporation, el vigésimo segundo, la Mitsui & Co., Ltd., el trigésimo segundo, etc..

Por lo que se refiere a las 50 CTN en países en desarrollo, figuran las siguientes empresas mexicanas: Cemex S.A. (3 en rango), Grupo Televisa S.A. de C.V. (18), Panamerican Beverages Inc. (21), Gruma S.A. de C.V. (22), Vitro Sociedad Anónima (43), Grupo Celanese S.A. (46).

De acuerdo con esta información puede afirmarse que en el futuro, la importancia de papel de CTN se va a aumentar cada vez más. Al mismo tiempo estas CTN aceleran el proceso de transnacionalización, en el sentido de que la tendencia a futuro de las CTN es no sólo una elevación rápida en el porcentaje de sus ventas totales generada a través de la producción en el exterior y el porcentaje que de esta producción es vendida en el exterior, sino también el crecimiento de la confianza en las fusiones, adquisiciones, alianzas y empresa conjunta (*joint ventures*) como formas para lograr la expansión internacional. De tal manera, con el paso del tiempo el proceso de transnacionalización será cada día más grande.

Como se ha mencionado anteriormente, la tendencia de la inversión extranjera directa, en el tercer periodo de su crecimiento es un proceso impulsado por Estados Unidos y el Reino Unido y en menor grado por otros países industrializados. Dentro de los países en desarrollo Hong Kong resulta ser el colocador del mayor número de inversiones extranjeras en el extranjero, particularmente en China. Dentro de este proceso de demanda, también Estados Unidos es el receptor más atractivo en el

---

<sup>24</sup>Aparte de los países de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, los países de las 100 CTN listadas se encuentran: Suiza, Canadá, Australia, Corea del Sur y Venezuela.

mundo, seguido por China que parece tener las mayores posibilidades de convertirse en el mercado más grande del mundo en el siglo XXI. Estos son los países más importantes seguidos por el Reino Unido y Francia.

En la actualidad la forma más generalizada de participación de la inversión extranjera directa en otros mercados se hace a través de las fusiones y adquisiciones. Estas operaciones son muy importantes, porque ambas representan el 47 por ciento del total del flujo de inversión extranjera directa global en 1996. Además de éstas, también se ha aumentado la reinversión de utilidades en los años recientes lo que representa otro tipo de inversión extranjera directa.

Si se revisa la historia reciente de los movimientos de capital extranjero se puede encontrar otro elemento importante del proceso que es la creciente importancia que tienen los países en desarrollo en los flujos de emisión y aceptación de la inversión extranjera directa. En la emisión de la inversión extranjera directa, su papel creció en más de 4 veces en los últimos seis años, y en lo relativo a la aceptación de estos países que recibieron el 37 por ciento del total de la inversión extranjera directa global en 1996.

Además, la influencia del creciente desarrollo en estos países se refleja en el origen de las CTN. Entre las 100 CTN del mundo se encuentran dos pertenecientes a los países en desarrollo. Quizá ésta sea uno de la tendencia al aumento del peso de los países en desarrollo no sólo respecto a la aceptación de capital extranjero, sino también respecto a la emisión de la inversión extranjera que no habrá de sufrir cambios. Por lo tanto de aquí en adelante resulta indispensable prestar atención a la actividad económica de los países en desarrollo. En esta tercera etapa del desarrollo mundial de la inversión extranjera directa, los protagonistas del movimiento de capital foráneo son indiscutiblemente las CTN. Ellas poseen una gran cantidad de activos externos colocados fuera de su país de origen, así como venden sus productos y mercancías en otros mercados y son fuente de empleo en otros países.

## Capítulo 2. Tendencias y características de la inversión japonesa en la posguerra

En este apartado se hará la revisión de la manera en que se ha desarrollado la inversión extranjera directa de Japón hacia el mundo después del término de la Segunda Guerra Mundial, más específicamente después de 1951, fecha en la que Japón firmó el Tratado de Paz de San Francisco con 48 países<sup>1</sup> y donde inició el año siguiente la recuperación de su soberanía nacional poniendo fin a la ocupación de las tropas aliadas, especialmente las de Estados Unidos. Este hecho abrió la puerta para que se volviera a plantear de nuevo la política de inversión directa, cuyo carácter y trayectoria se explica a continuación.

### 2-1. La década de los sesenta<sup>2</sup>

En 1951 se votó la Ley de Intercambio con el Exterior, instrumento para que las empresas japonesas reanudaran sus actividades de inversión extranjera directa.<sup>3</sup> Durante la primera mitad de los años cincuenta, la suma promedio anual de la inversión directa de Japón no excedía de 10 millones de dólares. El objetivo de la inversión extranjera directa fue el establecimiento de empresas filiales de las compañías generales de comercio (*Sogo Shosha*) en Estados Unidos, cuyo fin era colocar productos japoneses en el mercado más grande del mundo. Por supuesto, la inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo revestía el carácter de inversión que sirviera de estímulo a todas aquellas actividades susceptibles de asegurar recursos naturales, dada la carencia de la mayoría de ellas, lo que necesariamente implicaba buscarlos en el exterior. Asimismo se efectuaran programas de inversión en los países en desarrollo para la transformación de materias primas, como

---

<sup>1</sup>El Tratado de la Paz fue firmado en San Francisco el 8 de septiembre de 1951 por 49 países, Japón incluido. Entre los 52 países invitados a la Conferencia de la Paz en San Francisco, los tres países de la Unión Soviética, Polonia y Checoslovaquia rechazaron la firma del tratado. La India y Birmania no participaron en la Conferencia, y China Popular y Taiwan no fueron invitados. En fin, a pesar de muchas críticas en el interior de Japón, este país firmó el tratado de paz con los países del mundo occidental.

fue el caso de la industria textil en Asia y América Latina. Sin embargo, puede afirmarse que hasta antes de 1964, el monto de los proyectos de inversión extranjera directa de Japón era muy reducido.

No fue sino hasta 1965 cuando se registró un marcado superávit en la balanza en cuenta corriente, lo que dio pie para que el gobierno llevara a cabo de manera más amplia sus planes de inversión en el exterior. A partir de entonces la inversión extranjera directa registró un constante aumento no sólo en el número de proyectos sino también en la cifra total de ésta. En 1970, el número de proyectos acumulados alcanzó la cifra de 904 y la cantidad acumulada fue de 3,577 millones de dólares. La distribución regional de la inversión japonesa acumulada en los países en desarrollo, sobre todo en Asia y América Latina ocupaba en 1964 el 71.6 por ciento del total de la inversión japonesa. Uno de los factores importantes del aumento de la inversión extranjera directa de Japón es la medida de la liberalización de inversión al exterior, provocada por el inicio del superávit del balance en cuenta corriente en 1965.

Para entender los factores internos que permitieron el fomento de la inversión extranjera directa de Japón en los años sesenta, es pertinente dividir los tipos de inversión en dos categorías. La primera es la inversión para el desarrollo de recursos naturales y el establecimiento de la industria manufacturera llevados a cabo principalmente en Asia. La segunda es la inversión destinada a la industria no manufacturera en los países desarrollados.

Resulta indiscutible que la expansión de la inversión para el desarrollo de recursos naturales tenía el propósito de asegurar y mantener estables las fuentes de recursos naturales que cada vez con más necesarias para mantener el ritmo del crecimiento económico del Japón. Por lo tanto, los factores de aceleración de la inversión dirigida a la industria manufacturera, y sus incentivos son distintos entre Asia por un lado, y América Latina y los países desarrollados por otro. En el caso de la inversión directa en Asia, ésta se dirigió a las industrias de elaboración de recursos y ensamblaje,

---

<sup>2</sup>Japan Center for International Finance, *Wagakuni tyokusetsu tōshi no dōkō* (La tendencia de la inversión directa de Japón), Tokio, 1991, p.1-6.



debido a factores internos de Japón, como eran: la falta de mano de obra joven, aumento de los salarios y el alto costo de la tierra, elementos que impulsaron el traslado de industrias donde se podía producir a un costo relativamente barato. En cambio, en el caso de la inversión dirigida hacia América Latina y a los países desarrollados, los inversionistas optaron por establecer instancias de comercio para luego instalar empresas de producción, con el propósito de asegurar y mantener el mercado local, dando preferencia a los sectores de la industria no manufacturera, destinando la inversión principal para el sector comercial, con el fin de conseguir la información, que permitiera la explotación del mercado y el establecimiento de una ruta de ventas con la mirada puesta en la ampliación de la exportación de manera constante.

## 2-2. La década de los setenta

Iniciada la década de los años setenta, la inversión extranjera directa de Japón aumentó rápidamente. La región en la que se notó más el crecimiento de esta inversión fue América Latina, luego Asia, y después América del Norte. Lo anterior obedece al hecho de que hacia América del Norte se dirigió la inversión para la industria no manufacturera (especialmente, la industria comercial). En cambio, la inversión se acrecentó radicalmente para la industria manufacturera en Asia y América Latina. Aunque, a causa de la crisis petrolera de 1973, se estancó temporalmente la vitalidad de la inversión de Japón en 1974, hubo una tendencia de reanudo de la inversión extranjera directa en 1975, al recuperarse la situación económica. Entre los países de América Latina, Brasil fue el más sobresaliente, así mismo ocuparon un lugar destacado México y los países denominados paraísos fiscales como Panamá y las Bermudas. La inversión para América Latina se dirigió a la industria manufacturera. Mientras la inversión para la industria no manufacturera se concentró en Panamá, México y Venezuela, en el caso de Brasil ésta se orientó más a la industria

---

<sup>3</sup>En 1951 Japón invirtió en el proyecto de desarrollo sobre mineral de hierro en Goa, India.

manufacturera, y fue precisamente este incentivo lo que llevó a que éste país gozara de un mayor atractivo.<sup>4</sup>

El cuadro 2-1<sup>5</sup> muestra que el aumento de la inversión extranjera directa en 1972 fue muy notable. En ese año la inversión de Japón alcanzó a 2,338 millones de dólares. Esto es que fue decir 2.7 veces mayor que el del año 1971, debido al aumento del valor del yen japonés a causa del *Nixon shock*, y también en 1973 se registró una cifra 1.5 veces más grande en la suma de la inversión japonesa comparada con el del año 1972. En esta época el crecimiento de la inversión extranjera directa de Japón fue muy notable. Según la estimación hecha por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI, según sus siglas en inglés), el porcentaje promedio anual del crecimiento de la inversión japonesa entre 1967 y 1974 fue de 31.4 por ciento cifra mayor en comparación con el 26.1 por ciento de Alemania Occidental, el 10.7 por ciento de Canadá, el 10.4 por ciento de Estados Unidos, el 9.9 por ciento de Francia, y el 9.3 por ciento del Reino Unido.<sup>6</sup>

cuadro 2-1

Inversión extranjera directa de Japón en el mundo, 1951-1995. (millones de dólares)

Año	Total	año	Total	Año	total
1951-1964	790	1976	3,462	1988	47,022
1965	159	1977	2,802	1989	67,540
1966	227	1978	4,598	1990	56,911
1967	275	1979	4,995	1991	41,584
1968	557	1980	4,693	1992	34,138
1969	665	1981	8,923	1993	36,025
1970	904	1982	7,703	1994	41,051
1971	858	1983	8,145	1995	50,694
1972	2,338	1984	10,155		
1973	3,494	1985	12,217		
1974	2,396	1986	22,320	total	
1975	3,280	1987	33,364	acumulado	514,300

Fuente: El Ministerio de Finanzas del Japón y *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*.

<sup>4</sup>Japan Center for International Finance, *op.cit.*, p.6-9.

<sup>5</sup>La IED de Japón respecto al año 1995 aparecida en el cuadro 2-1 es muy distinta que la del año 1996 mencionada en el cuadro 1-3, a pesar de tener solo un año de diferencia. Lo anterior es debido a que las cifras de las dos estadísticas provienen de distintas fuentes.

<sup>6</sup>MITI, *Tsūshō Hakusho 1976*, Tokio, p294-295.

Durante la segunda mitad de los años setenta, la inversión directa al exterior aumentó constantemente. La característica más pronunciada de este periodo fue el aumento del monto de la inversión hacia los países desarrollados, en comparación con la inversión hacia los países en desarrollo, y después, que la inversión dirigida a la industria manufacturera en los países desarrollados se incrementó, al mismo tiempo que la inversión en la industria no manufacturera (en especial, las industrias comercial, minera y de servicios) en los países en desarrollo también se intensificó.

Los incentivos internos más importantes para la inversión extranjera directa de Japón durante los años sesenta fueron la liberalización de la inversión al exterior por parte del gobierno japonés, el mejoramiento y el fortalecimiento de la capacidad empresarial para invertir. Además de éstos, hubo otros factores, como: la limitación del abastecimiento debido a las acciones de carácter nacionalista sobre la propiedad y el uso de los recursos en los países en desarrollo; el aumento de la demanda de recursos naturales acompañada por el acelerado crecimiento económico interno; el agrandamiento de la producción en el exterior con objeto de asegurar el mercado, afectado por las restricciones impuestas a la importación por parte de los gobiernos de los países receptores; las medidas tomadas frente al problema de la fricción comercial para buscar la producción a bajo costo causado por la intensificación de la competitividad con las mercancías de las nuevas economías industrializadas. También en la segunda mitad de los años setenta, se registró un aumento en la inversión dirigida hacia Estados Unidos y Europa. Esto se debe a un factor de precios, es decir, el estrechamiento de la diferencia del costo de producción entre Estados Unidos y Europa por un lado y Japón por el otro, por el aumento de salario en el país nipón y el alto valor del yen.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup>La cotización de la moneda japonesa, yen, frente al dólar operó bajo un sistema de cambio fijo, manteniéndose en 380 yenes por un dólar a lo largo de la posguerra. Pero esta situación cambió drásticamente en 1971 tras el anuncio del presidente estadounidense Richard Nixon, más conocido el llamado *Nixon shock*, en el que el gobierno de Estados Unidos declaró la suspensión del patrón intercambio entre oro y dólar. Este anuncio ocasionó un cambio en el régimen de economía internacional de las naciones del mundo occidental, dando por resultado un alza inesperada de la cotización del yen frente al dólar. El yen

Otro de los factores externos que fomentaron la inversión japonesa fue la agravamiento de un sentimiento contrario a Japón, debido a un clima de antipatía manifestada en los países de la ASEAN<sup>8</sup>, y el reforzamiento de las restricciones a la inversión extranjera motivadas por el nacionalismo económico; todas estas razones hicieron variar el rumbo de la inversión extranjera directa y dirigirse a Estados Unidos y Europa lugares en donde priva relativamente la libre actividad de las empresas.<sup>9</sup>

### 2-3. Las características de la inversión japonesa

Durante la década de los setenta, Japón empezó a dirigir la inversión hacia el exterior en gran cantidad. De esta manera comenzó a registrarse un continuo aumento de la inversión japonesa en el mundo. Por esos años apareció una investigación teórica y comparativa sobre el modelo de inversión japonesa en el exterior, realizada por Kojima Kiyoshi. Él presentó un artículo en 1971 en el que se establecieron las siguientes características de la entonces inversión japonesa en el exterior, comparándola con la inversión estadounidense:<sup>10</sup>

(1) Mientras que la inversión estadounidense en el extranjero tiende a concentrarse en los principales sectores modernos, la inversión japonesa está dirigida a los sectores más tradicionales, tales como las industrias de explotación de recursos y de labor intensiva en los países en desarrollo.

---

se colocó en 308 bajo el llamado régimen Smithsonian. Pero, ese sistema se derrumbó en 1973. A partir de febrero de ese año, se puso en práctica un sistema de cambio flotante. Luego, surgió el aumento drástico del valor de yen frente al dólar.

<sup>8</sup>Durante la Segunda Guerra Mundial, las tropas japonesas invadieron a muchas regiones asiáticas, por ejemplo: lo que hoy es Filipinas, Malasia, Singapur, Indonesia, Birmania, Vietnam, Tailandia, etc., y después del término de la guerra el gobierno japonés no ha ofrecido disculpas oficialmente por haber invadido a los países asiáticos. Mientras tanto, en la época de posguerra Japón exportó muchos productos al mercado extranjero. Los países asiáticos estaban llenos de mercancías hechas en Japón, por lo cual fueron aumentando las críticas del pueblo asiático contra Japón diciendo que durante la guerra Japón invadió militarmente y ahora lo está haciendo económicamente. En 1974 fue muy marcado un suceso simbólico del agravamiento de un sentimiento contrario a Japón, cuando el entonces primer ministro Tanaka visitó a los países asiáticos, él encontró las manifestaciones antijaponesas, como en los casos de Indonesia y Tailandia.

<sup>9</sup>Japan Center for International Finance, *op. cit.*, p.6-9.

<sup>10</sup>Kojima Kiyoshi, "Kaigai tyokusetsu tōshi no riron (La teoría de inversión extranjera directa)", *Hitotsubashi Ronsō*, vol.65, núm.6, junio de 1971, Universidad Hitotsubashi, Kunitachi, Japón.

(2) La inversión japonesa está dirigida principalmente a los sectores de labor intensiva y de recursos naturales intensivos, sectores en los que los países en desarrollo potencialmente tienen una ventaja comparativa. La inversión japonesa al exterior, por lo tanto, tiende a traer la expansión de la capacidad de exportación de estos países y por consiguiente ocasiona también el crecimiento de su economía. Por tanto la importación de los países receptores también aumentará en el proceso. En otras palabras, la inversión japonesa tiene un efecto de estímulo al comercio.

(3) Las empresas estadounidenses prefieren participar al cien por ciento con el fin de obtener máximos beneficios desde su ventaja específica de empresa mientras que las empresas japonesas están más dispuestas a una participación menor en términos más equitativos.

Al margen de estas interesantes observaciones, Kojima no ofrece razones suficientes que expliquen los motivos por los cuales la inversión japonesa en el exterior tuvo lugar principalmente en los sectores tecnológicamente estandarizados en los que la entrada de una nueva parte de las empresas locales parecía ser más factible. Kojima solamente habla de falta de tecnología, capital y/o habilidad administrativa en los países en desarrollo incluso en los sectores tradicionales.

Otro autor Ozawa Terumoto<sup>11</sup> ofrece un argumento más específico sobre las ventajas ofrecidas por la inversión japonesa. En su opinión, las empresas japonesas han realizado importantes, aunque no substanciales, innovaciones tecnológicas. Asimismo sostiene que la insuficiencia de la ventaja competitiva de las empresas japonesas en pequeña escala fue compensada por medio del apoyo oficial ofrecido por el gobierno japonés y por las grandes organizaciones empresariales. Entre estos últimos grupos, figuran las compañías generales de comercio, más conocidas como *Sogo Shosha*, que son las que jugaron un papel clave como organizadores y financiadores. Este aspecto será analizado más en detalle en el capítulo siguiente.

---

<sup>11</sup>Ozawa Terumoto, *Multinationalism, Japanese style: the political economy of outward dependency*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1979, chs.1 y 2.

Al respecto, surge la siguiente pregunta: ¿por qué el gobierno ofrece su ayuda para invertir en el extranjero?

El papel de la ayuda financiera gubernamental nipona a la inversión y el comercio internacionales es muy destacado y conocido. Empero, muchos no saben de donde surge la ayuda financiera del gobierno para el fomento de la inversión extranjera directa de las empresas privadas japonesas. Según Ozawa, el origen de este tipo de ayuda gubernamental se remonta al tiempo de la preguerra y lo explica así:

“Antes de la Segunda Guerra Mundial, Japón instaló bases de producción en el exterior, pero éstas se establecieron en las anteriores colonias japonesas, como Manchukuo, Corea, y Formosa, y fueron limitadas principalmente a las industrias de la minería, los transportes y las comunicaciones y algunos sectores de las industrias pesadas y química. Debido a que Japón consideraba a estos territorios como propios, la inversión llevada a cabo no poseía el carácter de inversión extranjera sino interna y de esta manera, el desarrollo en estos territorios fue más estrechamente planeado y controlado, como parte de política colonial japonesa, por el gobierno que entonces ejercía el poder.”<sup>12</sup>

Por tanto las empresas japonesas adquirieron la costumbre de recibir el apoyo financiero gubernamental para invertir en los territorios de ultramar, de ahí que ya en la época de la posguerra no pudieron cambiar esta manera de operar, y continuaron pidiendo la ayuda al gobierno. El gobierno, por su parte, siguió respondiendo a las peticiones empresariales, a través de los órganos ministeriales, entre los que tienen un papel primordial, el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), encargado de proteger los intereses de los sectores industriales.

---

<sup>12</sup>*Ibid.*, p.3.

Además de la ayuda oficial y la formación de grupos de compañías para el fomento de la inversión japonesa, Ozawa señala que hubo causas macroeconómicas que contribuyeron a la intensificación de la inversión japonesa en el extranjero. Las empresas japonesas difieren de las estadounidenses, en que su salida al exterior no fue consecuencia del crecimiento de compañías individuales, sino producto de factores macroeconómicos tales como la escasez de mano de obra, el problema del deterioro del medio ambiente, la necesidad ingente de conseguir el abastecimiento estable de recursos naturales (sobre todo, después de 1973 cuando se dio el alza del precio del petróleo) y las fricciones causadas por el desequilibrio comercial con los países extranjeros. Todos estos factores tienden a afectar a la economía interna y altera los términos en que operan las empresas grandes y pequeñas en el extranjero.

Según Ozawa, las características principales de la intensificación de la inversión extranjera directa por medio de corporaciones multinacionales japonesas, son resultado de factores macroeconómicos. Según se desprende de su comportamiento.

“ . . . . ellas [las corporaciones multinacionales japonesas] están fuertemente influenciadas por los factores macroeconómicos de su propia economía y por los de los países receptores. Entre los factores significativos, internos y externos, están: la gran dependencia de su economía de mercados extranjeros, ambas para la exportación y la importación (particularmente de recursos naturales); los altos costos ambientales de la industrialización en el país; el incremento fenomenal de los precios de los insumos industriales internos (notablemente, la tierra y la mano de obra); las aspiraciones de los países en desarrollo para industrializarse y su aspiración a atraer capital y tecnología japoneses (particularmente en industrias ligeras de uso intensivo de mano de obra); y el ascendiente proteccionismo en contra de las exportaciones japonesas en el mercado mundial. En resumen, las corporaciones multinacionales japonesas están respondiendo a las

necesidades de su propia economía y a los nuevos requerimientos de los mercados extranjeros aprovechando ambas situaciones."<sup>13</sup>

Los factores macroeconómicos analizados por Ozawa, son la explicación de la situación de la inversión extranjera directa hasta la década de los setenta. Sin embargo, aunque posteriormente se transformó drásticamente la tendencia de la inversión extranjera directa del país del sol naciente durante la década de los ochenta, una vez más en esta ocasión los factores macroeconómicos afectaron evidentemente los flujos de capital nipón al exterior, como se verá en seguida.

#### 2-4. La década de los años ochenta

##### 2-4-1. La tendencia de los años ochenta<sup>14</sup>

Apartir de 1981, la inversión extranjera directa de Japón se acrecentó drásticamente en comparación con la cantidad de inversión realizada durante la década de los años sesenta y setenta. La suma total de la inversión anual osciló entre siete y nueve mil millones de dólares entre 1981<sup>15</sup> y 1983, alcanzando la cifra de 10 mil millones de dólares en 1984. Esta cifra es 4.2 veces más grande que la de diez años atrás. Al principio de la década, hubo proyectos gigantescos de inversión extranjera directa en Asia y América Latina, por lo cual se aumentó el peso relativo de las dos regiones, pero más tarde ésta empezó a decaer. En especial, en Asia se detuvo el rápido aumento del flujo de la inversión en la industria manufacturera, y la nueva inversión se dirigió a los sectores de servicios, comercio y finanzas. En cambio, en la región latinoamericana, la situación de México se

<sup>13</sup>*Ibid.*, p.39.

<sup>14</sup>Japan Center for International Finance, *op.cit.*, p.10-14.

<sup>15</sup>Como aparece en el cuadro 2-1, la inversión extranjera japonesa ha aumentado drásticamente alrededor de un 90 por ciento comparado con el año 1980. El incremento se basa en las siguientes razones: (1) la existencia de dos grandes proyectos de gas natural en Indonesia, (2) el significativo incremento de la inversión dirigida hacia el sector manufacturero estadounidense, especialmente en los campos automotriz, electrónico y de maquinaria, (3) el aumento radical de la inversión dirigida en el sector marítimo de Panamá y Liberia, (4) es preferible el envío de capital desde Japón a Estados Unidos, en lugar de conseguirlo allá



vio afectada a partir de 1982, debido a la crisis de la deuda. Otros países latinoamericanos cayeron también en la situación de empeoramiento económico, entre otras causas, por la hiperinflación de tres y, a veces cuatro dígitos, y la caída de los precios de los productos primarios en el mercado internacional. Por consiguiente, la inversión en la industria manufacturera se estancó, y en cambio el peso relativo de los seguros y las finanzas con el objeto de aprovechar las ventajas de los paraísos fiscales se elevó considerablemente.

En el caso de la inversión hacia América del Norte, dirigida a la industria manufacturera (automóviles, maquinaria y electrónicos), ésta continuó, y se expandió hacia el campo de bienes inmuebles y finanzas y seguros. Esta tendencia propició que la inversión hacia América del Norte ocupara casi la mitad del total de la inversión japonesa.

En el caso de la inversión hacia Europa, correspondiendo a la perspectiva del proteccionismo, y a causa de una enérgica solicitud de establecer compañías afiliadas con empresas niponas, se aumentó la inversión destinada a la industria manufacturera. Además, se amplió la inversión hacia el comercio, las finanzas y los seguros. Por lo tanto el monto total de la inversión japonesa en la región europea volvió a aumentar. Por ese mismo tiempo, los países asiáticos, sobre todo los de la ASEAN, dieron muestras públicas de su preocupación de que las empresas japonesas se alejaran de Asia y prefirieron establecerse en Europa y América del Norte.

La segunda mitad de la década de los años ochenta fue el parteaguas del trayecto de la inversión japonesa al exterior, ya que registró un incremento importante, nunca antes visto. En 1986 la inversión extranjera directa registró un aumento de 82.7 por ciento respecto al año anterior, y posteriormente la inversión llegó a alcanzar más del 40 por ciento anual. En 1989 se dio el monto máximo histórico de 67.5 mil millones de dólares con lo cual la inversión acumulada desde el año 1951 alcanzó la cifra de 253.9 mil millones de dólares.

Por consiguiente, la inversión extranjera directa acumulada de Japón en 1988, supera a la cantidad colocada por Alemania y ocupó el tercer lugar del mundo después de Estados Unidos y el Reino Unido;<sup>16</sup> con posterioridad, Japón se convirtió en el primer país inversionista del mundo en el marco de la inversión extranjera directa en 1988.<sup>17</sup>

En la explicación que de esta tendencia ha hecho un equipo de investigación comisionado por la Agencia de Planificación Económica del gobierno nipón, se señalan los siguientes aspectos: (1) el tamaño de cada proyecto de inversión se ensanchó; (2) el peso de los sectores manufactureros y de desarrollo de recursos naturales declinó, al mismo tiempo que los de finanzas, seguros y los negocios de bienes raíces se expandieron; (3) el porcentaje de la inversión en los países en desarrollo disminuyó, mientras que la de los países industrialmente avanzados aumentó, debido a la expansión de la inversión en actividades comerciales (red de venta), finanzas y seguros, negocio de bienes inmuebles y en los sectores manufactureros afectados por las fricciones comerciales.<sup>18</sup>

Durante la década de los años ochenta la industria pesada (incluyendo vehículos y equipos eléctricos y electrónicos) en América del Norte y Europa atrajeron una buena porción de la inversión manufacturera japonesa. En cambio, las industrias ligera y "sucias"<sup>19</sup> de Asia y América Latina dejaron de ser un incentivo. Esta tendencia de la inversión extranjera directa en esta década no es aplicable a las características analizadas por Kojima antes mencionadas sobre la inversión extranjera

<sup>16</sup>Ozawa Terutomo, "Japan in a new phase of multinationalism and industrial upgrading: functional intergration of trade, growth and FDI", *Journal of World Trade*, vol.25, núm.1, febrero de 1991, Ginebra, p.43.

<sup>17</sup>JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1990*, Tokio, p.2. En 1988, el flujo de inversión extranjera directa japonesa se incrementó hasta 33.8 mil millones de dólares, en cambio la inversión estadounidense fue de 18.9 mil millones de dólares. Mientras que la cantidad de la inversión acumulada japonesa fue de 110.8 mil millones de dólares y la inversión acumulada estadounidense alcanzó a 326.9 mil millones de dólares.

<sup>18</sup>Tsunekawa Keiichi, *Japanese investment in liberalizing Latin America economies: current pattern and possible impacts of the FAT initiatives*, ponencia presentada en el XVII Congreso Internacional de LASA, Los Ángeles, 24-27 de septiembre de 1992, p.5-6.

<sup>19</sup>Durante los años setenta, las industrias química y de fabricación de metal en América Latina y Asia atrajeron más inversión japonesa. Esta tendencia surgió luego de una clara conciencia del problema que por aquellos años representaban estas industrias contaminantes en Japón. Dicho de otra manera, en ese tiempo, Japón sacó al exterior estas industrias como respuesta a las fuertes críticas de los habitantes vecinos a estas fábricas en el interior del país.

directa durante los años sesenta, ni en los estudios comparativos de la inversión extranjera directa entre Estados Unidos y Japón.

La diferencia entre la distribución sectorial y territorial de la inversión directa hacia el exterior entre empresas japonesas y estadounidenses se ha venido rápidamente estrechando. Las empresas japonesas pretendieron invertir en los sectores tradicionales, es decir las industria de la explotación de recursos naturales y de trabajo intensivo en los países en desarrollo. Sin embargo ahora se observa una tendencia entre los japoneses a invertir en los principales sectores de los países de altos ingresos.

#### 2-4-2. Distribución regional

Durante la década de los ochenta, la inversión japonesa registró un cambio de rumbo. Como destino de la inversión japonesa, los países en desarrollo habían tenido un papel relativamente alto y atractivo para los inversionistas japoneses. Pero éste se perdió rápidamente durante esta década. El capital nipón empezó a circular hacia los países industrialmente desarrollados. El porcentaje de total de la inversión japonesa en las regiones en desarrollo (América Latina, Asia y Medio Oriente) descendió de un 50.5 por ciento a un 29.4 por ciento entre 1980 y 1990. La cantidad que recibieron los países en desarrollo tuvo aumentos rápidos que fluctuaron entre 17.7 mil millones de dólares y 91 mil millones durante eso mismo tiempo. Mientras que en conjunto para América del Norte y Europa, o sea los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), subió de un 38.5 por ciento a un 62.9 por ciento.

En más detalle, conforme al cuadro 2-2, el aumento del porcentaje de inversiones japonesas en los países de la OCDE entre 1980 y 1990 fue de 1.6 veces, mientras que el porcentaje de inversión japonesa para los países en desarrollo se redujo en un 58 por ciento del nivel de 1980. Ahora, entre países en desarrollo, la región más afectada por esta tendencia de la inversión japonesa fue el Medio Oriente. El porcentaje que ocupa la inversión en esta última zona disminuyó de 6.2 a 1.1 por ciento.

Igualmente, la importancia relativa de Asia para la inversión nipona en 1990 llegó a casi la mitad de la del año de 1980, mientras que en comparación con las dos regiones mencionadas, América Latina mantuvo una atención relativa de los inversionistas japoneses. Es decir, América Latina resultó menos afectada dentro de los países en desarrollo por las tendencias del flujo de capital nipón durante los años ochenta. La región perdió sólo tres puntos en el transcurso de los diez años.

cuadro 2-2

## Distribución regional de la inversión directa de Japón en el extranjero

	1980		1990	
	cantidad	(%)	cantidad	(%)
Países de la OCDE	13.5	38.5	195	62.9
Países en desarrollo	17.7	50.5	91	29.4
América Latina	6.0	17.0	40	13.0
Continental*	—	—	29	9.3
Asia	9.5	27.3	47	15.3
Medio Oriente	2.2	6.2	3	1.1
Otros**	3.8	11.0	24	7.7
total	35.0	100.0	310	100.0

\* Excluye los paraísos fiscales de Panamá y el Caribe.

\*\* África y Europa del Este.

Notas: La unidad de cantidad de inversión es en miles de millones de dólares.

Fuente: Ministerio de Finanzas del Japón, *Annual Report of International Finance Bureau 1981 y 1991*, reproducido por Gabriel Székely, "Las inversiones japonesas en México", en *Asia Pacifico 1994*, Romer Comejo Bustamante (comp.), El Colegio de México, 1994.

## 2-4-3. Las características de la inversión japonesa de los años ochenta

Ya se han mencionado las tendencias y la distribución regional de la inversión japonesa en el exterior ocurrida durante la década de los ochenta. En esta sección se verán las características de la inversión extranjera directa de Japón durante dicho decenio.

El aumento histórico del flujo de la inversión japonesa al exterior durante los años ochenta obedece a factores principales: el alza del valor del yen; la exaltación del proteccionismo en los socios comerciales de Japón; el desarrollo del mercado interno y la innovación de técnicas productivas.

En primer lugar, el alza del yen iniciada a partir de 1985 tuvo un origen artificial. Con el objeto de ajustar la alta paridad del dólar, los ministros de Finanzas y los gobernadores de los bancos

centrales de los cinco países más industrializados del mundo (Japón, Estados Unidos, Alemania Occidental, el Reino Unido y Francia) se reunieron en Nueva York en septiembre de 1985. Allí, llegaron al llamado Acuerdo del Plaza, acuerdo que reviste un especial significado en la historia contemporánea de la economía internacional. Después de la reunión, las autoridades encargadas de la política financiera de los cinco países realizaron una intervención armónica en el mercado de cambios, lo que ocasionó que en el otoño de 1985, se revaluara la moneda japonesa. De esta manera, mientras el valor del yen se cotizaba en 263 yenes por a dólar en febrero de 1985, en el año de 1988 llegó a 122. Esta revaluación afectó considerablemente a la macroeconomía de Japón. La subida drástica del yen a partir de 1985, causó la pérdida de competitividad de las empresas exportadoras de productos fabricados en Japón en el proceso de cambio de estructura industrial, por lo cual esta circunstancia y la falta de mano de obra interna impulsaron el traslado de fabricas al exterior, sobre todo a los países asiáticos. En consecuencia, el resultado fue la aparición de un gran flujo de inversión extranjera directa proveniente de Japón.

En segundo término, surgió el proteccionismo comercial ejercido por algunos países, que afectó a Japón, por ser un gran exportador mundial, dado que Japón es un país absolutamente escaso de recursos naturales. Para la adquisición de estos recursos, Japón tiene que vender algunos productos de alto valor agregado a otros países. Ésta es la única manera de sobrevivir para los japoneses. Sin embargo, las operaciones de comercio exterior realizadas redundaron en la acumulación de un superávit en la balanza de pagos. Esta situación intensificó la fricción comercial con los países extranjeros, sobre todo con Estados Unidos, que es el primer socio comercial de Japón.

El surgimiento de este proteccionismo comercial tuvo como efecto que la industria manufacturera realizara la producción de mercancías dentro del mercado escogido para evitar la agravación de la fricción comercial existente. También la industria de maquinaria que tiene un alto grado de dependencia de la exportación llevó a cabo la producción para la exportación de productos fabricados en un tercer país conforme aumentaba la necesidad de asegurar, mantener y ampliar el

mercado.<sup>20</sup> Por ejemplo, las principales empresas automovilísticas comenzaron a invertir en Estados Unidos luego de que en este país se impusieron restricciones voluntarias a la exportación de mercancías niponas en 1981.<sup>21</sup> Después de que Estados Unidos empezó a presionar a Japón sobre las exportaciones de semiconductores, muchas empresa electrónicas decidieron invertir en tierra estadounidense.<sup>22</sup>

En la interpretación que Ozawa hace del cambio en las tendencias de la inversión japonesa en la década de los ochenta, señala que a medida que el mercado se hace más sofisticado, requiere del desarrollo de una tecnología manufacturera automatizada y flexible en Japón. Por tanto, la inversión directa todavía funciona en Japón para reconvertir a las viejas industrias y mejorar las industrias locales concentrándose en los productos de valor agregado más alto, y de conocimiento más intensivo para la gente de ingresos más altos.<sup>23</sup> En la opinión de otros autores se afirma que de no haberse presentado estas restricciones comerciales, posiblemente los japoneses no hubieran variado su estrategia de exportación y recurrido a una de inversión extranjera directa en la década de los ochenta.<sup>24</sup>

De hecho, desde finales de los años setenta, las innovaciones en la técnica productiva japonesa como la automatización guiada por computadora, la robótica, la manufactura flexible y un inventario de "justo a tiempo" son principales fuentes de la ventaja japonesa. Estas técnicas productivas contribuyeron claramente a reducir la porción relativa de costo laboral en el total de los costos de producción. Todos ellos son considerados como las técnicas más usadas dentro de la red productiva conectando efectivamente a la administración, el trabajo y el abastecimiento que han logrado un alto desarrollo en Japón. Por lo tanto, las empresas japoneses dueñas de estas técnicas

<sup>20</sup>Japan Center for International Finance, *op.cit.*, p.12.

<sup>21</sup>MITI, *Tsūshō Hakusho 1986*, Tokio, p.182-183. y Robert B. Reich, "Japan Inc., If You Can't Bear Them, 'Joint Venture' with Them", *New Republic*, 26 de noviembre de 1984, p.20.

<sup>22</sup>Yoon Young-Kwan, "The political economy of transition: Japanese foreign direct investments in the 1980s", *World Politics*, vol.43, núm.1, p.14.

<sup>23</sup>Ozawa Terutomo, "Japan en a new . . .", *op.cit.*, p.44-55.

prefieren producir al interior de Japón y exportar sus mercancías al exterior desde su base local. Por otra parte, las necesidades de inversión en el exterior se manifestaron solamente cuando fueron obligadas a hacerlo en atención a la presión política<sup>25</sup> ejercida por los países receptores.

En un estudio dedicado a este tipo de motivos para la inversión al exterior por parte de las empresas niponas, se señala que el motivo más importante para la inversión extranjera directa en los países en desarrollo antes de 1979 fue el bajo costo de producción<sup>26</sup>. Con todo, el motivo más importante para la inversión extranjera directa en los países desarrollados desde 1980 ha sido el conflicto comercial. Es decir que la suma total de los productos nipones exportados se ha venido acrecentando, lo que provocó el conflicto comercial entre Japón y sus socios comerciales. Por lo cual las empresas japonesas reforzaron la inversión, porque en lugar de exportar las mercancías japonesas a los mercados industrializados, con objeto de evitar el conflicto comercial, se invierte dentro de

---

<sup>25</sup>James C. Abegglen y George Stalk, Jr., *Kaisha, the Japanese corporation*, Basic Books, Nueva York, 1985, p.246.

<sup>26</sup>La presión política proveniente de Estados Unidos ha sido la más simbólica. Los conflictos comerciales entre Japón y Estados Unidos se han presentado con varios productos que han cambiado desde textiles, acero, televisión en color, maquina-herramienta hasta automóviles, incluso semiconductores. Conviene mencionar el caso especial de automóviles, así: Durante el año 1980, unos 1820 mil de los autos japoneses fueron vendidos en el mercado estadounidense con aumento del 17.6% respecto al año anterior, mientras la industria automotriz norteamericana entró en recesión económica, dándose un aumento en el número de desempleados en el sector, por lo tanto los sindicatos y congresistas de Estados Unidos reclamaron restricción de la entrada de autos japoneses importados al mercado norteamericano. Por lo anterior el gobierno de Estados Unidos empezó a presionar a Japón para que tomara alguna medida política al respecto; fue así como la industria automotriz nipona decidió aplicar una restricción voluntaria de exportaciones al mercado norteamericano a partir del año 1981. En la segunda mitad de los años 80, con el alza del valor del yen japonés, las compañías de automóviles japonesas trasladaron sus fabricas a territorio estadounidense. Por otra parte, la década de los años 80 fue la época en la que el conflicto comercial entre los dos países se intensificó, debido, entre otras causas a la caída de la economía estadounidense, la cual se exteriorizó en el año 1985 en el que dejó de ser un país acreedor para convertirse en un país deudor, mientras que el superávit comercial japonés con Estados Unidos continuó incrementándose, incluso después del Acuerdo de Plaza en 1985. Esta coyuntura económica de Estados Unidos estimuló otra presión política hacia Japón, la cual está en la propuesta del entonces presidente estadounidense Bush, mediante la cual los dos países empezaron las reuniones de la Iniciativa de Impedimentos Estructurales (SII, según sus siglas en inglés) a partir de 1990, donde las dos partes intercambiaban sus solicitudes con respecto a los cambios económicos estructurales internos, teniendo como resultado un compromiso de Japón en el incremento de inversiones públicas, el fortalecimiento de la legislación antimonopólica etc., y de los Estados Unidos en la disminución del déficit fiscal y la promoción para aumentar el ahorro y las inversiones. Esta SII ha sido considerada como un símbolo de la presión política de Estados Unidos a Japón como consecuencia de la intensificación del conflicto comercial de ambos países.

<sup>26</sup>MITI, *Tsūshō Hakusho 1986*, op.cit., p.182.

mercados destinatarios para establecer bases productivas de sus mercancías y vender sus productos fabricados en los mercados mismos. Ésta fue la razón que motivó a que la inversión japonesa en la industria de maquinaria en América del Norte y Europa abiertamente se expandieron durante los años ochenta. Sin embargo, la producción en el exterior de las empresas japonesas representó nada más un 6.4 por ciento del total de la producción en 1990, al mismo tiempo que las empresas estadounidenses produjeron 23.8 por ciento en el exterior en 1989.<sup>27</sup>

El descenso de la importancia relativa del costo laboral en las industrias de maquinaria significa que las empresas japonesas no siempre necesitan ubicar sus plantas en los países en desarrollo donde se encuentra el incentivo de los bajos salarios. La decisión de ubicar la inversión se hace conforme a varios factores incluyendo la infraestructura y proximidad al mercado escogido, los incentivos ofrecidos por los gobiernos de los países receptores, el nivel tecnológico de la sociedad en estos países, la presión proteccionista y el nivel de salarios. Esto explica porque las empresas de maquinaria japonesas desean quedarse por principio en el país de origen o en su defecto, ubicarse principalmente en los países de altos salarios como Estados Unidos y los países europeos al ser forzadas a establecerse en el exterior.

El otro factor externo importante es el hecho de que los países desarrollados han buscado la inversión extranjera directa con el objeto de lograr el desarrollo económico, aumentar empleos y mejorar la balanza de pagos.

En resumen, las causas del drástico e histórico cambio en la inversión nipona durante el decenio de los ochenta obedeció a tres factores principales y un factor complementario: (1) el incremento del valor del yen; (2) la exacerbación del proteccionismo comercial; (3) la revolución en los términos de producción y el desarrollo del mercado interno; y (4) la invitación a empresas inversionistas por parte de los gobiernos locales.

---

<sup>27</sup>Tsunekawa Keiichi, *op.cit.*, p.8-9.



## 2-5. La década de los años noventa

En la década de los años ochenta se amplía el tamaño del monto total de la inversión japonesa en el mundo, debido a que desde el final de los ochenta hasta el principio de los noventa, Japón jugó el papel de locomotora del segundo periodo de auge en la inversión extranjera directa. Durante esta época, en 1988 Japón superó por primera vez a Estados Unidos como el inversionista directo más grande del mundo. En términos de reserva existente de inversión directa, en 1988 Japón superó a Alemania, logrando ocupar el tercer lugar después de Estados Unidos y el Reino Unido.

Sin embargo, la vitalidad de la inversión extranjera directa de Japón se debilitó aceleradamente a principios de los años noventa. Japón que había encabezado de manera dinámica el segundo gran auge de la inversión extranjera directa, ya no tuvo más capacidad. Esta tendencia apareció después de terminar la época económicamente próspera en el país del sol naciente, época a la que se le calificó como la de la llamada economía de burbuja. Luego de ocurrir este derrumbe, la economía nipona entró en una etapa de recesión económica, tal vez la más larga y profunda de la posguerra<sup>28</sup>.

En relación con el tercer periodo de auge de la inversión extranjera directa iniciado a partir de 1995, cabe decir que tampoco Japón ha marchado a la cabeza, ni siquiera ha destacado en su flujos de capital foráneo.

Según los datos básicos de la balanza de pago en 1995, el flujo de la inversión directa de Japón al extranjero registró 22.7 mil millones de dólares, incrementándose 25.2 por ciento respecto al año anterior, y por consiguiente, después de cuatro años de estancamiento, la suma anual de inversión

---

<sup>28</sup>Además del fin de la época de la economía de burbuja, la caída de la inversión extranjera directa de Japón se ha debido al estancamiento de la situación económica de los países industrializados, la depresión del mercado inmobiliario en Estados Unidos y Europa y la disminución de los créditos al sector productivo a

japonesa superó por primera vez la línea de los 20 mil millones de dólares, entrando a una etapa de ampliación de la inversión japonesa. Empero la vitalidad del flujo de la inversión directa del Japón es evidentemente distinta al registrado durante la etapa de expansión de la inversión japonesa, que fue más pronunciado en el período 1988 y 1991 cuando se registró una cantidad anual de aproximadamente 30 o 40 mil millones de dólares. Sin embargo en la actualidad el crecimiento de la inversión japonesa es lento y con un porcentaje bajo.<sup>29</sup>

cuadro 2-3

La porción de inversión extranjera directa de Japón, por país / región

	1988-1991	1994	1995
el mundo	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	51.6	34.5	39.1
Unión Europea	22.0	15.8	14.4
Sudeste Asiático	9.8	19.2	23.0
China	1.2	10.0	14.0

Nota: (1) La unidad es porcentaje.

(2) La cifra de durante 1988-1991 es el promedio anual.

(3) La Unión Europea de 1995 es de 15 países, y los demás es de 13 países.

Fuente: JETRO, *JETRO Hakusho: Toshi-hen 1997*, JETRO, Tokio, 1997, p.10.

Las características más marcadas de la tendencia de la inversión nipona durante la década de los noventa, es la distribución regional que fue alterada manifiestamente en comparación con la etapa del final de los años ochenta. En ese tiempo, según el cuadro 2-3, la inversión japonesa se concentró en Estados Unidos y Europa. Sin embargo, a mediados de los años 90, la importancia de China y el Sudeste Asiático ha aumentado relativamente en comparación con la del final de los años 80, haciendo bajar relativamente la participación de Estados Unidos y Europa. El porcentaje correspondiente a Estados Unidos y Europa dentro del flujo total de la inversión directa extranjera nipona ha tenido un descenso muy rápido. El promedio recibido por Estados Unidos fue de 51.6 por ciento durante 1988-1991 y mientras que durante ese mismo tiempo el de la Unión Europea fue de 22.0 por ciento. Sin embargo en 1995 Estados Unidos tiene solamente 39.1 por ciento, lo cual

causa de la crisis del sector financiero. Al respecto, véase: JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1993*, Tokio, 1993, p.76.

<sup>29</sup>JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*, Tokio, p.9.

representa una pérdida de más de 10 puntos. En cambio, en la Unión Europea su disminución fue de un 14.4 por ciento en 1995.

Durante ese mismo período, el peso relativo de la inversión japonesa dirigida al Sudeste Asiático tuvo un fuerte aumento. El porcentaje correspondiente al Sudeste Asiático ascendió del 9.8 al 23.0 por ciento, duplicándose la tasa de incremento. La tendencia más notable de flujo de capital japonés hacia los países en desarrollo tuvo como destinataria a China. El porcentaje promedio de la inversión nipona hacia China durante 1988-1991 sólo alcanzó un 1.2 por ciento, empero para 1995 ascendió a 14.0 por ciento. Esta cifra muestra que el incremento de la inversión para China ha sido de diez veces, y su porcentaje casi equivale al de la Unión Europea.

En años recientes, el patrón de distribución geográfica de la inversión japonesa al exterior ha cambiado drásticamente en comparación con el comportamiento tenido a finales de los años ochenta y principios de los noventa. Como se ha mencionado la diferencia más evidente es el desplazamiento del mercado escogido desde los países desarrollados hacia el Este de Asia y el Sudeste Asiático.

Aunque el recuperamiento del flujo de la inversión extranjero directa de Japón continuó en 1996—llegando a sumar 23.4 mil millones de dólares (cifra estimada con base en la balanza de pagos)<sup>30</sup>—, esta cifra se encuentra todavía ligeramente por encima de la mitad del nivel promedio anual del punto culminante del flujo de la inversión extranjera directa que fue 39.5 mil millones de dólares durante el período 1988-1991.<sup>31</sup> El incremento de la inversión extranjera directa fue de 16 por ciento en 1995 y 9 por ciento en 1996 (año fiscal).<sup>32</sup>

En años recientes ha aparecido una nueva característica en la inversión extranjera directa no sólo de Japón sino también de otros países: las ganancias reinvertidas en el marco de los movimientos de capital foráneo. Las ganancias reinvertidas son del flujo de reserva interna y la inversión hecha

---

<sup>30</sup>UNCTAD, *World investment report 1997: Transnational corporations, market structure and competition policy*, Naciones Unidas, Nueva York, 1997, p.47.

<sup>31</sup>JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*, op.cit., p.10.

<sup>32</sup>UNCTAD, op.cit., p.47.

por medio de préstamos adquiridos por las propias empresas filiales y no por la casa matriz. A este respecto hay indicios de un incremento en las ganancias reinvertidas de Japón. Sin embargo, no se conoce con certeza el monto de las ganancias reinvertidas por empresas japonesas, ya que no existen estadísticas que den cuenta de las ganancias reinvertidas, porque los datos sobre la balanza de pagos publicados por el gobierno japonés no incluyen las ganancias reinvertidas. Por lo tanto, no se puede conocer realmente el flujo de la inversión extranjera directa japonesa.<sup>33</sup>

La información disponible proviene de una encuesta realizada por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria del gobierno nipón, titulada "la Operación Extranjera de Empresas Japonesas", en la que se analizan las ganancias reinvertidas de Japón. Según dicha encuesta, en el año 1994 (año fiscal), la suma total de las ganancias reinvertidas por las empresas manufactureras japonesas alcanzó la cifra de 13.6 mil millones de dólares, una suma sin precedentes. Esta cantidad es casi igual al flujo de la inversión japonesa efectuada en el sector manufacturero durante ese mismo año (según datos del Ministerio de Finanzas), que fue de 13.8 mil millones de dólares. Esto implica que si las ganancias reinvertidas se sumaran al flujo de la inversión japonesa del sector manufacturero, llegarían a 27.4 mil millones de dólares. Esta cantidad de inversión en el campo de las manufacturas en 1994 puede haber excedido a la cifra más alta lograda en mismo sector en 1989. Aunque las estadísticas no reflejan la realidad de la inversión extranjera directa proveniente de Japón, puede suponerse que hay una gran cantidad de capital japonés circulando por el mundo. En 1994 era claro que la cantidad total de inversión extranjera directa (inversión normal y ganancias reinvertidas) superaba a las de Francia y el Reino Unido colocando a Japón como el segundo inversionista más grande del mundo después de Estados Unidos. Además, en la región de Asia durante el año fiscal de 1994, las empresas japonesas invirtieron en el sector manufacturero 5.2 mil millones de dólares, mientras que las ganancias reinvertidas fueron cerca de 7 mil millones de dólares. Las ganancias

---

<sup>33</sup>En la estadística de la balanza de pago, del gobierno japonés, aparece ganancias reinvertidas a partir del enero de 1996, por lo tanto, de aquí en adelante, se evidenciará la cantidad de ésta en la estadística

reinvertidas en el sector manufacturero alcanzaron una cifra 1.3 veces más grande que la inversión extranjera directa registrada en las estadísticas oficiales.<sup>34</sup> Por lo tanto, las cifras de la inversión japonesa junto con las ganancias reinvertidas, resulta mayor el monto de la inversión nipona registrada por las estadísticas oficiales.

cuadro 2-4

Inversión extranjera directa japonesa acumulada en el exterior (desde 1951 hasta 1995)

	cantidad	Porcentaje
América del Norte	225,452	43.8
América Latina y el Caribe	59,025	11.5
Asia	88,489	17.2
Cercano y Medio Oriente	4,886	0.9
Europa	98,337	19.1
Africa	8,076	1.6
Oceania	30,044	5.8
Total	514,300	100.0

Nota: La unidad de la cantidad de la inversión es 100 millones de dólares.

Fuente: JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*, Tokio, 1997, p.517.

Según ha sido mencionado, durante la década de los ochenta, la inversión extranjera directa nipona se dirigió principalmente a los países desarrollados, lo cual hizo que Japón se convirtiera en el primer país inversionista del mundo, y en el pivote de los movimientos de capital en todo el mundo, encabezando el segundo período de auge de la inversión extranjera directa. Sin embargo, una vez que se redujo la importancia del papel de Japón como proveedor de capital, al iniciarse el tercer gran momento en la inversión extranjera directa, la distribución geográfica del flujo de inversión nipona ha variado. Sus inversiones se concentran en Estados Unidos y Asia, pero el peso relativo de Estados Unidos en la cifra total de la inversión extranjera directa nipona ha bajado ostensiblemente.

Durante el segundo periodo resulta evidente que Japón no ha prestado atención a los países asiáticos como destinatarios de sus capitales. Ha sido en años recientes que Asia surgió como mercado emergente. Por lo tanto, los inversionistas japoneses comenzaron a poner sus mirada en el

gubernamental.

<sup>34</sup>JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*, op.cit., p.31-32.

mercado asiático incrementándose la inversión japonesa en esa región. Las estadísticas muestran esta tendencia, aunque la porción de la inversión acumulada entre 1951-1995 en la región es de 17.2 por ciento (cuadro 2-4), la región asiática recibió 23.6 por ciento de inversión proveniente de Japón en 1994, 24.2 por ciento en 1995 y 24.2 por ciento en 1996 (cuadro 2-5). Esta tendencia implica que ahora el peso relativo de Asia está aumentando rápidamente, y las empresas japonesas ponen mayor atención al mercado de Asia.

cuadro 2-5

El porcentaje de inversión extranjera directa japonesa por región

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
América del Norte	50.2	47.8	45.3	42.7	42.4	43.3	44.9	47.9
América Latina y el Caribe	7.8	6.4	8.0	8.0	9.4	12.7	7.6	9.3
Asia	12.2	12.4	14.3	18.8	18.4	23.6	24.2	24.2
Cercano y Medio Oriente	0.1	0.0	0.2	2.1	0.6	0.7	0.3	0.5
Europa	21.9	25.1	22.5	10.7	22.0	15.2	16.7	15.3
África	1.0	1.0	1.8	0.7	1.5	0.8	0.7	0.9
Oceanía	6.8	7.3	7.9	7.0	5.6	3.5	5.5	1.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen, 1991-1997* y Instituto de Política Fiscal y Monetaria, Ministerio de Finanzas del Japón, *Monthly Finance Review*, agosto de 1997, núm.289, Tokio, p.5.

Mientras tanto, América Latina y el Caribe no resultan ser un mercado muy atractivo para el capital japonés. Así lo muestran los datos de 1995, donde la región latinoamericana sólo logró captar un 7.6 por ciento de la inversión de Japón, cifra que observó un ligero aumento en 1996, en que alcanzó un 9.3 por ciento. Pero la porción de la inversión acumulada (1951-1995) de América Latina ocupa más de 11 por ciento. Esto implica que la importancia de América Latina como mercado de inversión para los inversionistas japoneses se ha venido perdiendo a lo largo de la posguerra.

La tendencia de la inversión extranjera directa japonesa ha registrado un rápido aumento a lo largo de posguerra. Durante los años cincuenta, sesenta y setenta, la cantidad de inversión extranjera directa registró constantes aumentos, a pesar de que temporalmente la crisis petrolera de 1973 afectó las actividades de las empresas japonesas. Hasta los años setenta, más de la mitad de la inversión japonesa se ha dirigido a los países en desarrollo. Pero, ya en la década de los ochenta, en especial

durante sobre todo la segunda mitad de los años ochenta, se ha transformado radicalmente no sólo la distribución regional sino también la cantidad de inversión salida de Japón. El monto de la inversión japonesa ha acumulado llegando a ocupar el primer lugar en el mundo en 1988, al mismo tiempo que Japón impulsó el segundo período de desarrollo de la inversión extranjera directa. Por otra parte, el cambio de la distribución regional también ha sido notable. Hasta 1964 la inversión japonesa acumulada en los países en desarrollo, sobre todo en Asia y América Latina fue de 71.6 por ciento del monto total de inversión. Sin embargo, durante los años de 1986-91 la inversión acumulada dirigida a los países de alto ingreso fue 74.8 por ciento, mientras que 25.2 por ciento fue para los países en desarrollo (cuadro 2-6).

cuadro 2-6

Inversión extranjera directa de Japón, 1951-1991.

año	Mundo	países desarrollados		países en desarrollo	
	Cantidad	cantidad	porcentaje	cantidad	porcentaje
1951-1971	4,438	2,213	49.9	2,225	50.1
1972-1980	32,061	14,155	44.0	17,946	56.0
1981-1985	47,152	25,246	53.5	21,906	46.5
1986-1991	268,741	201,083	74.8	67,658	25.2
1986	22,320	14,872	66.6	7,448	33.4
1987	33,364	23,260	69.7	10,104	30.3
1988	47,022	33,957	72.2	13,065	27.8
1989	67,540	53,001	78.5	14,539	21.5
1990	56,911	45,288	79.6	11,623	20.4
1991	41,584	30,705	73.8	10,879	26.2
1951-1991	352,392	242,657	68.9	109,735	31.1

Fuente: Ministerio de Finanzas

La inversión extranjera directa nipona se ha venido ampliando rápidamente a lo largo de la posguerra hasta principios de los años noventa. No obstante, su vitalidad se debilitó cuando se rompió la economía de la burbuja al interior de Japón.

Empero en la década de los noventa, ha habido cambios en la distribución regional que llevaron los flujos de inversión japonesa hacia los países en desarrollo, siendo esta vez, Asia el lugar de destino más importante, quedando América Latina a la zaga.

Otro cambio importante registrado se ha operado en el carácter tradicional de la inversión japonesa, que ya no se dirige a los sectores de trabajo intensivo, sino que durante la década de los ochenta, se ha empezado a orientar hacia los principales sectores modernos, es decir a los sectores de capital intensivo en los países industrialmente avanzados.

Finalmente ha aparecido un nuevo fenómeno en el comportamiento de los flujos de inversión, que es la creciente importancia de las ganancias reinvertidas dentro de total de la inversión japonesa. Este fenómeno se ha registrado más claramente en Asia. Esto implica que la inversión extranjera directa se encamina a los países donde hay pronósticos de que la economía de la región está en vías de lograr un alto crecimiento, creándose un mercado emergente donde se pueden consumir productos fabricados por empresas de capital japonés. Dicho de otra manera, en la década de los años noventa, por lo general la inversión extranjera directa japonesa no se orienta más hacia los lugares donde hay mano de obra barata, como ocurría hasta los años setenta, ni para entrar al mercado local como una forma alternativa de inserción que contrarrestara al proteccionismo comercial en la década de los ochenta, sino para buscar los mercados emergentes de alto crecimiento económico donde pueden colocar sus mercancías.



### Capítulo 3. Inversión japonesa en América Latina

En los capítulos anteriores, se han analizado las tendencias actuales de la inversión extranjera directa en el mundo según las estadísticas de la UNCTAD y el carácter y la trayectoria de la inversión extranjera directa japonesa a lo largo de la posguerra. En este capítulo se abordarán para las tendencias y características de la inversión extranjera directa de Japón en América Latina. Pero este efecto es necesario revisar someramente la historia de la relación entre Japón y América Latina, como un antecedente para situar el carácter y las tendencias que tiene la inversión japonesa en la región antes de la situación que reviste en los años noventa, y finalmente, se analizará la participación de la inversión japonesa en el marco del comercio exterior de América Latina, no sólo con Japón sino también con terceros países.

#### 3-1. Relaciones entre Japón y América Latina

La relación entre Japón y América Latina es muy antigua. Sus antecedentes se remontan al siglo XVI. Sin embargo, ésta es una historia trunca, porque poco después de empezar la relación, ésta se suspendió como consecuencia de la decisión del shogunato Tokugawa de cerrar la puerta a los extranjeros, estableciendo el *sakoku*, el "autoenclaustramiento", política que impidió la difusión del cristianismo y acabar con los interés comerciales de españoles y portugueses. A partir de ese momento y por espacio de doscientos años Japón limitó sus contactos con los extranjeros, con excepción de los chinos, los coreanos y los holandeses.

En esta primera sección se analizará la historia de la relación de las dos partes, con el propósito de establecer su importancia en la historia contemporánea. La característica de estos vínculos es de índole económica y unilateral, lo cual significa el predominio de los asuntos económicos. Así, por ejemplo, mientras la política exterior japonesa se ve afectada por cuestiones políticas con los países vecinos de Asia, donde las secuelas históricas de la guerra llevada a cabo

hace más de medio siglo, persisten en los casos de los diferendos territoriales con Rusia, Corea del Sur, China y Taiwan y la alianza militar con Estados Unidos, en el caso de América Latina no hay ningún asunto de carácter político que afecte las relaciones.

Los problemas diplomáticos que América Latina enfrenta con otros países extranjeros fuera de la región; se presentan en los casos de la inmigración mexicana a Estados Unidos; el bloqueo económico impuesto por este último país a Cuba; la continua amenaza de la "certificación" estadounidense a los países latinoamericanos productores de drogas; el diferendo territorial entre Argentina e Inglaterra; el problema de los desaparecidos durante los periodos de la dictadura militar entre España con Argentina y Chile. Desde esta perspectiva, las relaciones con Japón no planean problemas políticos ni diplomáticos. Por otro lado el carácter unilateral de la política exterior japonesa radica en que han sido los japoneses los que han tomado la iniciativa de acercarse a América Latina. Antes de la Segunda Guerra Mundial la situación se planeó en forma de flujos migratorios. Posteriormente, a lo largo de la posguerra, comenzaron a salir las inversiones japonesas hacia América Latina, mientras que el flujo de capital foráneo desde América Latina a Japón ha sido prácticamente nulo. Más aún, en el comercio exterior entre ambas partes han sido los hombres de negocios japoneses quienes han llevado a cabo el intercambio comercial no sólo de Japón a América Latina, sino también de América Latina a Japón. Estas constantes pueden observarse a lo largo de la historia de las relaciones entre Japón y América Latina como se verá en seguida.

### 3-1-1. El periodo de la preguerra

La característica más notable de la relación entre Japón y América Latina desde el inicio de la era Meiji (1868) hasta el estallido de la guerra entre Japón y Estados Unidos (1941) fue la migración de los japoneses. Durante ese periodo, hubo por supuesto intercambio comercial, pero el

monto total de la exportaciones e importaciones fue muy reducido.<sup>1</sup> Por lo tanto, la migración japonesa es el elemento histórico preponderante en el periodo de la preguerra. Según datos estadísticos del Ministerio de Asuntos Exteriores, entre 1899 y 1941 el número de inmigrantes nipones llegados de América Latina fue de 244,536.<sup>2</sup>

La demanda de este flujo de inmigrantes japoneses a la región obedece, de acuerdo con Kunimoto Iyo, la necesidad de migración por parte de los gobiernos latinoamericanos:

“A medida que se aceleraba el desarrollo económico, la demanda de mano de obra se intensificó, lo que provocó esfuerzos especiales para atraer a los trabajadores asiáticos. Entre 1850 y 1874 se trajeron *coolies* chinos a Perú, Cuba y México, pero este proceso concluyó a causa de las disputas internacionales generadas por el trato equivalente a la de esclavos que recibieron estos trabajadores. Algunos gobiernos latinoamericanos empezaron a buscar contactos con agentes japoneses para la importación de trabajadores. Perú fue el primero que logró traer un grupo de trabajadores japoneses contratados. Pronto lo imitaron México y Brasil.”<sup>3</sup>

Por el lado de Japón los motivos por los que se dio el flujo de la emigración fueron factores socioeconómicos gestados durante finales del siglo XIX y principios del XX.

“El interés de Japón por América Latina surgió por primera vez a fines del siglo XIX, cuando se veía a esa región como un lugar propicio para el envío de emigrantes, a fin

---

<sup>1</sup>Kunimoto Iyo, “Nihon jin no raten amerika iijū shi (Historia de migración japonesa hacia América Latina)”, en *Raten amerika tono kyōzon* (Convivencia con América Latina), Barbara Stallings, Gabriel Székely y Horisaka Kotaro (comp.), Dōbunkan, 1991, Tokio, p.6.

<sup>2</sup>*Ibid.*, p.7.

de combatir la pobreza, la sobrepoblación y el desempleo dentro de Japón. Necesitada de mano de obra, América Latina respondió con cierto entusiasmo y se convirtió en el principal destino de los emigrantes japoneses. Al estallar la segunda Guerra Mundial, más de 200 000 japoneses se habían instalado en América Latina, sobre todo en Brasil, pero también en Perú y México.”<sup>4</sup>

Resulta claro que el origen de la inmigración japonesa al exterior tiene sus raíces en los problemas socioeconómicos de Japón, tales como la pobreza, la sobrepoblación y el desempleo. A través del envío de connacionales al extranjero, el gobierno japonés buscaba bajar las tasas del desempleo y población.

La migración fue la tónica de la relación entre Japón y América Latina, antes de la Segunda Guerra Mundial, y fueron precisamente los inmigrantes quienes construyen un “puente” entre el Océano Pacífico, por razones económicas y de manera unilateral.

### 3-1-2. La posguerra

A principios de la posguerra los intereses de Japón por acercarse a América Latina fueron: (1) el interés por restablecer las relaciones diplomáticas con los países latinoamericanos, rotas por los avatares de la Segunda Guerra Mundial cuando la mayoría de los países de la región le declararon la guerra. Concluida ésta, la reanudación de relaciones diplomáticas con los países latinoamericanos no fue muy expedita. Por tanto, los familiares de inmigrantes japoneses en América Latina presionaron al gobierno para que se abriera la posibilidad de reanudar estos lazos. Tales fueron los casos de

---

<sup>3</sup>Kunimoto Iyo, “La emigración japonesa a América Latina”, en *Japón, los Estados Unidos y la América Latina: ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, Barbara Stallings y Gabriel Székely (comps.), FCE, 1993, México, p.113.

<sup>4</sup>Barbara Stallings y Horisaka Kotaro, “Japón y América Latina: Nuevos esquemas en los años noventa”, en *América Latina en un mundo nuevo*, Abraham F. Lowenthal y Gregory F. Treverton (comps.), FCE, 1996, México, p.158.

Brasil y Perú; (2) Debido a un excedente de población campesina, el gobierno buscó enviar emigrantes a algunos países, como Brasil, Bolivia y Paraguay, quienes fueron bien aceptados durante la década de los cincuenta; (3) A principios del periodo de la posguerra, América Latina empieza a significar para Japón una región atractiva como fuente de materias primas, y mercado para los productos fabricados en Japón, a pesar de la estrategia de sustitución de importaciones. Asimismo, América Latina reviste otro interés como países destinatarios de inversiones japonesas en gran escala, como son la industria de textil, la construcción naval y la adquisición de aparatos electrónicos.<sup>5</sup>

De entre éstos tres elementos, el segundo y el tercero revisten un marcado carácter económico, mientras que el primero posee un carácter social y político, aunque también posee implicaciones económicas. Ciertamente por aquellos años, la vida social de los países latinoamericanos resultaba mucho mejor que la nipona de ahí que es de suponerse que el gobierno japonés tenía la expectativa de que los *nikkei* (descendientes de los inmigrantes japoneses en otros países) establecidos en América Latina enviaran remesas de dinero a sus parientes radicados en el destruido y derrotado Japón.<sup>6</sup>

Los factores económicos han sido determinantes en la definición de esta relación dándole al marcado tinte económico y unilateral que la ha caracterizado.

### 3-1-3. El impacto de la Revolución Cubana

La característica de la política exterior de Japón seguida de la Segunda Guerra Mundial ha estado basada en el principio de *seikei-bunri* (separación de la política y la economía). Este principio tiene como fin asegurar y mantener las relaciones económicas con otros países. De esta manera Japón

<sup>5</sup>Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman, "Japan, Latin America, and the United States: Prospects for cooperation and conflict", en su *Japan and Latin America in the new global order*, Lynne Rienner Publishers, 1992, Boulder, Colorado, p.123.

<sup>6</sup>Comparando con los *nikkei* estadounidenses, los latinoamericanos no sufrieron tanto durante la Segunda Guerra Mundial. A los *nikkei* estadounidenses se les envió a campos de concentración durante la Guerra, calificándoles como "enemigo", sin embargo esto no aconteció con los descendientes de italianos y alemanes.

rehuye involucrarse en los asuntos políticos de terceros países, como consecuencia de la opinión compartida por los japoneses, sobre la terrible experiencia de la guerra.

El primero de enero de 1959, tuvo lugar el triunfo de la Revolución Cubana comandada por Fidel Castro y su ejército insurgente y poco tiempo después, se estableció un régimen socialista en el propio "patio trasero" de Estados Unidos, causando la ruptura de las relaciones diplomáticas de este país con Cuba y una ofensiva diplomática para que los países latinoamericanos hicieran lo propio. Con excepción de México, el resto de los países latinoamericanos cedieron a la presión estadounidense. Ante esta situación el gobierno japonés no sintió que debería abandonar el principio del seikei-bunri, y mantuvo las relaciones diplomáticas,<sup>7</sup> llegando incluso a concertar un tratado de comercio con el país caribeño.<sup>8</sup> Esta decisión de mantenimiento de las relaciones con Cuba es muy distinta a la actitud adoptada por parte de la entonces Alemania Occidental, que rompió las relaciones diplomáticas con el país caribeño para mostrar a Estados Unidos su fidelidad como un aliado sincero.<sup>9</sup> Para Japón era importante mantener estos vínculos y no quedar fuera del mercado de exportación del azúcar cubano cuyas importaciones fluctuaron de 32 por ciento en 1959 a 16 en 1960 y 23.4 en 1961,<sup>10</sup> una razón de peso por la que Japón no podía interrumpir sus relaciones con el país caribeño.<sup>11</sup>

---

No obstante, en el caso de México merece mencionar que la población *nikkei* residente en las costas del Pacífico fueron trasladados a la Ciudad de México y Guadalajara durante ese mismo periodo.

<sup>7</sup>No sólo Japón sino también Estados Unidos reconocieron al gobierno revolucionario tras el éxito de la Revolución. Pero, después de que el gobierno cubano realizara la reforma agraria, se empeoró la relación entre Cuba y Estados Unidos. A finales de enero de 1961, Estados Unidos rompió las relaciones. En cambio, el tratado de comercio entre Japón y Cuba fue firmado en abril de 1960 y la Dieta japonesa lo aprobó por unanimidad.

<sup>8</sup>Matsushita Hiroshi, "Sengo no wagakuni no gaikôteki taiô (Correspondencia diplomática de Japón en la posguerra)", en *Raten amerika tonô kyôzon* (Convivencia con América Latina), Barbara Stallings, Gabriel Székely y Horisaka Kotaro (comp.), Dôbunkan, 1991, Tokio, p.37-39.

<sup>9</sup>Gerhard Drenkonja Kornat, "Europe's Rediscovery of Latin America", en *Latin America, Western Europe and the U.S.*, Wolf Grahendorf y Riordan Roett (comps.), 1985, Praeger, Nueva York, p.66.

<sup>10</sup>Matsushita Hiroshi, "La política japonesa en América Latina después de la Segunda Guerra Mundial", en *Japón, los Estados Unidos y la América Latina: ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, Barbara Stallings y Gabriel Székely (comps.), FCE, 1993, México, p.95.

<sup>11</sup>En la actualidad el peso relativo del azúcar cubano ocupado en el total de las importaciones de Japón ha bajado. Durante 1995 el porcentaje del sacárido (azúcar en general) cubano por importación total de este

Es de hacerse notar que el eje central de la política exterior de posguerra del gobierno japonés hacia América Latina ha sido el de seguir los lineamientos trazados por Estados Unidos cuyo objeto principal era frenar el desarrollo y expansión del comunismo. Por tanto, la decisión japonesa de mantener la relación con Cuba posee un carácter excepcional. En efecto, años más tarde, durante la administración del presidente Ronald W. Reagan, el gobierno nipón reconoció la llamada "misión de rescate" de Estados Unidos en Granada en 1983; de la misma manera, rehusó cautelosamente ofrecer la ayuda gubernamental hacia Nicaragua. La situación con Cuba se ha mantenido inalterada y Japón continuó siendo el comprador principal del azúcar cubano durante la mencionada administración derechista estadounidense.<sup>12</sup>

#### 3-1-4. La influencia de los años setenta

Los hechos sucedidos a principios de los años sesenta causaron que los japoneses se vieran obligados a prestar su atención a la región latinoamericana. En 1973 ocurrieron tres principales eventos internacionales, que afectaron fuertemente a Japón, y que llevaron al gobierno nipón a tomar conciencia de la importancia de América Latina no sólo en términos económicos sino también estratégicos. Estos son;<sup>13</sup>

(1) La decisión de Estados Unidos de renegociar el Tratado de Canal de Panamá con el gobierno panameño creó una gran inquietud en Japón, por ser ésta la ruta de la que dependen la exportación a los mercados situados en la costa del este de Estados Unidos y Europa.

---

producto en Japón ocupa 6.9 por ciento, luego del sacárido australiano (28.6 por ciento) y el tailandés (25.4), y la porción del azúcar cubano ocupa a 10.1 por ciento igualmente después del australiano con 41.1 y el tailandés con 33.6 en mismo año. Al respecto, véase: MITI, Tsùshô Hakusho, 1996, p.155-156.

<sup>12</sup>Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman, *op.cit.*, p.125-126.

(2) La decisión inesperada de la administración Nixon de imponer el embargo de la exportación de soya (la fuente más importante de proteína para el promedio de los hogares japoneses) con el fin de establecer los precios agrícolas, llevó a los japoneses a buscar frenéticamente fuentes alternativas en el hemisferio occidental, encontrando en Brasil, un productor dispuesto a suministrar la soya al mercado japonés.

(3) La cuarta guerra del Medio Oriente iniciada en 1973, la amenaza del boicot petrolero árabe, y la consecuente decisión de Estados Unidos de explotar las reservas petroleras de Alaska únicamente para el consumo del mercado interno, llevaron a un cambio de estrategia diplomática que hizo que el petróleo ocupara un lugar preponderante en la política exterior japonesa, cuyo resultado fue el acercamiento con México.

En estos tres acontecimientos privan fundamentalmente los factores económicos. En el primer caso, Japón decidió participar en el proyecto de construcción de un segundo canal en el Istmo, buscando con ello asegurar la libertad de navegación en el Canal de Panamá, cuestión que reviste una mayor importancia para Japón en el marco de sus relaciones con América Latina.<sup>14</sup>

### 3-1-5. Después del fin de la Guerra Fría

Como ya se ha mencionado, después de la Segunda Guerra Mundial, Japón había evitado inmiscuirse en los asuntos internos de terceros países basándose en el principio de *seikei-bunri*. Pero, debido a las presiones de la administración de George Bush, Tokio tomó interés en el desarrollo del sistema democrático y éste empezó a figurar en la agenda política exterior japonesa en la región. En

---

<sup>13</sup>*Ibid.*, p.124.

<sup>14</sup>Peter H. Smith, "Shin kokusai titsujo no sinario to kankei henkaku (La trama del nuevo orden internacional y el cambio de relación)", en *Raten amerika tonu kyōzon* (Convivencia con América Latina), Barbara Stallings, Gabriel Székely y Horisaka Kotaro (comp.), Dōbunkan, 1991, Tokio, p.261.



el pasado, al gobierno nipón le interesaba más la estabilidad política que el desarrollo de las instituciones democráticas en los países latinoamericanos, por considerar que si no hay la estabilidad interna, no hay condiciones para la consecución tranquila de las transacciones económicas, como fueron los casos frecuentes de los golpes de Estado, la destrucción de instalaciones productivas por grupos rebeldes, la posibilidad de sufrir atentados terroristas.

Debido a este cambio, el gobierno japonés ha empezado a hablar de democracia en el marco de la política exterior hacia América Latina, dejando entrever la posibilidad de involucrarse en la política interior de los países latinoamericanos. Así lo manifestó en un discurso pronunciado en 1993 en la Universidad de los Andes, en Bogotá, Colombia, el entonces director general del Departamento de América Latina y el Caribe, Ministerio de Asuntos Exteriores del Japón, y actual embajador en México, Terada Terusuke, en el que se hace un doble énfasis en la Democracia y el Desarrollo.

“ . . . . . el Gobierno del Japón ha decidido, como principio de la diplomacia hacia América Latina, promover, en lo sucesivo, las políticas enfocadas en la doble “D”: la Democracia y el Desarrollo. Es decir, extender el apoyo para la promoción de la democratización de la región y cooperar en las reformas económicas basadas en el principio de la economía de mercado. En los años 90, esta doble “D” constituye una piedra angular en nuestra diplomacia hacia América Latina. Me permito reiterar que esta doble “D”, la democracia y el desarrollo económico, se debe comparar con las ruedas de un vehículo. Se debe conceder la misma importancia a estas dos áreas y, si acaso falta una de ellas, ya no sería posible lograr la democracia y prosperidad económica. Por consiguiente, al otorgar asistencia a los países latinoamericanos, hay que tener en cuenta ambas áreas: la de democracia y la del desarrollo económico.”<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup>Terada Terusuke, “Diplomacia de Japón hacia América Latina”, *Iberoamericana*, vol.XV, núm.2, Segundo Semestre 1993, p.72-73.

Bajo estas nuevas circunstancias han aparecido nuevas actitudes del gobierno japonés hacia América Latina, como fue el caso del envío de los observadores japoneses en las elecciones de El Salvador, Nicaragua y Haití, hecho sin precedentes que hace de Japón el único país asiático que participa en la observación de las elecciones de América Latina.<sup>16</sup>

Además, basándose en los principios de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD), Japón, “de acuerdo con otras naciones donantes, congeló el apoyo a Haití tras la instauración del gobierno militar surgido del golpe de Estado en septiembre de 1991. En Guatemala, en mayo de 1993, el presidente Jorge Serrano Elías suspendió provisionalmente la Constitución por problemas de seguridad; y Japón y otros donantes, por su parte, suspendieron también, con fecha de 1 de junio de 1993, la cooperación en vista de la actitud antidemocrática del nuevo gobierno guatemalteco.”<sup>17</sup>

Sin embargo, al estallar el “autogolpe” en Perú, llevado a cabo en abril de 1992 por el presidente *nikkei*, Alberto Fujimori, el gobierno japonés no pudo suspender la ayuda gubernamental a este gobierno golpista, aunque varios países donantes de la AOD dejaron de entregar su ayuda, y unos países latinoamericanos<sup>18</sup> rompieron relaciones diplomáticas con Perú.

En resumen, es claro que estas nuevas direcciones de la política exterior hacia América Latina surgen como resultado del termino de la Guerra Fría. Una vez finiquitada ésta, Japón adquiere la posibilidad de actuar más activamente en la región. Es claro también que esta postura está espaldada por el poder de la economía nacional alcanzado durante la década de los ochenta. Pero a mi juicio me parece que hay otro interés de parte del gobierno japonés, y éste tiene que ver con la búsqueda de una mayor presencia internacional, tal vez con el impulso a la democracia y el desarrollo

---

<sup>16</sup>Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman, *op.cit.*, p.30.

<sup>17</sup>Hosono Akio, “La cooperación económica y las relaciones entre Japón y los países latinoamericanos”, en *La economía japonesa en una época de transición*, Japan Echo Inc., 1995, Tokio, p.73.

<sup>18</sup>Asahi Shimbun (versión vespertina), 16 de abril de 1992, Tokio, p.2.

y el envío de observadores a las elecciones en los países en América Latina, Japón muestra su disposición a involucrarse en los asuntos de terceros no sólo en Asia sino también en otras regiones del mundo, congruente con su propósito de llegar a ser miembro permanente del Consejo de Seguridad de la ONU, ahora que se encuentra a discusión el cambio en la estructura de ese órgano, como uno de los temas centrales de la reforma de la Organización.

Tradicionalmente, las relaciones entre América Latina y Japón tuvieron como característica el interés económico y la unilateralidad, pero paulatinamente se han operado cambios, los que implican relativamente un mayor peso de los asuntos políticos aunque ciertamente éstos no poseen el carácter y el alcance de los problemas políticos pendientes con sus vecinos de Asia.

Asimismo si se compara históricamente el inicio de las relaciones de América Latina con otros países, el factor económico de las relaciones con Japón es muy destacable. Por ejemplo, la relación entre América Latina y Europa se remonta a la época de la evangelización y la expansión de territorio colonial. Las relaciones con Estados Unidos obedecieron al propósito de establecer su esfera de influencia en el hemisferio occidental.<sup>19</sup>

Por otro lado, es posible advertir que en años recientes ha habido también cambios de parte de América Latina respecto a Japón.

El primero es el fenómeno *dekasegi* que "significa trasladarse a otro lugar para trabajar". En este caso particular, se refiere a los *nikkei* que viven en América Latina y se mudan temporalmente a Japón en busca de mejores oportunidades de empleo. Esta corriente de *dekasegi* se registra sobre todo en Brasil, Argentina, Perú, Bolivia y, en menor grado, entre los latinoamericanos no descendientes de japoneses.

Otro aspecto nuevo es el hecho de que "los hombres de negocios latinoamericanos tienen mucho más iniciativa hoy que en el pasado en la comercialización de sus productos en el segundo

mercado más grande del mundo, impulsados por las crisis económicas de sus propios países. No sólo los empresarios, también los funcionarios gubernamentales latinoamericanos están mucho más interesados en vender oportunidades comerciales en América Latina a hombre de negocios japoneses.”<sup>20</sup>

Lo anterior significa que a lo largo del siglo XX las relaciones de Japón con América Latina han estado dominadas por las actividades de los japoneses, o sea son relaciones unilaterales. Pero, recientemente surge el fenómeno contrario en el que el desarrollo y la construcción de las relaciones obedece al propio entusiasmo de los latinoamericanos.

En conclusión, de la historia de las relaciones entre América Latina y Japón, se desprende que ésta estuvo dominada principalmente por los factores económicos y unilaterales. En la última parte de esta sección, se han revisado las nuevas circunstancias del contexto internacional de las que surgen los nuevos factores sin antecedentes en la histórica contemporánea de la relación entre Japón y América Latina. Sin embargo, esta tendencia todavía no adquiere el dinamismo, por lo que aún puede afirmarse que se mantienen todavía vigentes el carácter unilateral y la orientación predominantemente económica.

### 3-2. La trayectoria de la inversión japonesa en América Latina hasta los años ochenta

La expansión de las empresas de capital extranjero en América Latina es un fenómeno que se remonta al siglo XIX. En sus inicios son empresas con capital inglés las que ocupan el lugar preponderante y ya entrado el siglo XX harán su aparición empresas norteamericanas, alemanas y

---

<sup>19</sup>Horisaka Kotaro. “Kijiku wo nasu keizai kankei: Sono tenbô to kadai (Relación económica como el eje central: Sus perspectivas y problemas)”, en *Raten amerika tono kyôzon* (Convivencia con América Latina), Barbara Stallings, Gabriel Székely y Horisaka Kotaro (comp.), Dôbunkan, 1991, Tokio, p.60.

<sup>20</sup>Horisaka Kotaro, “La nueva situación económica japonesa y América Latina y el Caribe”, *Integración Latinoamericana*, enero-febrero 1990, año 15, INTAL (Instituto para la Integración de América Latina), Buenos Aires, p.50-51.

otras. Antes de la Segunda Guerra Mundial Japón también participó en estas actividades a través de empresas relacionadas con negocios de los inmigrantes japoneses, aunque el alcance y el número de empresas establecidas fueron muy reducidos, sobre todo en comparación con el resto de las empresas extranjeras. De hecho es durante la era de la posguerra y a partir del mediados de la década de los años cincuenta cuando comenzó a manifestarse la presencia de un número de terminado de empresas japonesas en América Latina<sup>21</sup>.

### 3-2-1. Primera oleada de la inversión japonesa en América Latina

Después de la Segunda Guerra Mundial, la economía japonesa inicia una rápida revitalización, cuya dinámica lleva a los empresarios japoneses a buscar invertir en América Latina con el fin de conseguir dos metas principales; (1) la inversión en el desarrollo para asegurar recursos naturales; y (2) la inversión para la transformación de materias primas como sería caso de la industria textil.<sup>22</sup> Junto con estos dos fines, al terminar la década de los cincuenta las principales compañías generales de comercio (*Sogo Shosha*), entablaron una competencia con el propósito de afirmar su presencia en los mercados locales, estableciendo sucursales por todas partes de la región.<sup>23</sup>

Aunque por aquellos años Japón enfrentaba la dificultad de escasez de divisas ello no fue obstáculo para que las empresas japonesas salieran en búsqueda de oportunidades de inversión. Los países latinoamericanos que mayor atención atrajeron a la industria japonesa fueron Brasil, México y Argentina. En la segunda mitad de los años cincuenta llegó la primera "oleada" de inversión que tuvo como principal destinatario a Brasil donde las empresas encontraron acomodo en las industrias, del hierro y el acero, de la construcción naval y de maquinaria y textiles, cuya producción se desarrolló

---

<sup>21</sup>Mizuno Hajime, " Nihon no tai raten amerika tyokusetsu tōshi (Inversión directa de Japón en América Latina), en *Las relaciones entre América Latina y el Japón en su proceso de apertura internacional*, Mizuno Hajime (comp.), Instituto Iberoamericano, Universidad Sofía, 1990, Tokio, p.96.

<sup>22</sup>Japan Center for International Finance, *Wagakuni tyokuseisu tōshi no dōkō* (La tendencia de inversión directa de Japón), Tokio, 1991, p.1.

en una escala relativamente grande.<sup>24</sup> Durante ese periodo, sucesivamente los fabricantes japoneses de textiles, acero, automóvil fueron llegando a América Latina insertándose en la política económica de sustitución de importaciones que, por eso entonces, llevaban a cabo los gobiernos de los países receptores. Horisaka Kotaro ha descrito este momento de la manera siguiente:

“Usiminas (Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais) de Brasil, el más grande complejo siderúrgico de América Latina, fue una de las mayores operaciones extranjeras japonesas de los cincuenta. La Ishibás de Brasil (Ishikawajima do Brasil), el mayor astillero de la región, fue también una empresa de capital japonés que se inició en el decenio en que la industria de astilleros de Japón se encontraba todavía en una etapa de reconstrucción. Los fabricantes de automóviles, también en sus primeras etapas, establecieron plantas armadoras en Brasil (la Toyota inició sus operaciones en 1958), en México (la Nissan, en 1966) y en Perú (la Toyota y la Nissan, ambas en 1966). La industria textil, que se expandió rápidamente después de la guerra, se interesó en los hilados de algodón (en Brasil), las manufacturas de lana (en Argentina) y la producción con máquinas de tejidos (en México y en Brasil).”<sup>25</sup>

Durante todo este periodo, el peso relativo de la inversión japonesa en el sector manufacturero de América Latina revistió cierta importancia destacable. Si bien el país brasileño gozó de una mayor preferencia como mercado de inversión, México resultó ser el segundo país más importante para los inversionistas japoneses, a pesar de que el monto recibido por México representó

---

<sup>23</sup>Ozawa Terumoto, *Multinationalism, Japanese style: the political economy of outward dependency*, Princeton University Press, Princeton, 1979, New Jersey, p.13.

<sup>24</sup>*Ibid.*, p.13.

<sup>25</sup>Horisaka Kotaro, “Las relaciones económicas de Japón con América Latina”, en *Japón, los Estados Unidos y la América Latina: ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, Barbara Stallings y Gabriel Székely (comps.), FCE, 1993, México, p.66.

una décima parte de la brasileña.<sup>26</sup> Otros países latinoamericanos, como Bolivia, Chile y Perú, también atrajeron inversiones en el campo de la minería, especialmente la exportación de las minas de cobre.<sup>27</sup>

Las razones de esta inclinación por Brasil, de acuerdo con Mizuno Hajime son las siguientes; (1) el gobierno brasileño al escoger como política de industrialización la sustitución de importaciones y adopta las medidas en favor de la importación de maquinaria; (2) la creación de un frente común entre la población nikkei brasileña, luego de la ruptura que causó en su seno la derrota de Japón,<sup>28</sup> para poder contrarrestar el embate de las empresas de Estados Unidos y Europa; (3) que los países del Sudeste Asiático recientemente independizados tras el fin de la Segunda Guerra Mundial se encontraban en inestabilidad política, por tanto eran muy pocos los países en desarrollo que podían ser un objeto estable para la inversión japonesa.<sup>29</sup> Brasil reunía buenas condiciones y por tanto los japoneses se dirigieron allá.

Según se ha señalado, en términos generales, puede afirmarse que una de las características más notables de la inversión japonesa en el exterior durante los años cincuenta y los sesenta, es que en comparación con otros países industrializados el peso relativo de los países en desarrollo en el marco de la distribución regional de la inversión japonesa es muy elevado. Por ejemplo, durante 1951-1964 la inversión acumulada en Asia y América Latina alcanzó un 47.2 por ciento, y sólo en 1965 las dos regiones del total alcanza hasta un 77.4 por ciento (cuadro 3-1). Respecto al sector

<sup>26</sup>Mizuno Hajime, *op.cit.*, p.86.

<sup>27</sup>Ozawa Terumoto, *op.cit.*, p.13.

<sup>28</sup>Brasil, a donde llegaron los inmigrantes japoneses a partir de 1908, es el país receptor de la mayor inmigración japonesa en el mundo. Al terminar la Segunda Guerra Mundial, la sociedad de los *nikkei* en Brasil se dividió en dos bandos. Uno son los que no creen la pérdida de la guerra de Japón contra los Estados Unidos, cuya porción fue casi 90 por ciento de todos los habitantes de inmigración nipona en Brasil, y otro son los que reconocen la pérdida de Japón contra los aliados. Entre los dos grupos se pelearon y llegaron hasta asesinar a los líderes del grupo minoritario. Por el acto de asesinato, los dirigentes fueron detenidos por la policía y en fin desapareció el grupo mayoritario unos años después de 1945.

<sup>29</sup>Mizuno Hajime, *op.cit.*, p.86.

manufacturero, durante 1951-1965, 49 por ciento de la inversión acumulada japonesa en el mundo se concentra en la región latinoamericana.<sup>30</sup>

cuadro 3-1

## Distribución regional de inversión directa japonesa, en Asia y América Latina (porcentaje)

año	América Latina	Asia	año	América Latina	Asia	año	América Latina	Asia
1951-64	27.7	19.5	1974	29.2	30.5	1985	21.4	11.7
1965	39.0	38.4	1975	11.3	33.6	1986	21.2	10.4
1966	24.2	12.3	1976	12.1	35.9	1987	14.4	14.6
1967	16.0	33.8	1977	16.3	30.8	1988	13.7	11.8
1968	7.2	14.0	1978	13.4	29.1	1989	7.8	12.2
1969	15.0	29.6	1979	24.2	19.5	1990	6.4	12.4
1970	5.1	18.5	1980	12.5	25.3	1991	8.0	14.3
1971	16.3	27.6	1981	13.2	37.4	1992	8.0	18.8
1972	12.1	17.2	1982	19.5	18.0	1993	9.4	18.4
1973	23.5	28.6	1983	23.1	22.7	1994	12.7	23.6
			1984	22.6	16.1	1995	7.6	24.2
1951-89	14.5	15.9	1951-79	17.5	27.2	1980-89	14.1	14.3

Fuente: Ministerio de Finanzas y JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1992-1997*.

La razón por la que en ese momento se llevaron a cabo inversiones en América Latina obedece principalmente a tres factores: (1) el aseguramiento de los recursos naturales que llevó que la inversión en América Latina se concentrara en el desarrollo de la minería y en los sectores de productos agrícolas y pesquero; (2) la consolidación y mantenimiento del mercado local de los países receptores, sobre todo en el sector manufacturero. Esto se explica por el hecho de que primero se comienza por la instalación de una base de ventas, luego convierte en base de producción. En el sector no manufacturero, el ramo más atractivo para los inversionistas japoneses es el comercial. Esto implica que la inversión tiene como objeto la recolección de la información sobre el mercado con el fin de explorar la expansión de las exportaciones continua, y el establecimiento de rutas para venta; (3) la razón por la que se concentra la inversión japonesa en Brasil y México se debe a que tienen mercados internos relativamente amplios y por tanto tienen una fuerte influencia de las empresas multinacionales estadounidenses y europeas, lo que hace que los países latinoamericanos se

<sup>30</sup> *Ibid.*, p.86.



encuentren en un proceso más avanzado de industrialización en comparación con los países asiáticos recientemente independizados, por tanto las posibilidades de las empresas niponas de cumplir con sus objetivos de explotar nuevos mercados y buscar nuevos proyectos más redituables se encontraban en Brasil y México.

### 3-2-2. Segunda oleada de inversión japonesa en América Latina

A partir de finales de los sesenta surgió la segunda oleada de la inversión japonesa en América Latina, que duró hasta mediados de los setenta. Durante estos últimos años América Latina se hizo menos atractiva que Asia. Esta tendencia siguió manteniéndose en la década de los setenta, en comparación del año de 1979 (cuadro 3-1). En este periodo la inversión japonesa hacia América Latina se intensificó con el fin de asegurar el abastecimiento estable de recursos naturales y productos alimenticios, como fue el caso de los metales no ferrosos en Perú, el mineral de hierro en Brasil y la sal en México.<sup>31</sup>

Otro hecho importante acrecido en el mismo periodo que los flujos más importantes de inversión fueron a Brasil, sobre todo en 1976. Los sectores de atracción son muy variable; industrias textil, química, de maquinaria, eléctrica, y explotación de minerales ferroso y no ferroso. Es también durante esa época que se ponen en marcha los grandes proyectos, como el proyecto agrícola de Cerrado, Cenibra (proyecto de celulosa), Tubarão (acero) y Albrás-Alunorte (aluminio).<sup>32</sup> Por tanto, a la década de los setenta se le denominó "el tiempo de oro"<sup>33</sup> en la relación entre Brasil y Japón.<sup>34</sup> Si

<sup>31</sup>Horisaka Kotaro, "Kijjiku wo nasu keizai kankei - -", *op.cit.*, p.64.

<sup>32</sup>Ermani T. Torres, "Las relaciones entre Brasil y Japón: De la fiebre al enfriamiento", en *Japón, los Estados Unidos y la América Latina: ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, Barbara Stallings y Gabriel Székely (comps.), FCE, 1993, México, p.145.

<sup>33</sup>Ermani T. Torres, "Sangyō hokan teki na kankei no henshitsu: Burajiru (Cambio de las relaciones complementarias de industria: Brasil)", en *Raten amerika tonu kyōzon* (Convivencia con América Latina), Barbara Stallings, Gabriel Székely y Horisaka Kotaro (comp.), Dōbunkan, 1991, Tokio, p.151.

<sup>34</sup>Además, durante los años setenta, se registró un aumento en el comercio entre los dos países, dando por resultado que Japón se convirtiera en el segundo país más importante para el comercio exterior brasileño después de Estados Unidos. En el caso de Japón, en el año de 1979, Brasil fue el tercer país receptor más importante de la inversión japonesa después de Estados Unidos e Indonesia. Brasil absorbió 8 por ciento de

se excluyen Brasil y México, otros países latinoamericanos que también atrajeron inversión japonesa son Panamá y Bermudas, países reconocidos como “paraísos fiscales”.

Durante la segunda mitad de la década de los setenta, el gobierno brasileño empezó a tomar medidas contra la crisis petrolera del Medio Oriente, que llevó a una política de austeridad financiera y al reforzamiento de las restricciones a la importación. Esto dio por resultado que las empresas japonesas fueran más cautelosas y de esta manera, el número de empresas niponas en tierra brasileña empezó a disminuir, poniendo fin a la oleada de Brasil. El interés de las empresas japonesas se traslada entonces hacia Venezuela, y más tarde a México países que por ese entonces atravesaban por un auge petrolero. México mereció especial atención por ser un país que a finales de la década de los setenta había logrado un alto crecimiento económico debido al rápido aumento de ingreso proveniente del petrolero, un imán para la expansión de las actividades de las empresas japonesas, devino en la aparición de la “oleada de México”.<sup>35</sup>

### 3-2-3. La crisis de endeudamiento

Al terminar la década de los setenta que coinciden con el fin de la oleada a Brasil, en la nueva década de los ochenta, América Latina cayó de pronto en la gran crisis de endeudamiento manifestada primero en México a partir de agosto de 1982.

Esta crisis afectó fuertemente al sector bancario japonés, en virtud de que si bien los prestamos de los bancos japoneses a los países extranjeros no pueden considerarse como fondos de inversión extranjera directa, la crisis financiera puso de manifiesto la vulnerabilidad de la región latinoamericana ante los ojos del sector bancario japonés. En consecuencia, la crisis financiera tuvo el efecto de frenar el ímpetu de los empresarios japoneses de invertir en la región. Por este motivo, es muy importante revisar hasta qué grado la crisis financiera afectó al sector bancario japonés.

---

total de la inversión japonesa en el mundo y casi la mitad de la inversión japonesa en América Latina. (Ernani T. Torres, “Sangyô hokan teki na kankei no henshitsu: Burajiru”, *op.cit.*, p. 153, 157-158)

Como puede observarse en el trabajo de Barbara Stallings, en 1982 los siete países deudores representaban más de dos tercios del total de préstamos bancarios hacia el Tercer Mundo, y en el caso de América Latina tan sólo Brasil y México sumaban 43 por ciento de la deuda contraída por los países del tercer mundo con la banca mundial, mientras que Argentina, Venezuela y Chile sumaban otro 14 por ciento. Entre otros deudores mayores figuran también Corea del Sur, Indonesia, Filipinas, Malasia, Argelia y Nigeria.<sup>36</sup>

cuadro 3-2.

Préstamos de mediano y largo plazo de los bancos privados norteamericanos y japoneses a América Latina en 1982 (mil millones de dólares)

pais deudor	EEUU	Japón*
Brasil	11,666	5,397
México	10,932	5,904
Venezuela	3,173	1,753
Chile	3,172	692
Argentina	2,269	1,968
Colombia	1,159	632
Perú	792	254
Ecuador	601	393
Panamá	425	954
otros	1,974	269
<b>total</b>	<b>36,163</b>	<b>18,216</b>
Porcentaje del total de la deuda latinoamericana a bancos privados	31.3%	15.8%
* crédito en dólares solamente: los créditos adicionales en yenes equivalen a 1,348 millones de dólares		
Créditos latinoamericanos / Total de los créditos a países en desarrollo	63.8%	70.3%
Créditos latinoamericanos / Total de créditos internacionales	35.6%	37.9%
Créditos latinoamericanos / Producto Nacional Bruto	1.2%	1.7%
Créditos latinoamericanos / Total de los activos bancarios	7.0%	1.4%

Fuente: Barbara Stallings, "The reluctant giant: Japan and the Latin American debt crisis", p.7.

Por su parte, los bancos japoneses tenían más de 18 mil millones de dólares de la deuda latinoamericana a mediano y largo plazo, mientras que los bancos estadounidenses alcanzaban la

<sup>35</sup>Mizuno Hajime, *op.cit.*, p.87.

cifra de los 36 mil millones de dólares. Los préstamos otorgados por Japón sumaban el 70.3 por ciento de los préstamos concedidos por los bancos japoneses al Tercer Mundo y el 37.9 por ciento del total de su cartera internacional. Mientras que para los estadounidense representan el 63.8 por ciento y 35.6 por ciento, respectivamente (cuadro 3-2).

De esta comparación se desprende que los bancos japoneses resultaron más afectados por la crisis en el sentido de que, tanto el porcentaje de préstamos otorgados a países en desarrollo, como el total de préstamos al exterior, el riesgo de Japón en América Latina fue levemente *más grande* que el estadounidense. Esta característica también se observa en la comparación de la deuda latinoamericana con el PNB de los dos países. Es claro entonces que no podían quedar fuera del interés japonés la situación del problema del endeudamiento de la región, empero para enfrentar la crisis no tenían la experiencia ni los conocimientos suficientes sobre la región.

El problema de la deuda se concentró en América Latina, los bancos japoneses recurrieron a expertos externos y de esta manera, los banqueros y el Ministerio de Finanzas de Japón miraron hacia Estados Unidos y las instituciones financieras internacionales en búsqueda del camino a seguir. A pesar de que los banqueros japoneses no estuvieron satisfechos con la estrategia seguida por Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (FMI), sobre todo con el ultimátum del FMI, que no dejó más alternativa a los bancos japoneses que otorgar nuevos préstamos para solucionar el problema del endeudamiento<sup>37</sup>. De esta forma los bancos japoneses no sólo pusieron en práctica la

---

<sup>36</sup>Barbara Stallings, "The reluctant giant: Japan and the Latin American debt crisis", *Journal of Latin American Studies*, vol.22, febrero de 1990, p.3.

<sup>37</sup>Después del estallido de la crisis de endeudamiento, en el principio, el FMI tenía la iniciativa para la solución de la crisis. Esta organización internacional otorgó financiación de emergencia con la condición de la realización de políticas de ajuste económico en los países deudores. Además, basado en el acuerdo entre el FMI y cada país deudor, los bancos privados negociaron con estos países la reprogramación del servicio de la deuda, también si era necesario, los bancos aceptarían ofrecerle un nuevo préstamo adicional. En 1985, se dio a conocer la nueva estrategia para la crisis financiera, que fue el Plan Baker. Esta fue compuesta por tres pilares: (1) a parte de la política de ajuste económico, se requería la realización del ajuste estructural, (2) la financiación de créditos para ajuste estructural de parte del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), (3) el aumento de los créditos de los bancos privados. Pero este Plan no ha tenido gran éxito. En 1989 el nuevo Plan Brady planea la solución de la crisis con la reducción de deudas de parte de los bancos privados para los países deudores. Véase: Hosono Akio, "Ruiseki saimu mondai (El problema de

estrategia sugerida por Estados Unidos, sino que también cooperaron más con todos los bancos acreedores. Mientras que muchos bancos estadounidenses se retiraron del proceso de renegociación del servicio de la deuda, los bancos japoneses se mantuvieron firmes. Asimismo fueron los primeros en comprometerse a otorgar nuevos préstamos.<sup>38</sup> El hecho de que esta crisis afectara más a los bancos japoneses, representó una amarga experiencia que quedó fuertemente grabada entre los empresarios japoneses no sólo en el sector bancario sino también en los sectores industriales.

No obstante, hay otro argumento que muestra los esfuerzos de Japón por solucionar la crisis de la región. Japón ayudó a los países latinoamericanos desde la crisis financiera, para que éstos volvieran a convertirse en los mercados tradicionales de Estados Unidos. La adquisición de mercancías estadounidenses provocó una disminución en el desequilibrio de la balanza de pagos de Estados Unidos, especialmente el causado por el comercio con Japón.<sup>39</sup>

### 3-2-4 La década de los años ochenta

La década de los ochenta constituyó para América Latina la llamada “década perdida”, en contraste, para Japón fue una etapa de incremento en su posición como número uno entre los inversionistas más grandes del planeta, situación que, como se ha mencionado en el capítulo anterior, representó un cambio en el carácter de la inversión japonesa.

Esta transformación se tradujo en que para los años ochenta la distribución sectorial de la inversión japonesa tuviera un cambio drástico. Hasta 1964, la inversión acumulada japonesa en el sector manufacturero ocupaba un 65 por ciento, logrando mantenerse hasta 1970 en casi un 50 por ciento.<sup>40</sup> Es claro entonces que durante los años sesenta la inversión japonesa hacia América Latina estaba concentrada en el sector manufacturero. Para 1980 todavía sigue ocupando un 45 por ciento,

---

endeudamiento)” en *Raten amerika no keizai* (Economía de América Latina), Koike Yōichi y Nishijima Syōji (comp.), Shinhōron, 1993, Tokio, p.159-165.

<sup>38</sup>*Ibid.*, p.19-20.

<sup>39</sup>Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman, *op.cit.*, p.126.

pero en el transcurso de esta década, el porcentaje de inversión japonesa en dicho sector tiende a bajar. Para 1990, esta cifra bajó hasta un 15.4 por ciento, mientras que entre los dos sectores de servicios, y finanzas y seguros llegaron a ocupar nada menos que 73.9 por ciento de total de la inversión japonesa en América Latina (cuadros 3-3 y 3-4). Cabe aclarar que por tratarse inversiones de portafolio, entonces la IED sufre una caída drástica en este periodo. Al continuar, en varios países latinoamericanos, el deterioro económico, se generó el estancamiento de la inversión en el sector manufacturero, aumentando, en cambio, el peso relativo del sector financiero y de seguros que se avicindaron en los "paraísos fiscales"; como Panamá y los países isleños del Caribe.

cuadro 3-3.

El porcentaje del valor acumulado de inversión japonesa por sector industrial en América Latina.

	1971	1980	1990
total	100.0	100.0	100.0
Manufacturera	47.1	45.9	15.4
Comercio	3.1	7.1	5.4
Minería	22.3	20.0	3.8
Agricultura y pesca	2.5	3.5	0.8
finanzas y seguro	11.5	4.7	36.2
Servicios	10.2	15.9	37.7

Nota: Servicios incluyen servicios inmobiliarios y de transporte.

Fuente: Es preparado por el autor desde el Table 1 en el trabajo de Tsunekawa.

De hecho, la inversión en Panamá, Islas Caimán, las Bahamas, las Islas Vírgenes Británicas y Bermuda, en conjunto sumaron 66.7 por ciento de toda la inversión japonesa en América Latina en 1990 (cuadro 3-4). Más tarde, en 1995 estos cinco países y territorios ocuparon 80.3 por ciento (cuadro 3-4). Dicho de otra manera, si se excluyen las inversiones en países caribeños, la inversión japonesa en América Latina solamente sumaría 818 millones de dólares, un 1.6 por ciento de toda la inversión extranjera directa japonesa en el mundo durante 1995.

El sector manufacturero, las industrias de textil, de acero y los transportes, eran las fuentes de inversión mayoritaria de Japón antes de 1971. A partir de los años setenta, sin embargo, la

<sup>40</sup>Mizuno Hajime, *op.cit.*, p.88.

industria química, los productos alimentarios, la pulpa de madera y de maquinaria eléctrica fueron las únicas industrias que tuvieron un incremento relativo de la inversión japonesa en el sector manufacturero de América Latina (cuadro 3-5).

cuadro 3-4

Inversión japonesa en América Latina y el Caribe en 1990 y 1995

	1990		1995	
	cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
total	3,628	100.0	3,877	100.0
Panamá	1,342	37.0	1,660	42.8
Caimán	588	16.2	659	17.0
Bermudas	360	9.9	460	11.9
Brasil	615	17.0	301	7.8
México	168	4.6	206	5.3
Virgenes Británicas	15	0.4	144	3.7
Chile	30	0.8	137	3.5
Bahamas	121	3.3	136	3.5
Argentina	213	5.9	117	3.0
Venezuela	77	2.1	28	0.7
Colombia	59	1.6	21	0.5
otros	40	1.1	10	0.3

Nota: La unidad de cantidad es millones de dólares.

Fuente: Es preparado por el autor desde JETRO, *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1992 y 1996*,

Como fue mencionado en el capítulo anterior, durante la década de los ochenta, la orientación de la inversión japonesa transitó de los países en desarrollo a los países industrialmente avanzados. Dicha tendencia afectó mínimamente a América Latina. En esta etapa, el peso relativo de América Latina en el total de la inversión japonesa directa tuvo un incremento relativo. El cuadro 3-1 muestra que durante la mayor parte de los años ochenta, exactamente desde 1982 hasta 1988, la distribución regional de la inversión japonesa superó a Asia, aunque, como también se ha dicho, la causa de esta situación obedece al aumento de la inversión japonesa en el campo de los servicios, las finanzas y los seguros. Sin embargo, en la década de los noventa, era ya evidente que la inversión japonesa recuperaba su importancia en Asia.

Respecto a las tendencias registradas durante los ochenta, si bien América Latina resultó menos afectada por el cambio en la distribución regional de la inversión japonesa, es también

evidente que la mayor parte de la inversión japonesa directa se dirigió hacia los países industrializados más desarrollados. Tal como se vio en el cuadro 3-1, el promedio porcentual ocupado por América Latina durante 1951-1979 era de 17.5, empero en la década de los ochenta ésta registró solamente un 14.1 por ciento. Por lo tanto, la importancia de América Latina disminuyó relativamente.

cuadro 3-5.

Porcentaje de distribución por sector de la inversión extranjera directa japonesa en la industria manufacturera en América Latina.

Total	1971	1980	1990
	100.0	100.0	100.0
Alimentos	3.4	4.9	3.9
Textil	20.3	13.0	7.8
madera / pulpa	0.0	6.7	3.4
Química	2.6	18.4	11.7
Acero	29.3	26.5	32.5
maquinaria general	13.5	9.0	6.5
maquinaria eléctrica	7.1	7.6	10.4
maquinaria de transporte	22.2	11.2	20.8
Otros	1.9	2.7	2.6

Fuente: Es preparado por el autor desde el Table 2 en el trabajo de Tsunekawa.

Algunas instituciones latinoamericanas advirtieron esta tendencia japonesa y manifestaron su preocupación. La CEPAL reconoce que en la década de los ochenta los japoneses no tuvieron mucho interés en América Latina, señalando que "muy pocos países latinoamericanos podrían considerarse atractivos para la instalación de empresas japonesas, pues existen para los inversionistas nipones diversos factores negativos de tipo político, financiero e, incluso, de idiosincrasia regional."<sup>41</sup>

En resumen, la década de los ochenta fue el parteaguas de la trayectoria de la inversión japonesa en América Latina. Hasta la década de los setenta, el sector manufacturero había tenido una gran importancia en la distribución sectorial de la inversión japonesa. Además, es muy obvio que los

<sup>41</sup>CEPAL, *La evolución económica del Japón y su impacto en América Latina*, Naciones Unidas, 1988, Santiago de Chile, p.79.



grandes movimientos de inversión japonesa dirigidos a América Latina tenían como objeto asegurar y mantener el mercado local y los recursos naturales.

Pero, ya en la década de los ochenta, esta tendencia de la inversión japonesa hacia América Latina, varió debido a la crisis financiera, durante lo que se ha dado en llamar la “década perdida”, raíz de la hiper-inflación y el estancamiento económico. En cambio, Japón gozó durante todo ese tiempo de prosperidad económica, convirtiéndose en el país inversionista más grande del planeta, con un interés focalizado en los países más industrializados. Por otro lado, el sector más atractivo para los inversionistas nipones en la región también varió, ya no fue más el sector manufacturero, sino las finanzas, los seguros, y los servicios. El peso relativo de América Latina para la inversión japonesa puede ser más alto que el de Asia, pero la inversión productiva en América Latina es muy reducida.

### 3-3. Tendencias en los años noventa

En esta sección, se analizarán las tendencias de la inversión extranjera directa hacia América Latina. En primer término en lo relativo a la entrada de capital extranjero, y el aumento de la inversión extranjera después de la llamada “década perdida”. En segundo lugar se contrastará la semejanza y diferencia de los factores económicos entre América Latina y Asia, para poner de manifiesto la debilidad de América Latina, en términos del gran flujo de inversión extranjera directa para su desarrollo y finalmente se señalaron los movimientos de capital japonés en América Latina.

#### 3-3-1. Factores principales de aumento en la inversión extranjera directa

El monto de la inversión extranjera directa hacia América Latina había estado aumentando a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, registrándose 15.4 mil millones de dólares en 1991, 27.0 mil millones de dólares en 1994, hasta llegar a los 38.6 mil millones de dólares en 1996. Aunque en 1995 la cantidad de inversión que recibió América Latina disminuyó respecto al año anterior, el promedio anual del periodo comprendido de 1990 y 1996 fue de 23.4 mil millones de

dólares. Esta cifra es 2.8 veces mayor que la de la segunda mitad de los años ochenta que fue 8.1 mil millones.

Si se observa la distribución de la inversión extranjera directa por país latinoamericano, la cifra correspondiente a México es constantemente alta. En 1994 alcanzó un 40.6 por ciento en toda la América Latina y en 1995 un 27.3 por ciento. Al principio de los años noventa, Argentina ocupaba el segundo lugar como destino más atractivo para la inversión extranjera directa en América Latina. Sin embargo, en 1994 se registró una fuerte baja debido a que hasta ese momento muchas de las inversiones directas se habían orientado hacia proyectos de privatización, pero ya no quedan empresas públicas para privatizar en Argentina. Recientemente, el peso de la inversión extranjera directa en Brasil ha venido aumentando, y en 1996 este país encabezó a América Latina con un porcentaje de 24.6 por ciento frente al 19.5 por ciento de México. Por su parte, la inversión extranjera directa hacia Chile ha mantenido una tendencia relativamente estable.

cuadro 3-6.

La entrada de la Inversión extranjera directa a América Latina y el Caribe (mil millones de dólares)

	1985-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
total	8,145	15,356	16,204	18,072	26,974	25,424	38,563
Argentina	914	2,439	2,555	3,482	603	1,319	4,285
Brasil	1,315	1,103	2,061	1,292	3,072	4,859	9,500
Chile	700	523	699	809	1,773	1,695	3,140
Colombia	549	457	729	959	1,667	2,501	3,000
México	2,618	4,762	4,393	4,389	10,972	6,963	7,535
Venezuela	143	1,916	629	372	813	900	1,300

Nota: La cifra de 1996 es estimación y la cifra de 1985-1990 es promedio anual.

Fuente: UNCTAD, *World investment report 1997*, Naciones Unidas, Nueva York, 1997, p.303.

Respecto al aumento de la inversión extranjera directa hacia América Latina a partir de la segunda mitad de los años ochenta, y en especial durante la década de los noventa, se explica por tres factores principales.<sup>42</sup>

<sup>42</sup>Hosono Akio, "Raten america chiki to kokusai shihon idô (La región de América Latina y transferencia de capital internacional)", *Kaigi-toshi-kenkyusho-ho*, vol.22, no.11, noviembre de 1996, Research Institute for International Investment and Development, The Export-Import Bank of Japan, p. 26.

Primero, la región realizó una reforma económica y mantiene una política económica de estabilización, teniendo como meta la recuperación de la economía que permita superar a la llamada “década perdida”, y pueden esperar ganancias relativamente altas, a través de la inversión extranjera directa.

Segundo, se aligera la carga de la deuda externa y por consiguiente se reduce notablemente el riesgo de que se pueda impedir la remesa de los beneficios logrados por la inversión extranjera directa, al país de origen. De esta manera, se busca conjurar el “riesgo del país (country risk)”.

Tercero, es el hecho de la reglamentación del sistema de inversión extranjera directa que conduce a un mejoramiento de las condiciones para la inversión.<sup>43</sup> El peso de estos factores varían de país a país, pero son ciertamente los factores continuativos que habrán de impulsar la inversión directa en el futuro.

Además de estos factores principales, hay otros secundarios que han causado el aumento de la inversión extranjera directa. En la segunda mitad de los años ochenta, fue muy importante el papel de la conversión de deuda en capital en México, Brasil, Chile y Argentina. Conforme al cuadro 3-7, en 1989, la porción de este tipo de inversión extranjera directa a través de la conversión por el total de la inversión extranjera directa en América Latina alcanzó un 28.3 por ciento, en 1987 un 42.3 por ciento, en 1988 hasta alcanzar un 50.3 por ciento y en 1989 llegó a un 40.2 por ciento. Estos porcentajes son obviamente altos. Desde el punto de vista del volumen de la economía nacional, el país que utilizó más este sistema fue Chile.

A principios de la década de los años noventa, otro factor que provocó un aumento en la inversión extranjera directa fue la privatización del sector público que en algunos países alcanzó un nivel alto. El país donde fue más importante e impactante la práctica de esta estrategia para captar inversión extranjera directa fue Argentina, donde este rubro alcanzó 3.7 mil millones de dólares en

1992 hasta llegar a 5.6 mil millones de dólares en 1993. De igual manera en México y Venezuela muestran un alto incremento en estas operaciones en 1991. La cifra de inversión extranjera directa ligada a la privatización ocupó en toda América Latina un total de 21.3 por ciento en 1990, 38.3 por ciento en 1991 y 28.6 por ciento en 1992.

cuadro 3-7

## Inversión extranjera directa a América Latina, por instrumentos (mil millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
(1) Inversión normal	3,382	2,502	3,407	3,989	4,629	4,969	6,736	9,203	-
Argentina	919	355	-19	807	674	273	465	518	628
Brasil	767	114	882	882	321	618	850	1,359	-
Chile	114	184	414	387	380	998	899	788	-
Colombia	1,023	674	313	203	576	500	405	790	-
México	491	1,160	1,796	1,671	2,648	2,432	3,956	5,275	-
Venezuela	68	16	21	39	30	148	161	473	-
(2) Conversión de deuda	611	988	2,494	4,231	3,193	1,115	306	206	-
Argentina	-	220	-	340	159	32	-	-	-
Brasil	581	206	343	2,087	946	283	68	95	-
Chile	30	199	701	886	1,321	412	-37	-32	-
México	-	363	1,450	868	389	85	19	-	-
Venezuela	-	-	-	50	183	303	256	142	-
(3) Privatización	-	-	-	194	115	1,646	4,366	3,766	-
Argentina	-	-	-	-	-	1,531	1,973	3,661	5,611
Brasil	-	-	-	-	-	-	54	-	-
Chile	-	-	-	139	115	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	52	-	-
México	-	-	-	55	-	115	787	91	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-	1,499	14	-
(4) Total muestra	3,994	3,490	5,901	8,414	7,937	7,730	11,408	13,175	18,387
(a)	15.3	28.3	42.3	50.3	40.2	14.4	2.7	1.6	-
(b)	-	-	-	2.3	1.4	21.3	38.3	28.6	-

Nota: (a) es la razón de la capitalización de deuda por inversión extranjera directa.  $[(2)/(1)+(2)+(3)]$

(b) es la razón de la privatización por inversión extranjera directa.  $[(3)/(1)+(2)+(3)]$

Fuente: Cuadro elaborado por el autor a partir de los datos presentados por Manuel R. Agosin, "El retorno de la inversión extranjera a América Latina", *Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo*, Manuel R. Agosin (comp.), Banco Interamericano de Desarrollo y Red de Centros de Investigación Económica Aplicada, Fondo de Cultura Económica, Santiago, Chile, 1996, p.9-10.

<sup>43</sup>En el caso de México, en mayo de 1989 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (RLIE), y en diciembre de 1993 entró en vigor la nueva Ley de Inversión Extranjera (LIE).

Ambos tipos de inversión extranjera directa, conversión de deuda en capital y de privatización del sector público, son factores ocurridos por única vez. Vale la pena poner atención al hecho de que estos tipos de inversión ocuparon un lugar destacado en América Latina a partir de la segunda mitad de los años ochenta hasta principios de los años noventa. Esto denota que la inversión extranjera directa durante todo este tiempo no obedece necesariamente a factores permanentes.

Sin embargo, la importancia de estos dos factores se redujo en la década de los años noventa. Hosono Akio<sup>44</sup> destaca otros factores que impulsaron el auge del flujo de la inversión extranjera directa en la región latinoamericana. Tal parece que en años recientes el flujo de capital foráneo es resultado de factores más continuos, como sería el caso de la integración regional. Dicho de otro modo, hay sectores donde es muy marcado el aumento de la inversión extranjera directa, por ejemplo la industria automóvil busca la ampliación del mercado en el futuro cercano generado por el establecimiento del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) y el MERCOSUR (Mercado Común del Sur).

Aparte de esto, el proceso de liberalización y la formación de zonas económicas regionales entre los años ochenta y la segunda mitad de los años noventa, ha generado la oportunidad de nuevas inversiones. Éstas se han presentada porque representan otras oportunidades de inversión a través de la asociación con empresas nacionales, que es la llamada "asociación estratégica".

### 3-3-2. Fragilidad de América Latina en comparación con Asia Oriental.<sup>45</sup>

Con el objeto de comprender el carácter de los flujos de capital hacia América Latina, es pertinente analizar otros factores económicos en comparación con otra región como sería el caso de Asia.

---

<sup>44</sup>Hosono Akio, *op.cit.*, p.27.

<sup>45</sup>*Ibid.*, p.6-8.

En años recientes, América Latina ha sido vista como un mercado emergente importante equiparable al Asia Oriental, por ser considerada como uno más de los centros de desarrollo mundial. Respecto al flujo de capital, el volumen de entrada de capital a América Latina durante el principio de los años noventa fue muy similar al de Asia Oriental. Sin embargo, al comparar la cantidad de exportación y el volumen de flujo de capital, se observa una gran diferencia entre ambas regiones. En el caso de América Latina, el porcentaje del flujo de capital por volumen de exportación supera con mucho al de Asia Oriental. El porcentaje de flujo de capital que ocupan las dos regiones entre los demás países en desarrollo ha registrado aumentos recientemente. Durante el periodo de 1993 y 1995, la cifra del flujo de capital (sólo capital de largo plazo) registrado en ambas regiones respecto a todos los países en desarrollo alcanzó el 67 por ciento. Además, la cantidad de la ayuda proporcionada a estas regiones es relativamente pequeña, mientras que otras regiones en desarrollo (Europa Oriental, Asia Central, Medio Oriente, África del Norte, Asia del Sur y África subsahariana) reciben una gran cantidad de ayuda exterior. Por lo tanto, en el caso de restar la cantidad de ayuda recibida de la del flujo de capital, el porcentaje de la concentración de entrada de capital a América Latina y Asia Oriental aumenta, alcanzando un 75 por ciento. Es decir, el flujo del capital mundial está concentrado en Asia y América Latina.

En realidad, América Latina y Asia Oriental son dos regiones con mejores perspectivas de desarrollo. También el volumen del producto interno bruto (PIB) es semejante. Por ejemplo, el volumen del PIB de las nuevas economías industriales asiáticas (en este caso, Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong<sup>46</sup>) han mantenido un alto porcentaje de crecimiento económico. Éste fue de 662 mil millones de dólares en 1993. En cambio la suma total del PIB de los cuatro países de MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) llega a 699 mil millones de dólares en el mismo año.

---

<sup>46</sup>Evidentemente Hong Kong no es un país sino que era una colonia británica hasta el 30 de junio de 1997. A partir del primero de julio de mismo año pasó a ser parte de China Popular. Sin embargo, Hong Kong es también un miembro de la APEC y tiene una economía importante. Por lo tanto, Hong Kong se considera como una unidad económica.

También, el total del PIB de los seis países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN<sup>47</sup>), que son Tailandia, Malasia, Singapur, Indonesia, Filipinas y Brunei, fue 423.8 mil millones de dólares, en cambio, la suma total del PIB del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) fue 467.9 mil millones de dólares. Además, en Asia Oriental, China se ha venido desarrollando rápidamente, mientras tanto que en América Latina, Perú, Ecuador, Bolivia y las naciones de Centro América y el Caribe han empezado también a recuperarse.

Como ya se ha mencionado, al analizar el volumen del PIB, Asia Oriental y América Latina tienen casi el mismo nivel del volumen del PIB. Sin embargo hay una gran diferencia en la dimensión del comercio exterior. Por ejemplo, en 1993, la suma de exportaciones de las tres nuevas economías asiáticas alcanza a 303.5 mil millones de dólares, en cambio los cuatro países del MERCÓSUR alcanzan sólo a 54.1 mil millones de dólares. Aunque la cifra incluye comercio de escala (reexportación)<sup>48</sup>, el volumen de las tres economías asiáticas es 5.6 veces mayor que la suma total de la exportación del MERCOSUR. También, la suma de la exportación de los seis países de la ASEAN fue 208.8 mil millones de dólares, en cambio la cantidad total de las exportaciones de los tres países del Grupo de los Tres alcanzó sólo 71.6 mil millones de dólares, por lo cual aquel es 2.9 veces mayor que éste.

Como se apuntó, desde la perspectiva del volumen del PIB, el porcentaje del flujo de capital hacia América Latina es muy similar que el de Asia Oriental. Sin embargo, en el caso de comparar la cantidad de exportación, la entrada de capital hacia América Latina es demasiado grande. Desde este punto de vista del volumen de la exportación comparado con el caso de Asia Oriental, América Latina recibe un flujo desmesurado de capital.

---

<sup>47</sup>La ASEAN se fundó en 1967 por cinco países (Tailandia, Filipinas, Malasia, Indonesia y Singapur) como rompeolas contra las fuerzas comunistas, y en 1984 Brunei participó en ella, más tarde, Vietnam ingresó en 1995, y en 1997 Myanmar, y Laos fueron admitidos como miembros de la organización del sudeste asiático. Por lo tanto, en la actualidad el número de miembros son nueve.

<sup>48</sup>El comercio de escala corresponde especialmente al caso de Hong Kong que es el lugar de paso de las importaciones y exportaciones de China.

Esto representa entonces una fragilidad de la economía latinoamericana contra cualquier golpe externo. Dicho de otro modo, en caso de mantenerse el crecimiento económico bajo la estrategia de seguir dependiendo del flujo de capital foráneo en proporción mayor al monto de los ingresos por la exportación, y si se disminuye la entrada del capital, se reduce rápidamente los ingresos por la exportación, probablemente, se generaría una mayor dificultad para el pago del servicio de la deuda. La crisis de la deuda acumulada en 1982 fue muy impactante en los países latinoamericanos, en cambio en Asia Oriental, con excepción de Filipinas, fue mucho menor. Recientemente, el porcentaje de deuda por exportación de los países latinoamericanos ha venido disminuyendo, pero todavía en 1995 representaba un 254.2 por ciento. Este porcentaje fue tres veces más grande que el de los países asiáticos que fue de 83.3 por ciento. En cambio, el porcentaje de la cantidad de deuda acumulada por el PIB de los países asiáticos fue de 29 por ciento, y la de los países latinoamericanos de un 39.6 por ciento<sup>49</sup>.

### 3-3-3. Tendencias de la inversión japonesa en los noventa

El análisis por sector de las tendencias de la inversión japonesa hacia América Latina en la década de los años noventa, no puede hacerse debido a que no se tienen datos disponibles para realizarlo. Por lo tanto, sólo se verá la posición que ocupa América Latina en el monto total de la inversión japonesa en el mundo, de donde se desprende el número de países latinoamericanos importantes para los inversionistas japoneses.

Conforme al cuadro 3-8, el porcentaje de América Latina en 1995 fue solamente del 7.6. En cambio, Asia, cuyo peso relativo bajó al igual que América Latina durante la década de los ochenta, se incrementó al doble, pasando del 12.4 por ciento en 1990 al 24.2 por ciento en 1995. Aunque América Latina se registró un aumento, comparando con Asia, el incremento de América Latina es muy bajo.

---

<sup>49</sup>Hosono Akio, *op.cit.*, p.6-8.



cuadro 3-8

El porcentaje de inversión extranjera directa japonesa por región (millones de dólares)

	1970		1980		1990		1995	
	cantidad	%	cantidad	%	cantidad	%	Cantida d	%
América del Norte	192	21.2	1596	34.0	27192	47.8	22761	44.9
América Latina y el Caribe	46	5.1	588	12.5	3628	6.4	3877	7.6
Asia	167	18.5	1186	25.3	7054	12.4	12264	24.2
Cercano y Medio Oriente	28	3.1	158	3.4	27	0.0	148	0.3
Europa	335	37.1	578	12.3	14294	25.1	8470	16.7
África	14	1.5	139	3.0	551	1.0	379	0.7
Oceania	123	13.6	448	9.5	4166	7.3	2795	5.5
total	904	100.0	4693	100.0	56911	100.0	50694	100.0

Fuente: *Annual Report of the International Finance Bureau, 1981, 1989 y 1991*, Ministerio de Finanzas y *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*

Mientras que durante los años noventa el peso relativo de los países altamente industrializados disminuyó, especialmente en el caso de Europa que perdió alrededor de 10 puntos. En el caso de América Latina, comparado con el nivel de 1990, aunque hubo un aumento en 1995, el peso relativo de la inversión todavía no alcanza al nivel de 1980.

Sin embargo, los medios de comunicación, los empresarios y los economistas japoneses son, por lo general, muy optimistas, al considerar que América Latina puede ser considerada como el centro del desarrollo económico del mundo, después de Asia<sup>50</sup>. Esta opinión se funda en el rápido crecimiento alcanzado por América Latina como mercado emergente. Por lo tanto, se supone que de aquí en adelante la inversión japonesa hacia América Latina irá aumentando con el mismo ritmo que tiene ahora.

En 1995, más del 40 por ciento de la inversión japonesa aún estaba orientada hacia Estados Unidos (42.1 por ciento), debido al establecimiento de muchas empresas japonesas en ese país. Si estas empresas de nacionalidad norteamericana con capital nipón invirtieron en América Latina, éstas no serían consideradas como inversiones japonesas, sino estadounidenses. El país, donde este

<sup>50</sup>Ministerio de Asuntos Exteriores, *Wagakuni no seifu kaihatsu enjō: gekan (Libro Blanco de la AOD:II)*, Kokusai Kyōryoku Suishinkyōkai, 1995, Tokio, p.661.

fenómeno podría repercutir más, es México porque comparte más de 3000 kilómetros de frontera con Estados Unidos.

Sin embargo, sería un error pensar que las empresas japonesas tengan un gran entusiasmo por invertir en América Latina, tal como lo tienen con respecto a Asia. Para los japoneses, Asia está mucho más cercana, no sólo geográficamente sino también culturalmente. Por tanto, comparada con América Latina, Asia resulta ser más atractiva para los japoneses.

Conforme al cuadro 3-9, si se pone atención a la inversión japonesa por país latinoamericano, se advertirá que son Panamá, por el registro de barcos y los países denominados paraísos fiscales, los que más atraen a los inversionistas japoneses<sup>51</sup>. Esta tendencia ya se había manifestado, pero en la actualidad el grado de concentración de la inversión japonesa en estos países se está intensificando. En 1995, Panamá, Islas Cayman y Bermuda resultan ser los tres países más atractivos. Estos ocupan 71.7 por ciento del total de la inversión japonesa en América Latina. En cambio, el porcentaje de éstos (Panamá, Bahamas y Islas Cayman) alcanza solamente 44.6 por ciento en 1980. Panamá, Islas Cayman y Bermudas ocupa 63.1 por ciento en 1990. Por lo tanto desde 1980 hasta 1995 se ha registrado un aumento de 27.1 puntos. Entre estos tres países, el peso relativo de Panamá es mayor porque en la inversión japonesa acumulada entre 1951 y 1995 Panamá ocupa un lugar indiscutible. La porción correspondiente a este país interoceánico es de 38 por ciento.

La razón que explica porque Panamá es el principal destinatario de las inversiones japonesas en América Latina, obedece, de acuerdo con Horisaka Kotaro, "fundamentalmente, a la inscripción

---

<sup>51</sup>Panamá atrae la inversión extranjera directa de Japón en el sector de servicio de transporte marítimo. Muchas empresas navieras japonesas establecieron compañías afiliadas para poseer barcos en Panamá y estas compañías reciben créditos desde los bancos nacionales y extranjeros para comprar y construir barcos. En consecuencia, se registra la inversión extranjera directa hacia Panamá. La razón de posesión de barcos en Panamá se debe al bajo costo proveniente del sistema tributario. Además los barcos, por ser de nacionalidad panameña, no necesitan obedecer la ley nipona. La ley japonesa prescribe el número y el cargo de tripulantes japoneses en un barco, pero en Panamá no existe este tipo de restricción, por lo tanto las compañías navieras pueden emplear solamente tripulantes extranjeros, lo que genera un bajo gasto de personal.

de buques de carga en ese país por parte de empresas navieras japonesas que eligen el país con el objeto de beneficiarse mediante la evasión fiscal.”<sup>52</sup>

cuadro 3-9

Inversión japonesa en América Latina por país (millones de dólares)

1980			1990			1995		
Total	588	100.0	Total	3628	100.0	Total	3877	100.0
Panamá	222	37.8	Panamá	1342	37.0	Panamá	1660	42.8
Brasil	170	28.9	Brasil	615	17.0	Cayman	659	17.0
México	85	14.6	Cayman	588	16.2	Bermuda	460	11.9
Bahamas	24	4.1	Bermudas	360	9.9	Brasil	301	7.8
Cayman	16	2.7	Argentina	213	5.9	México	206	5.3
Venezuela	12	2.0	México	168	4.6	Virgenes B.	144	3.7
Chile	9	1.5	Bahamas	121	3.3	Chile	137	3.5
Argentina	8	1.4	Venezuela	77	2.1	Bahamas	136	3.5
Costa Rica	7	1.2	Colombia	59	1.6	Argentina	117	3.0
Puerto Rico	7	1.2	Chile	30	0.8	Venezuela	28	0.7

Fuente: JETRO, *Annual Report of the International Finance Bureau, 1981, 1989 y 1991*, Ministerio de Finanzas y *JETRO Hakusho: Tōshi-hen 1997*

Nota: “Virgenes B.” es Islas Virgenes Británicas.

Por otra parte, si se deja de lado a Panamá y los demás “paraísos fiscales”, Brasil resulta ser el principal país beneficiario de la inversión japonesa, seguido por México. Recientemente la distancia que separa a ambos países en relación con el peso relativo de la inversión japonesa se ha venido estrechando de 14.3 puntos en 1980, pasó por 12.4 puntos en 1990 llegando a alcanzar 2.5 puntos de diferencia en 1995. Evidentemente esto no quiere decir que México atraiga más inversión que antes, en comparación con otros países latinoamericanos, aunque en cierto sentido si pareciera existir este tipo de característica.

Más propiamente dicho, la atracción de Brasil se perdió, como resultado del alejamiento de los inversionistas japoneses de este país sudamericano<sup>53</sup>. Por consecuencia el peso relativo de Brasil cayó drásticamente de 28.9 por ciento en 1980 hasta 7.8 por ciento en 1995. De hecho, Brasil perdió no sólo el peso relativo sino también la cantidad real de inversión japonesa entre 1990 y 1995.

<sup>52</sup>Horisaka Kotaro, “La nueva situación económica japonesa . . .”, *op.cit.*, p.46.

<sup>53</sup>La restricción en el giro de remesas al exterior, el empeoramiento de la macroeconomía como hiperinflación, la pérdida de atracción de la fabricación de Brasil debido a la liberalización de

Empero, según la estadística de la inversión japonesa acumulada entre 1951 y 1995 Brasil todavía posee una inversión acumulada nipona tres veces más grande que México. Obviamente se trata de un proceso anterior, durante el cual, Brasil figuró como el país receptor por antonomasia entre los japoneses.

En resumen, puede afirmarse que luego de la austeridad sufrida durante la “década perdida”, los inversionistas internacionales volvieron a invertir en la región latinoamericana. El flujo de inversión hacia América Latina se ha estado intensificando a partir de la segunda mitad de los años ochenta. Por lo general, los incentivos para el aumento de la inversión extranjera directa en la región son la reforma económica, el mantenimiento de la política económica de estabilidad, el aligeramiento de riesgo del país, y el arreglo y mejoramiento del régimen interno de la inversión extranjera directa.

Además de estos, otros factores también importantes han sido la conversión de la deuda en capital, la privatización de sector público y el proceso de integración subregional, como el TLCAN y el MERCOSUR.

Sin embargo, comparada con Asia, América Latina enfrenta la fragilidad de su estructura económica, porque, a pesar de que ambas regiones tienen casi el mismo tamaño del PIB, el comportamiento de sus exportaciones es muy diferente, así mismo América Latina depende más de la inversión extranjera directa para el desarrollo de su economía nacional que Asia.

Respecto a las tendencias de la inversión japonesa, hay dos puntos que merecen ser destacados en el marco de la inversión japonesa en América Latina durante la década de los noventa: la intensificación de la inversión japonesa en Panamá y otros paraísos fiscales y la pérdida del peso relativo del país brasileño como el país receptor más importante de la inversión nipona.

---

importaciones, son las principales causas que desestimulan las nuevas inversiones en Brasil. Al respecto, véase: Japan Center for Internacional Finance, *op.cit.*, p.20.

### 3-4. El comercio con terceros países

Para los países receptores, la inversión extranjera directa suele tener como ventaja no sólo la creación de nuevos empleos sino también el aumento del comercio exterior. Este fenómeno se explica en el caso de las empresas japonesas que llegaron a América Latina al término de la Segunda Guerra Mundial, porque, en efecto, las primeras en establecerse fueron las comercializadoras *Sogo Shosha*. En esta sección se abordará la importancia de las actividades económicas de las *Sogo Shosha*, las cuales contribuyeron al aumento de comercio exterior de los países receptores.

Según se ha mencionado, después de la Segunda Guerra Mundial, la expansión comercial de Japón en el mundo ha tenido como pilares las empresas comerciales, *Sogo Shosha*. Estas ampliaron rápidamente sus redes en el extranjero y en la década de los sesenta alcanzaron gran importancia. Sin embargo la internacionalización de los bancos no comenzó sino hasta el principio del decenio de los años setenta<sup>54</sup>.

Las comercializadoras japonesas *Sogo Shosha* ya realizaron actividades económicas antes de esa época, pero sus operaciones tuvieron que ser suspendidas debido a la guerra, que terminó con la derrota de Japón. Como consecuencia, la economía japonesa se paralizó por completo y con el fin de resarcirse y poder allegarse divisas, el gobierno japonés buscó vender los productos japoneses en el mercado externo. Las *Sogo Shosha* se encargaron de realizar este trabajo. América Latina no pudo sustraerse al influjo de esta estrategia y las *Sogo Shosha* empezaron a establecerse las actividades que realizan no sólo han servido para estrechar los vínculos económicos entre Japón y América Latina, sino también entre la región latinoamericana y terceros países. Las operaciones de estas empresas se realizan a escala global y comercializaron desde un par de pantuflas hasta un tanque o un satélite. Mas sus actividades no se circunscriben al comercio, sino que también proporcionan financiamiento a otras empresas y sirven de promotores e intermediaciones en grandes proyectos entre los proveedores y constructores por una parte, y por otra el gobierno de países receptores de

inversión. Lo anterior se desprende del estudio realizado por Mladen Yopo quien las considera como uno de los tres actores más importantes del comercio de Japón con América Latina y lo explica de la siguiente manera.

“En primer lugar, está el gobierno, base del proyecto nacional y parte superior de la pirámide, a través del Fondo Extranjero de Cooperación Económica (OECF), de los seguros para el comercio y la inversión mediante el Ministerio de Industria y Comercio [Internacional](MITI), de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) y de los créditos del Banco Exportación e Importación de Japón.

En segundo lugar, están las mismas nueve *Sogo Shosha* que dominan gran parte de la inversión en la región: la *Mitsui*, la *Mitsubishi*, la *Suminoto* [Sumitomo], la *Marubeni*, la *C. Itho* [Itochu], la *Nissho Iwai*, la *Kanematsu*, la *Nichimen* y la *Toyo Menkan* [actualmente, Tomen]. Por último, están las compañías japonesas con subsidiarias en América Latina, las que generalmente importan y exportan sus propias mercadería. Para 1987 éstas ascendían a 806, es decir un 9 por ciento de las 8,933 empresas japonesas con filial en ultramar.”<sup>55</sup>

Aunque el público latinoamericano conoce los nombres de estas empresas, tal vez no conoce en toda su magnitud el número de actividades económicas globalizadas que llevan a cabo las *Sogo Shosha*. El cuadro 3-10 nos muestra que entre las diez empresas dedicadas al comercio internacional más grandes del mundo figuran nueve empresas japonesas mencionadas por Yopo. Entre las 10 más importantes, nueve son japonesas y sólo una está ocupado por una compañía alemana, pero su volumen de venta es casi un cuarto tamaño de la primera compañía comercial del mundo.

---

<sup>54</sup>*Ibid.*, p.43.

cuadro 3-10

Las mayores empresas comerciales del mundo en 1995

ORDEN	EMPRESAS	NACIONALIDAD	VOLUMEN DE VENTA
1	MITUBISHI	JAPÓN	184,365
2	MITSUI	JAPÓN	181,519
3	ITOCHU	JAPÓN	169,165
4	SUMITOMO	JAPÓN	167,531
5	MARUBENI	JAPÓN	161,057
6	NISSHO Iwai	JAPÓN	97,886
7	TOMEN	JAPÓN	67,756
8	NICHIMEN	JAPÓN	50,842
9	KANEMATSU	JAPÓN	49,838
10	VEBA GROUP	ALEMANIA	46,280

Nota: La unidad de venta es en millones de dólares.

Fuente: *Fortune*, 5 de agosto de 1996, p.F-26.

La contribución de las actividades económicas que estas nueve empresas realizan en la economía no sólo de Japón sino también del mundo. Aparece explicada en un documento de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, en los siguientes términos.

“ . . . . . en el año fiscal de 1995, comprendido entre el 1° de abril de 1995 y el 31 de marzo de 1996, las nueve Sogo Shosha mayores contribuyeron con ventas totales valoradas en 1,005,000 millones de dólares, equivalentes al 20 % del Producto Nacional Bruto (PNB) de Japón. Manejaron el 31 % de las exportaciones japonesas (109,000 millones de dólares) y el 51 % de sus importaciones (122,000 millones de dólares) . . . . .  
 . . . . Las operaciones efectuadas por ellas entre terceros países, es decir, intercambios que no involucran mercancías ni productos japoneses ni destinos en Japón (clasificados convencionalmente como *off-shore trading*), alcanzaron la suma de 253,000 millones de dólares, cifra mayor que la suma de las exportaciones e importaciones manejadas de y

<sup>55</sup>Mladen Yopo H., “América Latina-Japón: urge un ‘puente’ sobre el Pacífico”, *Capítulo*, núm.36, julio-septiembre de 1993, SELA, p.101.

hacia Japón. Es decir, las *Sogo Shosha* contribuyeron al comercio exterior de otros países en un grado mayor aún que el del propio Japón.”<sup>56</sup>

Como ha sido mencionado, un tercio de las exportación japonesa y la mitad de las importaciones se llevaron a cabo a través de las operaciones internacionales de las nueve *Sogo Shosha*. Si se ve desde la perspectiva de la dimensión de la economía japonesa, éstas resultan indiscutiblemente más grandes, porque actualmente la economía japonesa es la segunda más grande del mundo después de Estados Unidos. El PIB japonés de 1995 fue 5,109 mil millones de dólares, que es más de tres veces que el total del PIB de 19 países latinoamericanos<sup>57</sup> durante ese mismo año, cuya cifra en conjunto suma 1,604 mil millones de dólares en el mismo año.<sup>58</sup>

Por lo que se refiere a la influencia que estas gigantescas empresas tienen en el marco de la economía mundial, puede observarse lo siguiente:

“Las tendencias de crecimiento del comercio mundial se mantuvieron en 1995 al mismo nivel que en 1994 y este intercambio internacional llegó, de acuerdo con las estadísticas del Fondo Monetario Internacional, a los 4 billones 959,200 millones de dólares y la contribución de las nueve Sogo Shosha mayores a este comercio globalizado, con un total de 484,000 millones, ha sido de alrededor del 10%.”<sup>59</sup>

Otra información estadística muestra el tamaño global de estas comercializadoras listadas. El cuadro 3-11 apareció en el informe anual de la revista *Fortune*, en la que aparecen listadas las 500 corporaciones más grandes del mundo. En este caso aparecen sólo las 15 compañías más gigantescas

<sup>56</sup>Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, *Sogo Shosha*, 1997, México, p.19.

<sup>57</sup>Entre estos 19 países latinoamericanos, no se encuentra Cuba.

<sup>58</sup>Banco Mundial, *World Development Indicators 1997*, Washington, p.134-136.

<sup>59</sup>Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, *op.cit.*, p.21.



del mundo y de entre ellas seis son *Sogo Shosha*. En una clasificación reducida a seis empresas más grande del mundo, se encuentra que cinco son *Sogo Shosha* y la otra es una compañía estadounidense que aparece situada en cuarto lugar, que es la General Motors. En una lista más pequeña los tres empresas más grande del mundo son *Sogo Shosha*.

cuadro 3-11

Las 15 empresas más grandes del mundo en 1995

orden	Empresas	nacionalidad	volumen de ventas
1	MITUBISHI	JAPÓN	184,365.2
2	ITSUI	JAPÓN	181,518.7
3	ITOCU	JAPÓN	169,164.6
4	GENERAL MOTORS	EEUU	168,828.6
5	SUMITOMO	JAPÓN	167,530.7
6	MARUBENI	JAPÓN	161,057.4
7	FORD MOTOR	EEUU	137,137.0
8	TOYOTA MOTOR	JAPÓN	111,052.0
9	EXXON	EEUU	110,009.0
10	ROYAL DUTCH/SHELL GROUP	INGLATERRA/HOLANDA	109,833.7
11	NISSHO IWAI	JAPÓN	97,886.4
12	WAL-MART STORES	EEUU	93,627.0
13	HITACHI	JAPÓN	84,167.1
14	NIPPON LIFE	JAPÓN	83,206.7
15	NIPPON TELEGRAPH & TELEPHONE	JAPÓN	81,937.2

Note: La unidad de venta es en millones de dólares.

Fuente: *Fortune*, 5 de agosto de 1996, p.F-1.

Esta importancia mundial también está presente en el caso de la región latinoamericana, donde de acuerdo con Barbara Stallings las actividades comerciales llevadas a cabo por las *Sogo Shosha* resultan en verdad sorprendentes.

“ . . . . más de la mitad de los 18 mil millones de dólares del comercio anual entre Japón y Latinoamérica, es manejada por las nueve *Sogo Shosha*. Más sorprendente es

el hecho que quizá el 10 por ciento del total del comercio latinoamericano, (alrededor de 200 mil millones de dólares anuales), es manejado por estas mismas firmas.<sup>60</sup>

Si esta estimación es correcta, queda de relieve que casi el diez por ciento del comercio internacional de la región está realizado en gran escala por nueve de las grandes empresas japonesas. En este caso debe quedar claro que estos datos no corresponden al comercio de los países asiáticos sino de América Latina, una región ciertamente lejana a Japón, un país donde pareciera no haber mucho interés en la política y la economía de la región.<sup>61</sup>

Resulta evidente que Japón no tiene grandes vínculos con América Latina como puede observarse en el cuadro 3-12. El peso relativo de América Latina en la suma total de la exportación de Japón en 1995 fue solamente 4.4 por ciento, casi una décima parte de la exportación realizada con Asia. Por lo que se refiere a las importaciones, América Latina ocupa nada más el 3.5 por ciento, una suma también equivalente a una décima parte de las importaciones asiáticas.

Esta situación plantea la pregunta del por qué Japón no se interesa en América Latina. Luis Rubio presenta un punto de vista muy interesante a través de una comparación con los europeos y norteamericanos. En su opinión, las empresas norteamericanas y europeas, se diferencian de las japonesas en que los japoneses tienen una perspectiva global de los mercados y que la mayor parte de compañía nipones, mientras teniendo sus panoramas propios, comparte esta característica fundamental. Es decir, los japoneses raramente ven a otros países que no están comprendidos dentro de los tres mercados—Europa, América del Norte y Japón—,<sup>62</sup> lo cual significa que los japoneses

---

<sup>60</sup>Barbara Stallings, "Las relaciones comerciales de Latinoamérica con Japón", *CONOSUR*, vol.XI, no.2, marzo-abril de 1992, Santiago de Chile, p.26.

<sup>61</sup>Peter H. Smith, *Japan, Latin America, and the new international order*, Instituto de las Economías en Desarrollo, 1990, Tokio.

<sup>62</sup>Luis Rubio, "Japan in Mexico: A changing pattern", en *Japan and Latin America in the new global order*, Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman (comps.), Lynne Rienner Publishers, 1992, Boulder, Colorado, p.91-92.

consideran a América Latina como una área complementaria en su estrategia mundial. Esta característica es congruente con el marco establecido del comercio exterior de Japón.

cuadro 3-12.

La distribución regional de comercio internacional de Japón durante 1995

	exportación	importación
América del Norte	28.6	25.7
Europa Occidental	16.7	16.1
Asia	43.6	36.6
Medio Oriente	2.2	9.5
América Latina	4.4	3.5
África	1.7	1.4
Oceanía	2.4	5.5
Ex URSS y Europa Oriente y Central	0.5	1.7

Fuente: Ministerio de Comercio Internacional e Industria, *Tsūshō Hakusho*, 1996, p.6.

No obstante, resulta significativo que alrededor del 10 por ciento del comercio exterior de la región sea manejado por nueve compañías niponas y para realizar el comercio extendido a nivel mundial, las *Sogo Shosha* tienen una vasta red. Aunque América Latina ocupa un lugar marginal en el mapa de la estrategia global, las *Sogo Shosha* mantienen varias oficinas en la región, es el caso de la Mitsui (22) e Itochu (16).

Respecto al comercio nipón-latinoamericano, el cuadro 3-13 muestra que Japón tampoco ocupa un lugar preeminente en el comercio internacional de América Latina. En este sentido, la estimación de Barbara Stallings implica que una buena parte de la actividad comercial de las nueve *Sogo Shosha* establecidas en América Latina realizan operaciones de comercio con terceros países. Esto quiere decir que un alto porcentaje de las mercancías manejadas por estas comercializadoras no son productos japoneses ni tampoco están destinados al mercado nipón, sino que las *Sogo Shosha* realizan sus actividades comerciales de uno a otro país sin que medien los productos ni el mercado de Japón.

Por otro lado las actividades económicas de las *Sogo Shosha* generan un déficit de las balanzas de pagos de los países latinoamericanos, ya que sólo Chile, Cuba, Honduras y Perú registraron un superávit comercial con Japón en 1995.

cuadro 3-13

El porcentaje de comercio japonés por total comercio de cada país latinoamericano en 1995

	Exportación			Importación		
	total	Japón	Porcentaje	total	Japón	porcentaje
Argentina	18,603	462	2.48	18,352	576	3.14
Bolivia	1,181	4	0.34	1,424	174	12.22
Brasil	46,605	3,102	6.66	49,489	3,279	6.62
Chile	16,447	2,906	17.67	15,348	1,013	6.60
Colombia	9,859	364	3.69	13,859	1,046	7.55
Costa Rica	3,628	35	0.96	3,656	108	2.95
Cuba	1,539	85	5.52	2,625	21	0.8
R. Dominicana	911	33	3.62	2,992	179	5.98
Ecuador	4,358	118	2.71	4,193	361	8.61
El Salvador	1,658	15	0.90	3,042	146	4.80
Guatemala	3,064	82	2.68	3,884	148	3.81
Haití	170	1	0.59	933	42	4.50
Honduras	2,046	119	5.82	2,541	86	3.38
México	79,823	928	1.16	72,480	3,608	4.98
Nicaragua	490	12	2.45	1,044	40	3.83
Panamá	1,470	54	3.67	10,561	4,185	39.63
Paraguay	1,180	34	2.88	5,156	206	4.00
Perú	5,513	501	9.09	7,537	382	5.06
Uruguay	2,121	19	0.90	2,867	73	2.55
Venezuela	19,261	428	2.22	11,059	467	4.22
Suma total	219,927	9,302	4.23	233,042	16,140	6.93

Fuente: Es preparado por el autor desde el Fondo Monetaria Internacional, *Direction of trade statistics yearbook*, 1996, Washington.

Resulta, por tanto, que las *Sogo Shosha* no sólo quieren vender sus mercancías en el mercado latinoamericano, sino también exportar los productos hechos en la región, con el fin de lograr un equilibrio entre las exportaciones y las importaciones efectuadas por ellas mismas y poder así evitar cualquier cambio económico intempestivo, como fue el caso de la devaluación ocurrida en diciembre de 1994 en México. Sin embargo, según los hombres de negocios japoneses entrevistados por el autor, a pesar de sus esfuerzos, no hay muchas mercancías que puedan venderse en el mercado japonés, por lo tanto es natural que se registra un déficit comercial de la región con Japón. En 1995, ésta ascendió 6,838 millones de dólares.

Hay un estudio que podría confirmar este estado de la actividad comercial de las *Sogo Shosha*, realizado por la Cámara de Comercio Brasil-Japón, donde aparece que en 1982 un 43 por

ciento de las exportaciones llevadas a cabo por las *Sogo Shosha* radicadas en Brasil estuvieron destinadas a terceros países.<sup>63</sup> Es de suponerse que esta cifra se habría incrementando debido a que en años recientes se ha intensificado el proceso de la globalización por todos los rincones del planeta y la economía japonesa atraviesa por un grave y profundo proceso de recesión en toda la historia después de la Segunda Guerra Mundial. Por tanto, la capacidad de compra del pueblo japonés ha disminuido y concomitantemente las empresas comercializadoras tienen que buscar otros mercados más atractivos para sus mercancías.

cuadro 3-14  
América Latina en el mundo para Japón

	todo el mundo	América Latina	porcentaje
(1) Empresas establecidas en el exterior hasta 1996	18,223	921	5.01
(2) Japoneses residente en el exterior en 1995	728,268	124,376	17.08
(3) Inversión durante 1995	50,694	3,877	7.65
(4) Inversión acumulada durante 1951-1995	514,300	59,025	11.48
(5) Inversión extranjera directa en 1995	50,694	3,877	7.6
(6) Exportación durante 1995	442,937,428	19,696,226	4.45
(7) Importación durante 1995	336,094,204	11,924,131	3.55

Nota: Respecto a (3) (4) y (5), la cantidad es millones de dólares.

Respecto a (5) y (6), la cantidad es dólar.

Fuente: Tōyō keizai, *Kaigai shinsyutu kigyō sōran* (La lista de las empresas establecidas en el extranjero), Ministerio de Asuntos Extranjeros, *Kaigai zairyū hōjin ninzū tyōsa tōkei* (Estadísticas de informe de reporte anual sobre nacionales japoneses residentes en el extranjero), *JETRO hakushō: Tōshi-hen 1997* (El libro blanco de inversión en 1997), Ministerio de Comercio Internacional e Industria, *Tsūshō hakusyo 1996* (El libro blanco del comercio internacional en 1996).

No obstante resulta evidente que las actividades de las *Sogo Shosha* ejercen una gran influencia sobre la economía latinoamericana. Aunque tal vez no es buen ejemplo, una muestra de un caso inopinado que revela la importancia de estas gigantescas empresas japonesas, es la toma de la residencia del embajador japonés en Lima, Perú, el 17 de diciembre de 1997 por el Movimiento Revolucionario Tupac Amaru (MRTA) que llegó a su fin tras la sorprendente acción militar del gobierno de presidente Alberto Fujimori el 22 de abril de 1997. Hasta esa fecha se encontraban secuestrados en la residencia 72 rehenes. De entre ellos, había 24 japoneses retenidos desde el inicio

<sup>63</sup>Horisaka Kotaro, "Kijiku wo nasu keizai kankei . . .", op.cit., p.81.

del asalto a la residencia diplomática, todos ellos funcionarios del gobierno japonés y 12 hombres de negocios representantes de empresas japonesas. De estos 12 empresarios, seis representaban a las *Sogo Shosha*.<sup>64</sup> O sea, la mitad de los empresarios japoneses secuestrados eran hombres de negocios pertenecientes de estas comercializadoras internacionales. Es de suponerse que los guerrilleros peruanos conocían la importancia de las actividades económicas y comerciales de las *Sogo Shosha* y tal es la razón por la que no fueron liberados.

Las empresas comercializadoras japonesas *Sogo Shosha*, fueron las primeras compañías japonesas que se establecieron en tierra latinoamericana después de la guerra. Sus actividades económicas han alcanzado enormes volúmenes a nivel mundial, a pesar de limitado interés económico y político que Japón demuestra tener por América Latina. No obstante, alrededor del 10 por ciento del comercio internacional de la región latinoamericana es manejado por las nueve *Sogo Shosha*; aunado a las operaciones de las compañías japonesas con subsidiarias en América Latina aumentaría el porcentaje de las operaciones realizadas por las compañías niponas en el marco de comercio exterior de la región.

En conclusión, se puede decir que invitar a la inversión japonesa directa no sólo genera un mayor número de empleos sino también aumenta el volumen del comercio internacional de la región. Además, el comercio realizado por las *Sogo Shosha* no sólo está relacionado con el mercado y productos japoneses, sino también con los de terceros países. Por tanto es de interés para los gobiernos latinoamericanos atraer la inversión japonesa como una forma de incrementar su comercio con otras regiones.

---

<sup>64</sup> *Asahi Shimbun*, 24 de abril de 1997, Nueva York.

#### Capítulo 4. La inversión japonesa en México

Como señalamos en el capítulo anterior, en el proceso correspondiente al desarrollo de la inversión extranjera directa en el mundo, actualmente nos encontramos en lo que se ha denominado “la etapa del tercer auge”.

En lo que respecta al papel de México, en dicho proceso, del cual obviamente una parte importante de éste tiene que ver con las políticas destinadas a atraer capitales foráneos, su ubicación ha cobrado relevancia, ocupando el segundo lugar en 1995 y el quinto lugar en 1996, como el país más atractivo para la inversión extranjera en el contexto de los países subdesarrollados. Algunos analistas piensan que las tendencias de los flujos de inversión foránea de gran cantidad, supuestamente se mantendrían. Para ello se basan en opiniones como por ejemplo, la que la correduría Morgan Stanley expresó en sus comentarios semanales para América Latina respecto a México, difundiendo en un comunicado que los flujos de inversión extranjera directa alcanzarían en el país latinoamericano un nivel récord en 1997, y con una proyección de que los flujos aumentarían en 1998.<sup>1</sup> Es esta condición destacada de México en el ámbito latinoamericano, como país receptor de inversión extranjera directa, la que no se puede pasar por alto en el análisis.

Ha sido una constante en las acciones de la dirigencia mexicana, promover una imagen de México como un país fuerte y solvente, para lo cual se resalta como su ubicación geográfica estratégica, calificando a la República como “puente” entre Asia y Europa, teniendo entonces la categoría de país interoceánico. También se resalta su rica reserva natural y se caracteriza como país proveedor de mano de obra barata. Sin embargo, pese a estos esfuerzos en la política de las relaciones exteriores mexicanas, no se ha dado el nivel de interés que se esperaba que surgiera en Japón; provocando un cuestionamiento en el país latinoamericano por la baja motivación japonesa para invertir en su territorio.

En este capítulo se abordará al tema mexicano relacionado con la inversión extranjera directa de Japón. En los capítulos anteriores se analizaron las tendencias y características de la inversión extranjera directa en el mundo, así como la trayectoria y carácter de inversión japonesas al exterior. Aquí se habla de la tendencia de la inversión extranjera directa hacia México en general y la inversión japonesa llegada a tierra azteca.

#### 4-1. Los flujos de capital foráneo a México

En esta parte se analizará la tendencia de los flujos de capital foráneo a México. En la primera sección, se hará una breve revisión de la historia de la política económica mexicana. En la segunda sección, se presentará lo que ha significado para México el proceso de la inversión extranjera directa, para lo cual se utilizará la versión oficial del gobierno mexicano. En la tercera sección, utilizando las estadísticas sobre la inversión, se analizarán las dinámicas de las corrientes de los flujos de capital foráneo hacia México. Finalmente, en la última parte, se presentarán dos versiones, referentes a la inversión extranjera directa hacia México, una de tipo positiva y la otra de tipo negativa. Hemos querido introducirnos al presente capítulo de nuestra investigación con la siguiente interrogante: ¿Cuáles serían las ventajas y las desventajas al invertir en México?

##### 4-1-1. El cambio de la política económica mexicana

Debido a la crisis mundial de 1929, México como estrategia en su política económica, pudo continuar su proceso de industrialización de sustitución de importaciones. Pudo escoger tal política económica, porque contaba con dos variables que de cierta forma fortalecían a cualquier mercado, una era, contar con un gran número de habitantes (alto nivel poblacional) y la otra era su alto y constante aumento de la población, expresado a través de altos niveles de natalidad. Estos fenómenos indudablemente proveían a la República de un mercado muy grande, y por lo tanto con fuertes

---

<sup>1</sup>La Jornada, 14 de octubre de 1997, México, p.22.



posibilidades de comercialización. (En 1995, México se ubicaba como el octavo país más poblado del mundo, con 91.3 millones de habitantes<sup>2</sup> y a fines de siglo se estima que esta cifra alcanzaría un número de 100 millones de habitantes y 140 millones para el año 2025.<sup>3</sup>) Este amplio mercado con grandes posibilidades de transacción de productos o mercancías, más la política del mercado protegido, es que se produjo el ingreso de las empresas de capital extranjero, en sectores como por ejemplo, el de la industria automotriz.<sup>4</sup>

Con esta estrategia económica, México gozó de un alto crecimiento económico a lo largo del período de la posguerra,<sup>5</sup> hasta que sufrió un primer revés a mediados de la década de los años setenta, en 1976, cuando una crisis económica obligó al gobierno mexicano a aplicar una devaluación a la moneda nacional. La segunda contracción del crecimiento ocurrió, más tarde, en 1982, con lo que fue la crisis de endeudamiento, el primer signo de un largo período de crisis y que motivó a que a la década de los ochenta en América Latina se le llamara la “década perdida”. Este proceso de constante crisis a partir de 1982, produjo la toma de decisiones en las esferas del poder económico y político que implicaron la abolición y término del proceso de lo que había sido la tradicional política económica en México, es decir de la industrialización de sustitución de importaciones. El giro se dio hacia una economía abierta al mercado internacional, iniciándose con medidas como la liberalización del comercio y con el ingreso en 1986 al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, según sus siglas en inglés). Posteriormente, en 1988 bajo el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se intensificó la aplicación de políticas de corte neoliberal, las que trajeron como consecuencia la exposición del mercado nacional a la competitividad del mercado internacional. En el análisis de estas

---

<sup>2</sup>Banco de México. *The Mexican Economy 1997*, p.239.

<sup>3</sup>Comisión México-Japón siglo XXI, *Informe final*, p.29, México, 1992.

<sup>4</sup>En 1926, la Ford Motor vino a México, luego, en 1937, la General Motors y en 1938 la Chrysler, respectivamente más tarde se establecieron la Volkswagen, de Alemania en 1954 y la Nissan, de Japón en 1961.

<sup>5</sup>Las tasas de crecimiento del PIB mexicano eran muy altas: por ejemplo, durante 1956-1972, fue de 6.7 por ciento, y la etapa de 1973-1976 se registró 6.1 por ciento y también un marcado 6.2 por ciento entre 1976-1981. Respecto a éste, véase; Nora Lustig, *México Hacia la reconstrucción de una economía*, FCE y El Colegio de México, 1994, México, p.35 y 38-39.

estrategias económicas, se visualizan aspectos que se podrían clasificar algunos como positivos y otros como negativos.

Dentro de los negativos, ubicamos a los que fueron resultado particularmente de la política neoliberal. Entre ellos figuran como de mayor importancia la reducción del número de los funcionarios públicos y el aumento de las tarifas de los servicios públicos; además este proceso produjo el incremento en el número de desempleados y una notable pauperización no sólo de los sectores más pobres sino también de los sectores medios. Así mismo, los efectos del neoliberalismo son "la aguda polarización del ingreso, el estancamiento y las rigideces de la agricultura, el débil desarrollo del sector de bienes de capital, la descertificación creciente de varias zonas del país, la excesiva concentración urbana, la fragilidad de fondo de las cuentas externas, el subempleo difundido y, obviamente, el excesivo endeudamiento externo"<sup>6</sup>.

En los aspectos positivos, observamos el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) por sobre la tasa del crecimiento demográfico, una baja en los índices inflacionarios y el incremento de los flujos de capital extranjero hacia el mercado interior.

Cabe señalar que en la segunda mitad de la década de los ochenta, hubo una sorprendente modificación del contexto internacional. Este hecho se ve reflejado en acontecimientos históricos, siendo uno de los más destacados la Revolución de Europa Oriental en 1989, cuya consecuencia posterior fue la desaparición de la Unión Soviética. Estas modificaciones del escenario internacional también tuvieron repercusiones en las esferas de la política mexicana. Es precisamente la desintegración de la Unión Soviética que rompe el supuesto equilibrio existente en el contexto internacional, una balanza de poder que sólo le competía a las dos grandes potencias hasta ese momento: Estados Unidos y Unión Soviética. Este hecho provoca una concentración del poder mundial que recae obviamente en el país americano, lo cual provocó que la relativa "independencia"

---

<sup>6</sup>Ugo Pipitone, *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*, Fondo de Cultura Económica, 1994, México, p.391.

que había mantenido México se rompiera y finalmente adoptara una política de "integración" con su vecino país del norte. En síntesis, "El desequilibrio en el poder internacional se refleja en el desequilibrio de la política exterior de México, y se manifiesta en la concentración de sus relaciones con Estados Unidos."<sup>7</sup> Como consecuencia directa de este cambio en la política exterior mexicana, está su ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, y asimismo su participación tanto en la APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico, según sus siglas en inglés) y como en la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos).

#### 4-1-2. La importancia de inversión extranjera directa

Fue mediante la serie de reformas económicas implantadas en México, que su mercado se convirtió en uno de los más atractivos a nivel internacional durante los inicios de la década de los noventa. Precisamente, la atracción de la inversión extranjera a tierras mexicanas era uno de los objetivos más importantes a lograr en las distintas estrategias de la política económica del país azteca.

Recordemos que para la economía nacional del país receptor, la inversión extranjera directa sería de mayor utilidad que la inversión de cartera, en el sentido de fortalecer y por tanto solventar a su economía, pues la inversión de cartera por sus características es de una gran vulnerabilidad y por tanto no se sostiene durante periodos de crisis económica y tiende a desaparecer rápidamente. En cambio, por la característica de la inversión extranjera directa, en la cual las empresas multinacionales al decidirse a ejecutar inversiones en el exterior adoptan estrategias de mediano y/o largo plazo, en la eventualidad de que ocurra una crisis económica, las compañías inversionistas no pueden retirar rápidamente sus capitales, en consideración a la inversión y gastos efectuados por la

---

<sup>7</sup>Humberto Garza Elizondo, "Los cambios de la política exterior de México: 1989-1994", *Foro Internacional*, vol. XXXIV, núm.4, octubre-diciembre 1994, p.535.

correspondiente implementación de sus empresas (plantas, oficinas, personas, trabajadores, locales, etc.).

Respecto al hecho de que la inversión extranjera directa sería más importante que la inversión de cartera, Carrada-Bravo lo explica de la siguiente manera:

“ . . . . . Por ejemplo, el déficit comercial cubierto con inversión de cartera de corto plazo a menudo suele traducirse en una crisis de solvencia. Por el contrario, el déficit en la cuenta corriente sostenido por IED es una forma de financiamiento extranjero mucho más favorable y duradera. La experiencia ha demostrado que la IED—en comparación con la inversión de cartera a corto plazo—permanece casi inalterable en un país con crisis de liquidez o solvencia, y rara vez es causa de la escasez aguda de recursos.”<sup>8</sup>

El actual gobierno mexicano conoce muy bien estas diferencias, por las experiencias vividas en las crisis de 1982 y 1994. Por las mismas, es que se implementan estrategias como la reflejada por la puesta en marcha del proceso de liberalización de la economía nacional. Con esta estrategia, el gobierno enfatiza en la necesidad de la inversión foránea en México y así, a su vez, proveerse de elementos o herramientas para entrar en mejores condiciones al mercado internacional, considerando las nuevas y altas exigencias de competitividad del mundo capitalista de fines de siglo. Para explicar tal objetivo gubernamental, la secretaría encargada de dicha tarea, expone lo siguiente:

“La economía mundial se caracteriza por la creciente globalización de la producción y comercialización de bienes y servicios. Es por ello que hoy en día el desarrollo y el crecimiento económico dependen de las acciones encaminadas a elevar la

---

<sup>8</sup>Francisco Carrada-Bravo, “Análisis comparativo de los mercados emergentes de Asia y América Latina”, *Comercio Exterior*, vol.46, núm.1, enero de 1996, p.43.

competitividad de los procesos productivos y del aprovechamiento de las ventajas comparativas de un país.

La inversión extranjera *IE* desempeña un papel importante en el incremento de la productividad. La inversión foránea, además de complementar el ahorro interno y generar empleos, se acompaña de tecnologías de vanguardia que aumentan la eficiencia de las empresas y promueven las exportaciones.

El capital foráneo también apoya a las empresas nacionales en su internacionalización, ya que las asociaciones estratégicas facilitan el acceso a tecnologías de punta, nuevos mercados, estructuras modernas de comercialización y nuevas líneas de producción.”<sup>9</sup>

En el mismo sentido, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras también expresa la importancia de la inversión directa en México.

“ La IED (inversión extranjera directa) es un elemento primordial para el crecimiento económico ya que complementa a la inversión nacional y fortalece a la planta productiva. Por ello, en los últimos años, México ha realizado diversas modificaciones legales y de desregulación administrativa con el fin de atraer capitales productivos externos para aumentar la oferta y la calidad de los empleos, propiciar mejores condiciones para la transferencia de tecnologías, así como incrementar las exportaciones, tanto directas como indirectas. También ha incorporado capítulos específicos sobre inversión en sus diversos tratados de libre comercio y ha negociado, y está en proceso de negociar, acuerdos bilaterales denominados ‘Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las

---

<sup>9</sup>SECOFI, *Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994*, 1994, México, p.7.

Inversiones (APPRIs) y el Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) en el seno de la OCDE.<sup>10</sup>

Con la descripción de las distintas acciones llevadas a cabo por el gobierno mexicano, es claro que éste ha implementado una política de fomento de la inversión extranjera, que tendría como fin complementar y por tanto acelerar el desarrollo de la economía nacional.

#### 4-1-3. Corriente de los flujos de capitales foráneos hacia México

Conforme a las altas expectativas del gobierno mexicano, de un incremento de flujos de capitales foráneos hacia el mercado interior, efectivamente hubo en la década de los noventa un aumento en la inversión extranjera directa en México (cuadro 4-1-1). Particularmente, se produjo un acelerado incremento después de la firma y puesta en marcha del TLCAN en 1994.

cuadro 4-1-1

Inversión directa en México (mil millones de dólares)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Total	2.6	2.9	3.2	2.6	4.8	4.4	4.4	11.0	9.5	7.6
Nueva inversión	2.3	2.2	1.7	1.1	3.4	3.0	3.0	5.7	6.8	4.6
Reinversión	0.4	0.7	1.1	1.1	1.4	1.0	1.4	2.4	1.6	2.1
Cuentas intercompañía	-0.1	**	0.4	0.4	-0.1	0.4	-0.1	2.9	1.1	0.9

Nota: \* Cifras preliminares

\*\* Menos de 50 millones de dólares.

Fuente: Banco de México, *The Mexican Economy 1997*, p.297.

Sin embargo, estas cifras no implican una diversificación en el número de países que invierten en México, manteniéndose el hecho que podríamos denominar "tradicional" en que más de la mitad de la inversión extranjera proviene de sólo un país: Estados Unidos.

<sup>10</sup>Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (Enero - Abril de 1997)*, 11 de junio de 1997, México, p.12.

Conforme al cuadro 4-1-2, se refleja que a lo largo de los años ochenta, se ha mantenido como una constante que el porcentaje de la inversión directa que Estados Unidos ha dirigido a México supera el 60 por ciento.

Es pertinente aclarar que para el análisis cuantitativo es necesario tener en consideración la variable representada por la modificación que la SECOFI desde 1994 ha realizado en la manera de efectuar el cómputo de la inversión directa; por lo tanto los datos anteriores al año 1993 no son comparables con las cifras registradas posteriormente al año 1994.

A pesar de que ha partir de 1994, el porcentaje que representa Estados Unidos en la inversión extranjera en México ha disminuido, sin embargo esta caída en las cifras no ha implicado un cambio en su carácter como el inversionista de mayor relevancia en comparación con los demás países exportadores de capital. En 1996, son nueve los países que representan a los mayores inversionistas en México. Obviamente encabezando la lista se encuentra Estados Unidos, seguido por Holanda, Canadá, Japón, Inglaterra, Alemania, Suiza, Francia y España. En total ocupan el 82.3 por ciento de todas las inversiones extranjeras directa en México. Esta cifra es inferior a la registrada en 1993, lo que implicaría que posiblemente a fuentes de los flujos foráneos hacia México se hicieron variables, o que algún país no mencionado en el cuadro tiene actualmente un papel más importante como inversionista activo. En ese aspecto, se puede acotar el papel destacado que han ido adquiriendo recientemente los inversionistas sudcoreanos.

La información más reciente nos proporciona el dato de que desde enero a abril de 1997, Estados Unidos alcanzó casi el 70 por ciento de la inversión extranjera realizada en México, luego apareció Corea del Sur con el 13.7 por ciento, ambos seguidos por Canadá con el 5.5 por ciento, Holanda con el 4.1 por ciento, Japón con el 3.2 por ciento y Alemania con el 1 por ciento.<sup>11</sup>

cuadro 4-1-2

Inversión directa extranjera acumulada en México por país de origen, 1980-1997

(millones de dólares)

Año	España	Francia	Canadá	Suiza	Holanda	Japón	Alemania	RU	EEUU	Otros	total
1980	203	102	127	474	0	499	677	254	5,837	288	8,459
1981	305	112	132	549	0	711	823	295	6,909	325	10,160
1982	345	119	140	572	0	777	863	302	7,335	334	10,786
1983	358	229	162	588	0	780	973	351	7,601	428	11,470
1984	370	237	195	648	0	816	1,125	396	8,513	600	12,900
1985	384	248	230	789	0	895	1,181	452	9,840	610	14,629
1986	477	565	270	823	0	1,038	1,399	556	11,047	878	17,053
1987	603	596	290	918	0	1,170	1,446	987	13,716	1,204	20,930
1988	637	749	324	1,005	218	1,319	1,583	1,755	14,958	1,541	24,087
1989	681	765	361	1,199	266	1,355	1,668	1,799	16,772	1,742	26,587
1990	692	946	417	1,347	392	1,456	1,956	1,914	19,080	2,111	30,310
1991	735	1,447	491	1,415	512	1,529	2,041	1,988	21,466	2,251	33,875
1992	773	1,516	580	1,731	595	1,616	2,126	2,415	23,118	3,007	37,474
1993	836	1,592	654	1,832	683	1,690	2,237	2,604	26,621	3,625	42,375
1994	142	89	736	54	728	628	305	589	4,525	2,363	10,159
1995	181	206	896	254	1,419	788	548	796	9,343	3,343	17,772
1996	221	276	1,389	321	1,744	882	711	855	12,867	4,154	23,418
(porcentaje de total)											
1980	2.4	1.2	1.5	5.6	0.0	5.9	8.0	3.0	69.0	3.4	100.0
1981	3.0	1.1	1.3	5.4	0.0	7.0	8.1	2.9	68.0	3.2	100.0
1982	3.2	1.1	1.3	5.3	0.0	7.2	8.0	2.8	68.0	3.1	100.0
1983	3.1	2.0	1.4	5.1	0.0	6.8	8.5	3.1	66.3	3.7	100.0
1984	2.9	1.8	1.5	5.0	0.0	6.3	8.7	3.1	66.0	4.7	100.0
1985	2.6	1.7	1.6	5.4	0.0	6.1	8.1	3.1	67.3	4.2	100.0
1986	2.8	3.3	1.6	4.8	0.0	6.1	8.2	3.3	64.8	5.1	100.0
1987	2.9	2.8	1.4	4.4	0.0	5.6	6.9	4.7	65.5	5.8	100.0
1988	2.6	3.1	1.3	4.2	0.9	5.5	6.6	7.3	62.1	6.4	100.0
1989	2.6	2.9	1.4	4.5	1.0	5.0	6.3	6.8	63.1	6.6	100.0
1990	2.3	3.1	1.4	4.4	1.3	4.8	6.5	6.3	62.9	7.0	100.0
1991	2.2	4.3	1.5	4.2	1.5	4.5	6.0	5.9	63.4	6.6	100.0
1992	2.1	4.0	1.5	4.6	1.6	4.3	5.7	6.4	61.7	8.0	100.0
1993	2.0	3.8	1.5	4.3	1.6	4.0	5.3	6.1	62.8	8.6	100.0
1994	1.4	0.9	7.2	0.5	7.2	6.2	3.0	5.8	44.5	23.3	100.0
1995	1.0	1.2	5.0	1.4	8.0	4.4	3.1	4.5	52.6	18.8	100.0
1996	0.9	1.2	5.9	1.4	7.4	3.8	3.0	3.7	54.9	17.7	100.0

Nota: (1) Desde 1980 hasta 1993 el dato incluye montes notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) en cada año, prescindiendo de cuando las inversiones tuvieron lugar, más los montos autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). Desde 1994 el dato no es comparable con los años previos, puesto que se integra con movimiento de inversión extranjera notificada al RNIE a la altura del 30 de abril de 1997, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

(2) RU se refiere al Reino Unido.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.



Igualmente, llama la atención que en comparación con la década de los ochenta, el papel que juega Canadá como inversionista se ha intensificado; pensamos que esto se basa principalmente en el hecho de la conformación y posterior participación y funcionamiento del Tratado de Libre Comercio, entre los tres países del subcontinente norteamericano.

Otro aspecto digno de destacar en el cuadro 4-1-2 es el origen de los países inversionistas, los cuáles, en su mayoría, son del tipo de economías industriales avanzadas; inferimos que esto es consecuencia de la evaluación económica, política y del tipo de juicio histórico que se hace a la década de los ochenta, que como ya dijimos se le calificó como una “década perdida”. Habría sido este juicio el que argumentó y fundamentó los cambios estructurales a la economía nacional mexicana, concretizados en su mayoría después de la toma de posesión del mando presidencial de Salinas de Gortari. Fue durante este gobierno que se intensificaron las acciones reestructurativas mediante una aplicación más del tipo ortodoxa de la política económica neoliberal, para lo cual como medio y fin se “empujó” la economía mexicana hacia el tipo de país industrialmente avanzado.

Efectivamente durante el sexenio de Salinas—y como resultado de los esfuerzos de la política implementada por el gobierno mexicano de promoción de la inversión extranjera—, hubo un aumento acelerado del flujo de capitales foráneos hacia México. Según dicho gobierno, el aumento en la inversión extranjera, se debió a medidas como la simplificación en los procedimientos y trámites administrativos.

“Un resultado relevante de la política de IE fue la simplificación de procedimientos y trámites administrativos que regulaban el ingreso del capital externo. En especial se redujo sustancialmente la discrecionalidad de la CNIE<sup>12</sup> en la autorización de

---

<sup>12</sup>Es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

proyectos de inversión. En el lapso 1989-1994 se registró una notable reducción en el número de solicitudes sometidas a consideración de la CNIE, pues únicamente 1,731 solicitudes (11.9 por ciento) de un total de 14,566 recibidas debieron de solicitar autorización previa de la CNIE, mientras que las 12,835 (88.1 por ciento) restantes se inscribieron directamente en el RNIE<sup>13</sup>. Las autorizaciones de CNIE involucraron un monto de IE por 9,289.3 md<sup>14</sup>, mientras que las inscripciones de RNIE ascendieron a 12,317.2 md.<sup>15</sup>

Estas modificaciones a la forma de operar en los ámbitos relacionados con las inversiones extranjeras provocó que a México en el lapso de enero de 1989 a junio de 1994 hubiera un flujo de capitales foráneos mucho mayor al pronosticado por la dirigencia gubernamental, y que se habían propuesto y programado como meta, la cual correspondía a una cifra de aproximadamente 24,000 millones de dólares. La cantidad fue ampliamente superada por los 48,773.6 millones de dólares<sup>16</sup>, que se alcanzaron, lo que significa que se superó en un 103.2 por ciento a la meta original para todo el sexenio.<sup>17</sup>

En otro aspecto en el flujo de capitales foráneos, se denota en el cuadro 4-1-3 que tradicionalmente la inversión extranjera directa en México se ha concentrado en el sector de la industria. Es así que en la mayor parte de la década de los ochenta el sector de la industria ocupa más del 70 por ciento del total de la inversión extranjera en el país latinoamericano. Aunque se ha venido presentando una caída en el porcentaje que ocupaba dicho sector, se mantiene en la década de los noventa, como el área productiva donde se acumula más de la mitad de la inversión extranjera.

---

<sup>13</sup>Es el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

<sup>14</sup>Es millones de dólares

<sup>15</sup>SECOFI, *op.cit.*, p.24.

<sup>16</sup>Esta cifra incluye la inversión en el mercado de valores.

cuadro 4-1-3

Inversión directa extranjera acumulada en México por sector, 1980-1997 (millones de dólares)

Año	Industria	Servicios	Comercio	Minas	Agricultura	total
1980	6,560	717	755	420	8	8,459
1981	7,965	1,036	925	231	3	10,160
1982	8,347	1,272	926	237	5	10,786
1983	8,944	1,285	984	252	5	11,470
1984	10,213	1,407	1,016	258	6	12,900
1985	11,379	1,842	1,125	276	6	14,629
1986	13,298	2,165	1,277	307	6	17,053
1987	15,699	3,599	1,255	356	22	20,930
1988	16,719	5,477	1,502	381	10	24,087
1989	17,701	6,579	1,889	390	29	26,587
1990	18,894	8,782	2,060	484	90	30,310
1991	19,857	10,920	2,447	515	135	33,875
1992	20,958	12,620	3,198	524	174	37,474
1993	23,279	14,351	3,958	579	209	42,375
1994	5,879	2,930	1,240	103	8	10,159
1995	10,173	5,237	2,163	182	17	17,772
1996	13,370	7,072	2,690	247	40	23,418
(porcentaje de total)						
1980	77.6	8.5	8.9	5.0	0.1	100.0
1981	78.4	10.2	9.1	2.3	0.0	100.0
1982	77.4	11.8	8.6	2.2	0.0	100.0
1983	78.0	11.2	8.6	2.2	0.0	100.0
1984	79.2	10.9	7.9	2.0	0.0	100.0
1985	77.8	12.6	7.7	1.9	0.0	100.0
1986	78.0	12.7	7.5	1.8	0.0	100.0
1987	75.0	17.2	6.0	1.7	0.1	100.0
1988	69.4	22.7	6.2	1.6	0.0	100.0
1989	66.6	24.7	7.1	1.5	0.1	100.0
1990	62.3	29.0	6.8	1.6	0.3	100.0
1991	58.6	32.2	7.2	1.5	0.4	100.0
1992	55.9	33.7	8.5	1.4	0.5	100.0
1993	54.9	33.9	9.3	1.4	0.5	100.0
1994	57.9	28.8	12.2	1.0	0.1	100.0
1995	57.2	29.5	12.2	1.0	0.1	100.0
1996	57.1	30.2	11.5	1.1	0.2	100.0

Nota: Desde 1980 hasta 1993 el dato incluye montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) en cada año, prescindiendo de cuando las inversiones tuvieron lugar, más los montos autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE). Desde 1994 el dato no es comparable con los años previos, puesto que se integra con movimiento de inversión extranjera notificada al RNIE a la altura del 30 de abril de 1997, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

Otra variante observable en el cuadro 4-1-3 es el incremento y por tanto la importancia que durante los años recientes han venido adquiriendo los sectores de servicios y comercio; contraria ha sido la situación para el sector de minería, el que ha sufrido una pérdida en el porcentaje que representaba y para el caso del sector de la agricultura no se aprecian cambios significativos.

En concordancia con la progresión en el sector de servicios, es que el porcentaje que representa en los años noventa hasta la fecha es más de tres veces del que era a principios de los años ochenta. Esto sería una consecuencia directa de la política de fomento al turismo ejercida y propiciada por el gobierno con objetivo de atraer a los turistas extranjeros a visitar tierras mexicanas. No es casualidad la elección de Cancún como la sede de la reunión de la Conferencia Norte-Sur llevada a cabo en 1981.

Por último, respecto al sector de la minería, vemos que aunque en un momento fue el sector donde más los inversionistas extranjeros focalizaban sus capitales, actualmente el porcentaje del sector ha registrado una baja que se traduce en una quinta parte del monto al año 1980.

#### 4-1-4. Ventajas y desventajas de invertir en México

México presenta situaciones y condiciones tanto favorables—que propician y fortalecen la inversión y extranjera—como desfavorables que hace que los inversionistas opten por éste o no.

Para acercarnos a este tema, nos hacemos la siguiente pregunta: ¿cuáles serían las ventajas que representa invertir en México? Refiriéndose a este asunto, el secretario de Comercio y Fomento Industrial, Herminio Blanco, recalcó en su discurso realizado durante su vista a Japón, los siguientes aspectos catalogados como ventajosos:<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup>*Nihon Keizai Simbun* (versión vespertina), 24 de marzo de 1997, Tokio, p.12.

- (1) facilidades para las empresas extranjeras en el acceso de productos y servicios, debido a lo bajo de sus costos, y como consecuencia de la política de fomento de apertura del mercado;
- (2) puesta en marcha de procesos de privatización<sup>19</sup> de grandes compañías estatales, que implica la transacción de grandes capitales, como las que pertenecen a las áreas de telecomunicación y puertos; además como anexo a este proceso se promueve una agilización en los distintos trámites que exige la normatividad vigente, inclusive se derogan algunos pasos administrativos para provocar una mayor fluidez en las gestiones respectivas;
- (3) lo bajo del valor de la mano de obra, inclusive en comparación al valor de ésta con la región asiática en general;
- (4) apreciación de una alta productividad por parte de las empresas establecidas en México;
- (5) el acceso al mercado más grande del mundo, es decir el estadounidense por medio del TLC;
- (6) acuerdos de Tratados de Libre Comercio de carácter bilateral con distintos países;
- (7) estabilidad de la macroeconomía, causada por el control de la deuda exterior.

Dentro de su discurso, por supuesto, Herminio Blanco omitió las desventajas que se les podrían presentar a los inversionistas extranjeros. En un acercamiento a este punto, y tratando de ser objetivos en la mirada, creemos que es necesario también incluir posibles desventajas. Para cumplir este cometido, utilizaremos puntos de vista de inversionistas manufactureros japoneses que operan en México. Dentro de sus opiniones sobre este punto, hemos seleccionado dos desventajas que nos parecen fundamentales en toda operación que conlleva la inversión de capitales extranjeros directos.

---

<sup>19</sup>La privatización implica la venta de activos existentes y no el inicio de inversiones frescas.

Una es la desventaja de tipo comparativa con Asia y la otra es la falta de desarrollo de la industria de sostén.

Respecto a la primera, Kerber y Ocaranza expresaron lo siguiente:

“ . . . . . a pesar de que México ofrece incentivos en materia salarial muy similares a los de algunos países asiáticos (Filipinas, Tailandia, Malasia y China), los empresarios japoneses consideran que el escaso adiestramiento y la elevada deserción laboral abaten la competitividad de las remuneraciones con respecto a sus contrapartes de allende el Pacífico. La movilidad de la fuerza de trabajo obedece en cierta medida a que un número significativo de trabajadores concentrados en la zona fronteriza tiene como objetivo principal cruzar la frontera hacia Estados Unidos en busca de mejores oportunidades de empleo. El trabajo en las maquiladoras, por consiguiente, posee un carácter transitorio para muchos obreros mexicanos.”<sup>20</sup>

Es sumamente evidente, que uno de los problemas centrales que han encontrado para operar en México los inversionistas nipones, es el problema de los altos niveles de rotación laboral.<sup>21</sup> En cuanto a la calidad de los trabajadores mexicanos, un investigador japonés clasifica como baja la motivación y la voluntad de los trabajadores mexicanos al ejecutar sus distintas actividades laborales, lo que traería como consecuencia que la productividad laboral no sería alta. Para solucionar dicho problema, se plantea la necesidad de reforzar la moral de los trabajadores y efectuar dinámicas de

<sup>20</sup>Víctor Kerber y Antonio Ocaranza, “Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos”, *Comercio Exterior*, vol.39, núm.10, octubre de 1989, p.837.

<sup>21</sup>Cristina Taddei Bringas y Jesús Robles Parra, “Tecnología y organización del trabajo en las maquiladoras japonesas”, en *Japan Inc. en México. Las empresas y modelos laborales japoneses*, Jordy Micheli (comp.), Universidad Autónoma Metropolitana y Universidad de Colima, 1996, México, p.215.

motivación orientadas tanto a la vida laboral como a la personal; con estas estrategias se cree que posiblemente se revertiría la situación descrita de la dinámica laboral.<sup>22</sup>

Respecto al segundo, las empresarios japoneses opinan que en México no se pueden proveer de los insumos requeridos para mantener por lo menos a un nivel básico el funcionamiento de sus empresas, por lo tanto no habría suficientemente una industria de sostén en México que fabrique estos insumos. Por lo tanto, actualmente "se tienen que importar los insumos para la producción de los equipos de telecomunicación incluyendo las partes generales y estructuras básicas. Estos se debe a la falta de desarrollo de las proveedores nacionales."<sup>23</sup>

También Kagami menciona problemas a raíz de la falta de la industria de sostén que elabore insumos para las empresas de sector manufacturero que funcionen en México, y explica que este problema se originaría por tres factores fundamentales que son: (1) los factores de la demanda; (2) de la oferta; y (3) de la política económica e institucional.<sup>24</sup>

(1) Los factores de la demanda, provocados por:

- (i) La liberalización económica, la cual conllevó a que se hiciera fácil la importación de productos terminados y de piezas baratas de alta calidad.
- (ii) El sistema de la industria maquiladora ofrece a las empresas exención de impuestos en la importación de piezas y bienes de capital, por lo tanto el porcentaje en provisiones de piezas en el mercado interno es, desde el principio, muy bajo.

<sup>22</sup>Oizumi Koichi, "Mekishiko jin jyūgyōin no mochi bēshon kanri no kenkyū (Estudio de control de motivación de empleados mexicanos)", *Studies on International Relations*, núm.2, noviembre de 1981, Universidad Nihon.

<sup>23</sup>*Carta de JETRO México*, vol.5, núm.4, julio-agosto de 1996, México, p.4.

<sup>24</sup>Kagami Mitsuhiro, "Nihon no kaihatsu keiken no mekishiko kara mita tekio kanōsei (La posibilidad de aplicación de las experiencias de desarrollo japonesas, desde punto de vista mexicano)", *East Asian*

(2) Los factores de la oferta

(i) Todavía no habrían muchas empresas pequeñas y medianas mexicanas fabricantes del tipo de piezas necesarias para abastecer a las empresas de capitales tanto extranjeros como nacionales, que puedan competir con otras en el mercado internacional en el sentido de que puedan producir sus mercancías incorporándoles una alta calidad en el proceso productivo y un bajo precio en éste y en la comercialización, y que además puedan entregar sus mercancías según las exigencias de tiempo que impone el mercado.

(ii) El fuerte individualismo debilita el trabajo armónico con otros compañeros. Igualmente, por las escasas relaciones de confianza entre los distintos niveles al interior de las empresas es que se les dificulta salir de la forma de la administración familiar.

(iii) La falta de información hace que muchos de los proveedores desconozcan las tendencias a nivel mundial y de la región asiática, en cuanto a los requerimientos de insumos. Por último, debería darse un cambio en la actitud de los sectores involucrados, adoptando una posición de mayor autocrítica y de trabajo en conjunto para solucionar las deficiencias y así revertir la actual falta de conciencia por parte de las empresas antes los estados de crisis y riesgo permanentes propios a la competitividad empresarial.

(3) Los factores de la política económica e institucional

(i) Generalmente el financiamiento que entrega NAFIN (Nacional Financiera), se dirige hacia los sectores de comercio y servicio, y no en igual medida al de la inversión productiva.



(ii) La administración de los bancos privados nacionales todavía no ha alcanzado los niveles de modernización que requieren las empresas multinacionales para desarrollar sus actividades económicas.

(iii) La política económica a nivel de la República especialmente de la SECOFI no puede asociarse con la política económica de los gobiernos estatales.

(iv) Aunque el sistema de bolsa de subcontratación fue modernizado, su mantenimiento ha sido deficiente, por lo tanto cuando se requiere no siempre puede hacerse uso de éste.

Como conclusión, pensamos que ya teniendo dilucidado los aspectos negativos que tienen relación con la inversión extranjera directa, y que en general son de conocimiento público y que eventualmente están en la agenda de las esferas relacionadas con las políticas económicas mexicanas; como consecuencia de revertirse estas variables que debilitan a esta economía, es muy posible que México lograría una mayor inversión de las empresas extranjeras en sus tierras. No olvidemos que ése es uno de sus más relevantes objetivos en la actual política de Estado. Para solucionar los problemas mencionados, es preciso aunar esfuerzos, no sólo por parte de los sectores privados, sino también por parte de los sectores públicos.

#### 4-2. Carácter de la inversión japonesa en México

Para adentrarse con mayor detalle en el desarrollo de las relaciones económicas entre México y Japón, procederemos en esta parte a analizar las características de la inversión japonesa en México. En un primer término se abordará la posición mexicana ante Japón.

Recordamos el papel significativo que históricamente México le ha otorgado al país nipón, particularmente en el intento de diversificar su política exterior. En ese sentido abordaremos cómo el gobierno mexicano lleva a cabo una política de motivación dirigida a los inversionistas japoneses.

En el segundo punto, responderemos a la pregunta siguiente: ¿cuál es la importancia que tiene México respecta a la economía japonesa? Para lo cual se recurrirá tanto a las estadísticas oficiales como a la de entidades privadas japonesas, incluyendo datos sobre comercio exterior en general y más específicamente información cuantitativa relacionada con las empresas japonesas en el exterior, además mediante estos datos trataremos de entender el reducido papel que jugaría México para la economía japonesa.

Tercero, se presentará una breve proyección de la inversión japonesa en México.

Cuarto, se verán las opiniones de inversionistas japoneses respecto a la economía mexicana, sus observaciones sobre los requerimientos y condiciones para el desarrollo de la inversión, como por ejemplo lo que tiene que ver con la infraestructura mexicana.

Quinto, se analizará la inversión japonesa en México por sector y el desarrollo que ésta ha tenido.

Sexto, señalaremos los distintos tipos de empresas japonesas, que se han establecido en México; diferenciando entre las maquiladoras y las no maquiladoras, y además se contextualizará el inicio de dicho proceso económico. Para este apartado se utilizarán datos oficiales.

Séptimo, revisaremos cuáles han sido los objetivos, que han motivado a las empresas japonesas a instalarse en México. Estos objetivos se dividirán en tres categorías.

Octavo, pensamos que no se puede pasar por alto el impacto que ha tenido el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en las distintas estrategias empresariales. Por tanto, con el objeto de tener un mejor conocimiento de la visión de los empresarios japoneses ante el TLCAN, se realizaron entrevistas a un grupo de empresarios japonesas residentes en la Ciudad de México. Finalmente, utilizando la teoría de la inversión extranjera directa, se analizará si la inversión japonesa en México, es del tipo de la inversión orientada al comercio o del tipo de la orientada al anticomercio.

#### 4-2-1. Expectativas de México en Japón

Para entender las relaciones entre México y Japón, hemos considerado necesario abordar de manera sucinta el desarrollo histórico de las relaciones entre ambas naciones.

En el intento por consolidar una apertura en el radio de acción diplomática, México diseñó distintas estrategias de captación de la atención de Japón, las cuales se empezaron a aplicar desde el gobierno de Porfirio Díaz. En este sentido es que dieron inicio a las relaciones diplomáticas con la firma del Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, ratificado por ambos países en 1889 (siendo el primero que México celebró con una nación del "lejano oriente" y también el primero que Japón firmó con un país de América Latina, constituyendo además un primer tratado firmado en términos de igualdad con un país extranjero). Este acercamiento, a su vez tenía como fines potenciar el intercambio comercial con Oriente y abrir nuevas fuentes laborales,<sup>25</sup> para concretizar la posibilidad de romper con su carácter de país latinoamericano con una economía dependiente<sup>26</sup>

Durante el periodo de la Revolución Mexicana, surgió el rumor de una hipotética alianza entre México y Japón, lo que provocó opiniones de inquietud en Estados Unidos, por implicar una

<sup>25</sup>Hata Keiko, "Nichiboku syūkō tsūsyō jyōyaku ni kansuru ichi kōsastu (Reflexión sobre el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre Japón y México), en *Las relaciones entre América Latina y el Japón en su proceso de apertura internacional*, Mizuno Hajime (comp.), Universidad Sofía, Tokio, 1990, p.36-37.

eventual amenaza a su seguridad.<sup>27</sup> Se ha constatado que efectivamente hubo tropas revolucionarias que contaron con integrantes de nacionalidad japonesa.<sup>28</sup> Asimismo, antes de que se iniciara la guerra entre Japón y Estados Unidos, surgió nuevamente el rumor de una presunta alianza mexicano-japonesa,<sup>29</sup> pero tras el inicio del conflicto, México declaró el estado de guerra contra el Eje en 1942.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Japón no había tenido un mayor poder económico a lo largo de la década de los cincuenta y de los sesenta, condición que desmotivó el interés de las distintas instancias de poder mexicanas hacia el país asiático. Dicha situación comenzó a cambiar al repunte que la economía japonesa empezó a tener desde los años sesenta, por lo que México retomó su objetivo de ampliar el intercambio comercial bilateral y atenuar su dependencia con el mercado estadounidense. Es decir, México apunta a Japón como alternativa a Estados Unidos.<sup>30</sup>

En 1970<sup>31</sup>, Luis Echeverría es investido como presidente de la República mexicana, y en su calidad de primer mandatario intensifica el fortalecimiento de las relaciones entre su país y el país asiático, aplicando el programa que se llamó de "intercambio" y que empezó en 1971, por medio del cual, unos cien jóvenes de ambos países viajaron para estudiar y adiestrarse durante un periodo de 10 meses. Finalmente y dentro de estas acciones de acercamiento, el presidente Echeverría, a quienes algunos llamaron el "presidente japonés", eligió a Japón como el primer país a visitar fuera del continente.<sup>32</sup>

<sup>26</sup> Enrique Cortés, *Relaciones entre México y Japón durante el porfiriato*, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1980, México, p.41.

<sup>27</sup> Víctor Kerber Palma, "México y Japón: El significado histórico de sus relaciones", *Iberoumericana*, vol. VII, núm. 2, julio de 1985, Universidad Sofía, Tokio, p.51-53.

<sup>28</sup> Kunimoto Iyo, "Mekishiko kakumei to nihon jin imin: 1910-1917 (Revolución Mexicana e inmigrantes japoneses entre 1910-1917)", *Ijyū kenkyū*, núm. 14, 1977, Tokio.

<sup>29</sup> Víctor Kerber Palma. *op.cit.*, p. 53-55.

<sup>30</sup> Sergio González Gálvez y Víctor Kerber Palma, "Una década en la relación México-Japón", *Foro Internacional*, vol.XXX, núm.3, enero-marzo de 1990, p.537.

<sup>31</sup> La visita del primer ministro Kishi a México en 1959, la del presidente López Mateos a Japón en 1962 y la de entonces príncipe Akihito y su esposa a México en 1964, representan el fortalecimiento de las relaciones bilaterales.

<sup>32</sup> Víctor Kerber Palma. *op.cit.*, p.56.

Por el contrario, Japón tenía un relativo interés económico en México, y en la esfera política éste era prácticamente nulo. Japón no veía con buenos ojos la política exterior mexicana, considerándola tercermundista, idea sobre la que se basó la adopción de la declaración del Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI) en la Naciones Unidas. Además, el bajo interés de Japón se fundamentaba en que hasta la crisis petrolera, no había necesitado recursos petroleros provenientes de México, y recordemos que en esa época México todavía no era un país exportador del hidrocarburo, a pesar de que sí era un país productor.<sup>33</sup>

En la segunda mitad de la década de los setenta, México logró atraer la atención de los empresarios japoneses al surgir como una nueva fuente de abastecimiento de hidrocarburo. Como consecuencia, de este giro en el contexto internacional mexicano, se da un auge de la inversión nipona en el país latinoamericano. Sin embargo, la crisis de endeudamiento ocurrida en 1982 revirtió drásticamente esta situación.

A su vez, el gobierno mexicano mantiene su esfuerzo por bajar el carácter de dependencia económica con Estados Unidos. Por ejemplo, el gran porcentaje de petrolero mexicano exportado hacia el mercado estadounidense disminuye en cierto grado,<sup>34</sup> pero esta situación también ha sufrido un revés, volviendo a aumentar la importancia del mercado estadounidense en las exportaciones del mercado petrolero mexicano.<sup>35</sup>

Hasta la década de los ochenta, el país latinoamericano mejor evaluado por los empresarios japoneses era sin duda Brasil, pero durante la década de los ochenta este interés económico se

<sup>33</sup>Fuchigami Takashi, "Japón y México desde 1970s: Una evaluación tentativa", *Latin American Studies*, núm.6, 1983, Universidad Tsukuba, p.108.

<sup>34</sup>"México disminuyó sus exportaciones de hidrocarburos a Estados Unidos de 84.2 % del total de sus exportaciones en 1979 a 49.8 % en 1981, desplazando esos volúmenes de crudo a Japón, Gran Bretaña, Francia, Israel y Canadá, en el grupo de países desarrollados; a varios países de Centroamérica y el Caribe (junto con Venezuela), en virtud del Acuerdo de San José, y a Brasil y a Uruguay." Carlos Moneta, "América Latina y Japón en la década de 1980", *Estudio de Asia y África*, vol.XVIII, núm.4, octubre-diciembre de 1983, p.560.

<sup>35</sup>*Información Petrolera Internacional*, septiembre-octubre de 1997, Secretaría de Relaciones Exterior, p.9. Unos 79 por ciento de la exportación de crudo mexicano durante enero y septiembre de 1997 se dirigió a Estados Unidos.

traslada de Brasil a México, Chile y Venezuela, tres países que son considerados por Japón “como los poseedores de política económicas, más estable y de actitudes más positivas hacia el comercio y la inversión extranjera.”<sup>36</sup>

En síntesis, a pesar de la crisis financiera mexicana, a lo largo de los ochenta, México se convirtió en el país de América Latina más importante para el comercio japonés y en uno de los principales destinos de la inversión japonesa en esta región. Como ejemplo del cambio de la política de la inversión nipona, señalemos que más de la mitad del financiamiento de los bancos comerciales japoneses en la región estaba dirigido a México.<sup>37</sup>

El giro de focalización en la inversión, implementado por Japón, es fortalecido por las siguientes medidas aplicadas por México: la liberalización de la economía y la política de estabilización de la economía, además por contar con la imagen de “deudor modelo”. Estas características del mercado mexicano lo ubican en comparación con los demás países latinoamericanos, a excepto de Chile, en una situación ventajosa, principalmente por: ser un país abastecedor de petróleo, contar con un gran mercado y su proximidad con Estados Unidos.<sup>38</sup>

Es así, que al final de la década de los ochenta en México se dio lo que se llamó el “furor japonés”, basado en el hecho en que tanto la dirigencia mexicana como la opinión pública creían que se aumentarían los flujos de capital japonés hacia México, y se pensaba que la estrategia de reducción de la dependencia con Estados Unidos finalmente tendría éxito.<sup>39</sup> (Esto tiene que ver con el hecho, de que en la década de los ochenta, Japón se convirtió en el país acreedor más grande del mundo y las empresas japonesas entraron a competir con sus colegas estadounidenses).

<sup>36</sup>Barbara Stallings y Horisaka Kotaro, “Japón y América Latina: nuevos esquemas en los años noventa”, *América Latina en un mundo nuevo*, Abraham F. Lowenthal y Gregory F. Treverton (comps.), FCE, 1996, México, p.165.

<sup>37</sup>Gabriel Székely, “Hokubei shijyô tōgō to nihon no hazama—mekisihiko (México: Entre la integración de América del Norte y Japón)”, en *Raten amerika tonu kyōzon* (Convivencia con América Latina), Barbara Stallings, Gabriel Székely y Horisaka Kotaro (comps.), Dōbunkan, 1991, Tokio, p.120.

<sup>38</sup>Barbara Stallings y Horisaka Kotaro, *op.cit.*, p.165.

<sup>39</sup>Peter H. Smith, *Japan, Latin America, and the new international order*, Instituto de las Economías en Desarrollo, 1990, Tokio, p.24.

En 1988 se estableció el gobierno Salinas de Gortari, en cuyo sexenio, la política exterior mexicana se modificó drásticamente, lo que trajo consigo repercusiones en la dinámica interna del país, por ejemplo en la política económica. Es decir, la política exterior “se transformó primero y más que la política económica. Tan es así que la primera se utiliza como instrumento para ayudar a cambiar la segunda.”<sup>40</sup> Salinas actúa indudablemente como un japonófilo, una muestra de ello es que envía a sus hijos al Colegio Japonés establecido en la Ciudad de México, como hecho simbólico para tratar de intensificar las relaciones entre las dos naciones<sup>41</sup>. Expresando su convicción de que Japón jugaría un papel muy importante en el siglo XXI, invita a un gran número de banqueros y hombres de negocios de Japón a la ceremonia de toma de posesión del mando presidencial, e inclusive el número de invitados japoneses fue superior al de los representantes de cualquier otro país europeo.<sup>42</sup> A partir de septiembre de 1989 hasta junio de 1990, se dieron tres encuentros entre Salinas y los primeros ministros japoneses, esta es una señal muy significativa, porque era el número de encuentros realizado entre los mandatarios de ambos países durante los últimos diez años.<sup>43</sup> Para Salinas, quien en repetidas veces ha afirmado que considerara a su país como una “nación del Pacífico”<sup>44</sup>, Japón seguía siendo el país clave, para lograr la tan anhelada diversificación de la política exterior mexicana y la reducción de la dependencia de Estados Unidos.

En los discursos de Salinas llevados a cabo en Japón, el presidente mexicano intentaba enérgicamente atraer a los inversionistas japoneses a tierras aztecas. Para esto, Salinas dio énfasis en la relación especial de ambos países, inclusive usando la retórica de mencionar en sus discursos los encuentros acaecidos en el siglo XVII,

---

<sup>40</sup>Humberto Garza Elizondo, “Los cambio de la política exterior de México: 1989-1994”, *Foro Internacional*, vol.XXXIV, octubre-diciembre de 1994, p.536.

<sup>41</sup>Aunque esto es anecdótico, el simbolismo juega también un papel importante en la política internacional.

<sup>42</sup>Ozawa Terumoto, “Las dinámicas de la industrialización en la cuenca del pacífico: Cómo puede México adherirse a la parvada asiática de ‘gansos voladores’”, *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*, Riordan Roett (comp.), Siglo XXI, México, p.199.

<sup>43</sup>Gabriel Székely, *op.cit.*, p.125.

“Uno de los encuentros de nuestros antepasados con los hijos del Japón Samurai se remonta al siglo XVII cuando en estas costas náufragos novohispanos recibieron ayuda y pruebas de amistad. Así nació hace más de trescientos años una gran simpatía de México por el pueblo japonés, y los primeros intercambios comerciales que auguraban un futuro de intensa cooperación.”<sup>45</sup>

Además, se refiere a tres hitos históricos significativos que habría entre las dos naciones.

“Hemos ratificado los mexicanos que la nación japonesa es generosa en su memoria. Su generosidad no olvida que México fue la primera nación en el continente americano y en el mundo, que reconoció la plena presencia de Japón en el concierto mundial. También su nación generosamente no olvida que México fue de las primeras naciones en firmar la paz. También su nación generosamente no olvida que México ha abierto las puertas a una importante migración japonesa que mucho ha enriquecido la vida de nuestra patria.”<sup>46</sup>

Con el fin de hacer más efectivo el interés de los inversionistas japoneses, señala lo siguiente:

---

<sup>44</sup>Riordan Roett, “Las alternativas estratégicas de México en un cambiante sistema mundial: cuatro opciones, cuatro ironías”, en *Relaciones exteriores de México en la década de los noventa*, Riordan Roett (comp.), Siglo XXI, México, p.26.

<sup>45</sup>Carlos Salinas de Gortari, “México: Puente geográfico mundial”, en *Vista del Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, a Japón*, Texto de política exterior, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1990, p.23.

<sup>46</sup>Carlos Salinas de Gortari, “Modernización integral de México”, en *Vista del Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, a Japón*, Texto de política exterior, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1990, p.9.



“La ubicación geográfica de nuestro país obliga a salir al encuentro del mundo moderno: el papel de México en el nuevo siglo, bien podría ser el de un puente entre Asia y Europa y, en América, entre el norte y América Latina. Para los países de Asia y Europa, Canadá y los Estados Unidos, América Latina representa un mercado potencial de más de 400 millones de habitantes y tiene una gran riqueza de recursos naturales y enormes facilidades de comunicación.”<sup>47</sup>

En la política exterior mexicana, a mediados de los años noventa, mantiene su actitud entusiasta hacia Japón, ello queda demostrado durante la vista presidencial al país asiático, realizada por el presidente Ernesto Zedillo (quien había asumido la presidencia el año 1994), en la cual la delegación mexicana viaja no sólo a Tokio, sino también, a las ciudades japonesas de Osaka y Nagoya.

El canciller Ángel Gurría explica el objeto de la visita a estas ciudades de la siguiente manera;

“ . . . . El viaje a Nagoya y el viaje a Osaka son básicamente para llevar a cabo contactos en zonas industriales, cuyo producto interno es a veces igual o superior al de México entero, y son de las 47 prefecturas, la segunda más grande es Osaka y la tercera más grande es Aichi, donde está la ciudad de Nagoya.”<sup>48</sup>

Acompañó al presidente Zedillo durante el viaje a Japón, el presidente del Comité México-Japón del CEMAI (Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales), Tomás González

<sup>47</sup>Carlos Salinas de Gortari, “México: Puente . . . .”, *op.cit.*, p.25.

<sup>48</sup>Versión estenográfica de la conferencia de prensa ofrecida por el secretario de relaciones exteriores, José Ángel Gurría Treviño, en la sala de prensa del Hotel “New Otani”, Secretaría de Relaciones Exteriores, (<http://www.quicklink.com/mexico/gob97mar/gur12mar.htm>)

Sada, quien dentro de la política de atraer capitales japoneses resaltó ventajas y cambios significativos implementados en México<sup>49</sup>; los cuales fueron los siguientes:

- (1) mano de obra barata y capacitada que podría enfrentar a la competitividad que se da a nivel mundial;
- (2) cambio del sistema productivo, en el que una gran cantidad de empresas mexicanas están certificadas con los estándares ISO-9000<sup>50</sup>;
- (3) cambio en la forma de operar de los administradores, quienes se esfuerzan en aplicar las nuevas dinámicas en los negocios considerando el proceso de la globalización; y
- (4) modificación al interior del gobierno, con la aplicación de estrategias económicas, como por ejemplo la apertura de los mercados nacionales para la creación de nuevas empresas mexicanas.

En este sentido revisaremos las diversas políticas que ha llevado a cabo el gobierno mexicano dirigidas específicamente al país nipón, con el objeto de concretizar la inversión japonesa en tierras mexicanas. Para lo cual el gobierno mexicano ha habilitado oficinas bancarias de carácter permanente en Tokio, las que están encargadas de la promoción, la difusión y la operación de las posibles relaciones comerciales entre ambos países. Las oficinas financieras que tienen sus despachos

---

<sup>49</sup>*Nihon Keizai Simbun* (versión vespertina), 24 de marzo de 1997, Tokio, p.13.

<sup>50</sup>A veces, el obstáculo del comercio internacional es la diferencia de la norma de productos por país en la exportación e importación con el exterior. Para evitar este tipo de obstáculo, la Organización de Estandarización Internacional (ISO, por sus siglas en inglés) estableció la norma internacional sobre el control y la garantía de la calidad en 1987. Una serie de ISO es la indicación de las empresas que cumplen esta norma. Entre las series de ISO, se encuentra una serie de ISO-9000. La característica de ISO-9000 es garantizar el proceso, es decir el sistema de control de calidad de los productos. Por lo tanto, es necesario satisfacer el arreglo del sistema de control de la calidad en cada fase del diseño, desarrollo, producción, examen, venta, y servicio posterior a la venta. Por lo tanto el criterio importante del proceso de evaluación para otorgar esta indicación es la capacidad total de organización empresarial. (*Asahi Shimbun*, 19 de diciembre de 1997, Nueva York, p.21.)

en esa ciudad nipona son la Nacional Financiera (NAFIN) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

NAFIN, con su casa central en la Ciudad de México y 51 sucursales en el interior de la República de México, posee sucursales de ultramar en Londres, y su casa filial en Nueva York, además, mantiene sus representantes en Washington, Buenos Aires y Tokio. Esta entidad financiera, además de la actividad de fomentar la inversión japonesa en México, en su oficina representativa en Tokio, establecida en 1976, atiende asuntos financieros del tipo, por ejemplo de tramitar préstamos oficiales japoneses, para lo cual mantiene contactos con los órganos financieros públicos, como el Banco de Exportación e Importación de Japón y el Fondo de Cooperación Económica hacia Ultramar (OECE, por sus siglas en inglés). NAFIN también ofrece otros servicios, la publicación y distribución gratuita del informativo "NAFIN Newsletter", a órganos financieros japoneses privados y al público en general y a distintas empresas de negocios relacionadas con México.

Por su parte BANCOMEXT, cuenta con una oficina de comisión comercial al interior de la embajada mexicana en Tokio, la cual tiene como objetivo fomentar la inversión japonesa y el comercio internacional, ofreciendo información tanto a importadores japoneses interesados en el mercado mexicano como a exportadores mexicanos interesados en el mercado nipón. Además, entrega servicios de consulta, la organización de misiones de negocios, apoyo a empresas mexicanas para participar en ferias de muestras o exposiciones de los productos en el país asiático, etcétera.<sup>51</sup>

#### 4-2-2. Importancia de México en la economía japonesa

Como ya hemos visto, el gobierno mexicano ha ejecutado distintas estrategias para atraer la atención de inversionistas a México, sin embargo pareciera que éstas no han surgido los efectos esperados, para en este caso, ante los inversionistas japoneses. Con este antecedente abordaremos la

---

<sup>51</sup>Embajada de México en Japón, <http://www.teleserve.co.jp/embassy/embassy/mex/index-j.htm>

posición de México en la economía japonesa, por lo que enfocará en el nivel de importancia de ésta, en el espacio de la economía nacional del país asiático.

cuadro 4-2-1.

**Intercambio comercial de Japón por país durante 1995**

orden	País	Suma total comercial (mil dólares)	ocupación (porcentaje)
	<b>Total</b>	<b>779,031,632</b>	<b>100.0</b>
1	EEUU	196,267,044	25.2
2	China	57,853,151	7.4
3	Corea del Sur	48,560,160	6.2
4	Taiwan	43,335,404	5.6
5	Alemania	34,022,418	4.4
6	Hong Kong	30,514,766	3.9
7	Tailandia	29,848,700	3.8
8	Singapur	29,845,221	3.8
9	Malasia	27,344,664	3.5
10	Indonesia	24,184,416	3.1
11	Australia	22,673,102	2.9
12	Reino Unido	21,292,873	2.7
13	Canadá	16,661,094	2.1
14	Francia	12,762,325	1.6
15	Arabia Saudita	12,418,084	1.6
16	Emiratos Arabes Unidos	12,277,254	1.6
17	Holanda	12,093,705	1.6
18	Filipina	10,580,423	1.4
19	Italia	10,427,249	1.3
20	Panamá	7,229,103	0.9
21	Bélgica	7,004,465	0.9
22	Brasil	6,550,144	0.8
23	Suiza	6,393,125	0.8
24	Rusia	5,933,473	0.8
25	India	5,458,469	0.7
26	<b>México</b>	<b>5,058,763</b>	<b>0.6</b>
27	República de Sudáfrica	5,007,918	0.6
28	Suecia	4,280,929	0.5
29	Nueva Zelanda	4,169,907	0.5
30	Chile	4,102,750	0.5

Fuente: Ministerio de Comercio Internacional e Industria, *Tūshō Hakusyo: Kakuron*, 1996, p.764.

Respecto al punto de la inversión japonesa hacia México, se hablará más adelante, por lo pronto sólo se mencionarán algunos datos cuantitativos, en relación a la siguiente pregunta ¿cuánto porcentaje de la inversión extranjera directa de Japón está dirigida a México? En este ámbito las cifras nos enseñan que en 1995 fue solamente de un 0.4 por ciento y en el marco de la total inversión

japonesa en el exterior acumulada durante 1951-1995, sólo fue de un 0.6 por ciento.<sup>52</sup> Para comparar estos datos, se incluirán otras estadísticas con información económica relacionada con México.

Para 1995, Japón es el tercer socio de mayor importancia en el área del comercio exterior mexicano. Sin embargo, el intercambio comercial de México con Estados Unidos, que representa un 83,9 por ciento del total del país latinoamericano, desplaza en importancia real a los demás socios económicos y otorga al país del norte un nivel de injerencia en la política económica mexicana sin parangón alguno. Por ejemplo para el caso de Japón, pese a estar entre los primeros, sólo ocupa un 1,4 por ciento del comercio exterior de México (como segundo lugar está Canadá con un 2,3 por ciento).<sup>53</sup>

En cambio, en la situación contraria, la ubicación mexicana es aún más baja ocupando el lugar 26 como el socio comercial más importante de Japón durante 1995, con un 0.6 por ciento. Esta aparente contradicción se explica porque, a diferencia con la dinámica desarrollada por México en sus políticas de comercio exterior, Japón ha diversificado sus destinos de exportación y sus fuentes de importación.

En 1995 para Japón también es significativo el mercado estadounidense, pues alcanza al nivel de constituir una cuarta parte de total del intercambio comercial japonés, aunque recientemente el papel de los países asiáticos ha ido cobrando rápidamente una mayor importancia, lo podemos observar en el cuadro 4-2-1. Entre los 10 países más importantes en el marco comercial de Japón, hay 8 países asiáticos. Respecto a la región latinoamericana, Panamá es el mejor ubicado, estando en el lugar número 20, seguido por Brasil en el 22, y en el lugar número 26 está México. Asimismo podemos observar que para Japón, la importancia comercial de México es menor que la de Malasia, Indonesia, Filipina, Suiza, Rusia, India, y estaría casi al mismo nivel que la de Sudáfrica.

---

<sup>52</sup>JETRO, *JETRO Hakusho: Toshi-hen 1997*, 1997, Tokio, p.517.

<sup>53</sup>Banco de México, *Indicador del Sector Externo*, núm.174, febrero de 1997, p.67.

En el proceso de inserción en el mercado exterior, México se ve fortalecido al contar como su principal producto exportador el combustible mineral, específicamente el petróleo. Aparentemente esta condición de privilegio se mantiene para el caso del intercambio comercial con Japón, pues ocupa la tercera parte de los productos importados por el país asiático.

Bajo ese contexto y más la característica particular de Japón, de constituir un país dependiente para proveerse de recursos naturales para su economía nacional, es que nos interesa revisar el nivel de importancia del petróleo mexicano en el proceso importador japonés.

cuadro 4-2-2

Principales países exportadores de crudo y petróleo bruto no refinado a Japón en 1995

orden	País	cantidad (mil dólares)	ocupación
1	Emiratos Arabes Unidos	8,218,332	27.4
2	Arabia Saudita	6,914,496	23.1
3	Irán	2,579,299	8.6
4	Indonesia	2,412,431	8.1
5	Qatar	1,926,487	6.4
6	Omán	1,831,285	6.1
7	Kuwait	1,637,958	5.5
8	China	1,532,572	5.1
9	Malasia	655,837	2.2
10	Vietnam	606,279	2.0
11	México	500,254	1.7
12	Australia	320,561	1.1
Total		29,959,650	100.0

Fuente: Ministerio de Comercio Internacional e Industria, *Tūshō Hakusyo: Kakuron*, 1996, p.191.

El cuadro 4-2-2 nos enseña la situación del petróleo mexicano, ocupando solamente el 1.7 por ciento del total del producto importado, y ubicándose en el décimo primer lugar entre 12 países exportadores del petróleo al mercado nipón. Esto implica que, aunque pareciera que el petróleo mexicano tiene gran peso importante en la economía japonesa, en realidad no es un producto relevante en ésta.

Para conocer con mayor exactitud la dinámica exterior japonesa, a continuación hemos incluido dos cuadros interesantes de revisar; el primero es sobre el número de los japoneses residentes en el exterior durante 1995 (cuadro 4-2-3) y el segundo nos indica el número de las empresas

japonesas establecidas en el extranjero por país (cuadro 4-2-4). En ambos cuadros, México se coloca en el lugar veintiuno.

Conforme al cuadro 4-2-3, en 1995 un número de 728,268 japoneses vivían fuera de su patria, de ellos 4,632 radicaban en México, cifra que representa un 0.6 por ciento de total. Aquí, es necesario aclarar que habrían dos distinciones en la información estadística, una corresponde a los japoneses y otra a los descendientes de japoneses. Los japoneses son los que conservan su nacionalidad japonesa viviendo temporalmente en un país distinto al suyo (Japón), como por ejemplo los empresarios(as), los estudiantes, los investigadores y sus familias entre otros, quienes tienen la calidad de residentes, mientras que los descendientes japoneses son los que por lo general son hijos y nietos de inmigrantes japoneses radicados fuera de Japón y que poseen la nacionalidad del país donde nacieron, sin embargo algunos de ellos mantienen también la nacionalidad japonesa como segunda nacionalidad.

cuadro 4-2-3

Número de japoneses en el exterior durante 1995

orden	país	número	porcentaje	16	Corea del Sur	10,206	1.4
1	Estados Unidos	263,577	36.2	17	Italia	6,174	0.8
2	Brasil	90,890	12.5	18	Holanda	5,931	0.8
3	Inglaterra	51,668	7.1	19	Bélgica	5,039	0.7
4	Canadá	25,493	3.5	20	Suiza	4,980	0.7
5	Singapur	24,003	3.3	21	México	4,632	0.6
6	Australia	23,929	3.3	22	Nueva Zelanda	4,337	0.6
7	Alemania	23,843	3.3	23	España	4,219	0.6
8	Hong Kong	21,766	3.0	24	Filipina	4,175	0.6
9	Tailandia	21,745	3.0	25	Paraguay	4,119	0.6
10	Francia	18,543	2.5	26	Perú	3,370	0.5
11	China	16,592	2.3	27	Sudáfrica	3,136	0.4
12	Argentina	11,709	1.6	28	Guam (EEUU)	2,800	0.4
13	Taiwan	10,687	1.5	29	Bolivia	2,646	0.4
14	Indonesia	10,583	1.5	30	Suecia	1,901	0.3
15	Malasia	10,366	1.4	total del mundo		728,268	100.0

Fuente: Ministerio de Asuntos Exteriores, *Kaigai zairyu houjin ninzu tyosa toukei (Reportaje anual de estadística sobre connacionales japoneses en el ultramar)*, 1996, Tokio, p.8-9 y 25.

Pues bien, entre los países latinoamericanos, México es el tercer país más poblado por japoneses, después de Brasil y Argentina. Brasil se ubica en el segundo lugar del mundo con 90,890

japoneses, porque es el país donde han llegado más emigrantes japoneses en todo el planeta, por lo que implica que supuestamente descendientes japoneses radicados en Brasil han mantenido su nacionalidad japonesa. Por lo tanto, en la estadística Brasil se coloca en la posición alta. Por esta misma razón, Argentina ocupa el segundo lugar como país más poblado por japoneses en América Latina, además hacia este país transandino ha habido una considerable inmigración nipona, siendo el tercer país latinoamericano más poblado por descendientes japoneses luego de Brasil y Perú.<sup>54</sup>

El país donde vive el mayor número de japoneses es Estados Unidos, seguido por Brasil, y en tercer lugar se ubica Inglaterra. Estos tres países, absorben más de la mitad de los japoneses radicados fuera de Japón. El número de los japoneses que viven en México es casi la mitad de los que residen en Taiwan, Indonesia, Malasia y Corea del Sur, y alrededor de una cuarta parte de los de Hong Kong y Tailandia.

cuadro 4-2-4

Número de empresas japonesas establecidas en el extranjero por país

orden	país	número	ocupación	16	Brasil	423	1.9
1	EEUU	5,028	22.4	17	Filipinas	413	1.8
2	China	2,133	9.5	18	Panamá	231	1.0
3	Hong Kong	1,387	6.2	19	Italia	224	1.0
4	Tailandia	1,289	5.8	20	España	198	0.9
5	Singapur	1,268	5.7	21	México	196	0.9
6	Reino Unido	1,129	5.0	22	Bélgica	191	0.9
7	Taiwan	1,069	4.8	23	Liberia	172	0.8
8	Malasia	926	4.1	24	Suiza	126	0.6
9	Alemania	776	3.5	25	Nueva Zelanda	122	0.5
10	Australia	682	3.0	26	Vietnam	121	0.5
11	Indonesia	681	3.0	27	India	117	0.5
12	Corea del Sur	581	2.6	28	Guam (EEUU)	74	0.3
13	Holanda	491	2.2	29	Austria	68	0.3
14	Francia	441	2.0	30	Suecia	66	0.3
15	Canadá	435	1.9	Total en el mundo	22,401	100.0	

Fuente: Tōyō Keizai Shinpō, *Kaigai shinsyūto kigyō sōran: kunibetu hen: 1997 nen ban* (Lista de empresas establecidas en el extranjero por país en la versión del año 1997), Tokio, p.21.

Nota: Cifras correspondientes al mes de octubre de 1996.

<sup>54</sup>Ministerio de Asuntos Exteriores, *Kaigai zairyū hōjin ninzū tyōsa toukei* (Reportaje anual de estadística sobre connacionales japoneses en el ultramar), 1996, Tokio, p.218-219.



Respecto al número de las empresas de capital japonés establecidas en el exterior, también Estados Unidos están en el primer lugar, seguido por China y Hong Kong. Estos tres ocupan casi el 40 por ciento de total de las empresas japonesas en el extranjero. Este cuadro ratifica lo mencionado, con respecto al significativo nivel de la inversión japonesa con países de la región asiática, estando seis naciones de Asia entre los ocho primeros países, con el mayor número de compañías niponas.

México está en el lugar 21, donde hasta ese momento se han establecido 196 empresas de capital japonés, número que significa sólo el 0.9 por ciento de un total de 22,401 empresas fuera de Japón. Entre los países latinoamericanos, México es el tercer país con más empresas japonesas, después de Brasil y Panamá, sin embargo el número de empresas niponas en México es menos de la mitad de empresas japonesas radicadas en Brasil.

En resumen, la inversión japonesa acumulada en México durante 1951-1995 representa sólo el 0.6 por ciento de total de la inversión japonesa acumulada en el exterior, y en el intercambio comercial japonés, México también representa un 0.6 por ciento de total. Nos llama la atención que inclusive en el caso de la importación de petróleo, el hidrocarburo mexicano ocupa nada más que el 1.7 por ciento del total importado.

En relación al cuadro 4-2-3 se visualiza que del total de la población japonesa residente en el exterior, un número de 4,632 radican en México, representando un 0.6 por ciento del total de japoneses que viven fuera de su país. Por último, en México hay un número de 196 empresas de capital japonés, lo que representa un 0.9 por ciento del total de las empresas japonesas en el exterior.

Por lo tanto, si se excluye la cifra referente a la importación de petróleo, la presencia de México en la economía japonesa es de menos de un 1 por ciento en las estadísticas mencionadas. En consecuencia, el papel de México en la economía japonesa es de carácter muy reducido.

#### 4-2-3. Trayectoria de la inversión japonesa hacia México

La inversión japonesa directa dirigida a México, se ha registrado a partir de la década de los cincuenta, sin embargo, la primera inversión importante de Japón en México ocurrió principalmente desde la segunda mitad de la década de los setenta y principios de los ochenta, como ya hemos señalado, cuando los vastos recursos minerales y petroleros de México lo hicieron muy atractivo, luego de que hubiera estallado la crisis petrolera. Fenómeno que provocó un auge en el interés de los empresarios japoneses en dicho país. Previamente las inversiones japonesas se habían centrado más que nada en el área de la infraestructura comercial.

El tipo de la inversión japonesa en México es diferente a la que implementó con anterioridad en Asia, donde se aplicó una política de explotación indiscriminada de los recursos naturales, y una exportación de la "contaminación", con el traslado de plantas de la industria química (las que pueden producir el peligroso gas, que en Japón está prohibido y que se ocupa en el proceso de la producción).

En cambio en México, los empresarios japoneses ejercen sus actividades económicas con criterios de prudencia, este cambio de actitud en las actividades económicas obedece a que: "... México es considerado, en la estrategia de la seguridad nacional de Japón, como país suministrador de petróleo después del Oil Shock. Para México, Japón es proveedor de fondos y tecnología que se necesitan para la ejecución del plan nacional de desarrollo industrial. Japón supo, a través de la historia de las relaciones con los países de Asia Sudeste después de la Segunda Guerra Mundial, que no fue favorable a ambas partes sacar groseramente los recursos naturales sin dejar nada útil para ellos. Por lo tanto, en las relaciones económicas con México, Japón ha participado en los proyectos de desarrollo nacional para que contribuya a transferencia de tecnología<sup>55</sup>, creación de empleos, y por fin mejoramiento del nivel de vida."<sup>56</sup>

---

<sup>55</sup>Respecto a la transferencia de tecnología, Alfredo Romero Castilla menciona de la siguiente manera: "México tiene interés en la transferencia de tecnología para modernizar su sistema productivo en los sectores de la industria, la pesca y los transportes. Esta transferencia implica compra de equipo, coinversiones y asistencia técnica. La tecnología que ha sido otorgada tiende a desarrollar aquellos sectores capaces de

Sin embargo, este proceso de promoción de la inversión en países como México, se vio interrumpido por el estallido de la crisis de endeudamiento de 1982, causando en las esferas económicas japonesas una revisión en el plan de sus operaciones económicas y en definitiva un estancamiento en la dinámica económica propiciada hasta ese momento (recordemos que los bancos japoneses sufrieron de esta crisis en conjunto de América Latina, más que los bancos estadounidenses).

En la década de los ochenta, tras esta crisis el gobierno mexicano dio inicio a un profundo proceso de reforma en su estructura económica nacional, dando como primer paso tanto en lo teórico como en la concreción de esta estrategia de reestructuración, el término a la política económica de la industrialización de la sustitución de importación. Como acciones conjuntas propició las liberalizaciones al comercio y al capital extranjero, además la integración con el mercado más grande del mundo (Estados Unidos), y finalmente la privatización de las empresas estatales incluyendo la segunda empresa más grande de México: Teléfonos de México (TELMEX).

Fueron estas medidas, aplicadas por el gobierno mexicano, las que principalmente incidieron en que inversionistas extranjeros prestaran atención en México, considerando la posibilidad de la inversión directa. Resultando que al momento del tercer auge de la inversión extranjera directa en el mundo, el papel de México como un receptor atractivo de inversión extranjera pasó a ser muy destacado.

En este contexto de revitalización de los procesos de inversión extranjera directa, es que algunas empresas japonesas lanzaron sus capitales a México.

---

contribuir a aumentar la exportación de materias primas o que puedan captar piezas fabricadas en Japón. Esto se relaciona con que la mayoría de las empresas establecidas con participación de capital japonés se encuentran en la industria de la transformación. En el campo de la pesca se busca aprovechar la experiencia japonesa, y el apoyo técnico hasta ahora otorgado conducirá al establecimiento de coinversiones para la construcción de barcos pesqueros e instalaciones en tierra. En lo referente a las comunicaciones y los transportes, Japón participa en proyectos para la electrificación de ferrocarriles y la adecuación de puertos." Véase: Alfredo Romero Castilla, "Perfil histórico: Versión retrospectiva, alcance y perspectivas de las relaciones entre México y Japón", en *Relaciones México-Japón: nuevas dimensiones y perspectivas*, Omar Martínez Legorreta y Hosono Akio (comps.), El Colegio de México, 1985, México, p.45-46.

Un claro ejemplo lo constituye la expansión de la planta Nissan en México, la más grande inversión japonesa en América Latina, que alcanza hasta 100 millones de dólares, lo necesario para duplicar la capacidad de su planta de motores y aumentar la producción de camionetas Van y automóviles compactos. Otras empresas de capital nipón que se han establecido en México son: Honda la cual implementó una planta ensambladora de motocicletas en Guadalajara en 1985. Yazaki, un fabricante de refacciones automotrices, abrió plantas de producción en Monterrey y Chihuahua para abastecer a empresas japonesas. Matsushita y Sanyo—las dos principales empresas electrónicas de México—ampliaron considerablemente sus operaciones durante los años ochenta. La Nikko, en el sector de los servicios, construyó un gran hotel en la ciudad de México.<sup>57</sup> En los años 80 se han establecido muchas inversiones japonesas en México, especialmente en el campo manufacturero. La característica de la entonces inversión japonesa radica en que los inversionistas nipones han tenido la estrategia de la globalización de las empresas, por lo tanto la inversión en México apoya sus más amplias operaciones económicas dentro del mercado de Estados Unidos<sup>58</sup>.

#### 4-2-4. Opiniones de inversionistas japoneses

Se puede observar a través de las estadísticas que es evidente que los inversionistas japoneses en México no tienen un fuerte interés en México, lo que contrarresta con el interés denominado por los inversionistas europeos y norteamericanos. Para hacer el análisis estadístico de las inversiones japonesas, se sugiere considerar que en algunos casos no aparece reflejado el tamaño real de la inversión de los capitales extranjeros del país asiático en México.

Cabe señalar, que se piensa que la cantidad real de la inversión japonesa en México, de hecho, es mucho más grande que la cifra oficial registrada en las estadísticas. Esto se debe a que

---

<sup>56</sup>Fuchigami Takashi, *op.cit.*, p.119.

<sup>57</sup>Barbara Stallings y Kotaro Horisaka, *op.cit.*, p.166.

algunas empresas en México con el capital nipón provienen de dichas compañías establecidas en Estados Unidos, sobre todo en el caso de las empresas japonesas que provienen de Estados Unidos y que en el país latinoamericano operan como maquiladoras. Sin embargo este capital proveniente de las empresas japonesas en el país del norte, se registra como inversión estadounidense. En consecuencia, la inversión de las empresas con capital japonés en Estados Unidos no aparece como capital nipón, ni en las estadísticas mexicanas y ni en las japonesas.<sup>59</sup>

Sin embargo, pese a que se tenga en cuenta la variable descrita, ésta no altera el hecho de que no sea significativa. Una de las razones de lo bajo de esta inversión, tiene que ver con lo que piensan los japoneses sobre México como un posible destino de la inversión de su país. Tomemos como ejemplo, la opinión de Kawashima Masayuki, quien es miembro de la sección latinoamericana de investigación de la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO), que explica: "De larga memoria, no logran olvidar su mala experiencia en 1982, y hay que reconocer que muchas padecieron dichas crisis; otras se vieron obligadas a mantener un staff, con la esperanza de que fuera combatida y, luego de la nueva hecatombe, en 1994, México ha logrado mantener su reputación en Japón gracias al TLC."<sup>60</sup>

Incluso entre los hombres de negocio japoneses de las compañías ya establecidas en México, encontramos expresiones de insatisfacción y quejas sobre las condiciones en las formas de operar de los distintos agentes de la estructura económica mexicana.

En la Reunión-Desayuno entre el Secretario de SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), Dr. Herminio Blanco, y los representantes de las empresas japonesas en México,

<sup>58</sup>Gabriel Székely, "La estrategia internacional de México: con la mirada hacia el este y hacia el norte", en *Japón, los Estados Unidos y la América Latina: ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, Barbara Stallings y Gabriel Székely (comps.), FCE, 1993, México, p.168.

<sup>59</sup>Según el cálculo de la Embajada japonesa en México, si se toma en cuenta la inversión directa proveniente de los empresas japonesas en Estados Unidos, se estima que la suma total de inversión japonesa en México aumentaría 50 por ciento más de la cifra que aparece en la estadística. Respecto a éste, véase: Donowaki Mitsuro, "Saikin no mekishiko no seiji keizai jyōsei ni tsuite (Recientes situaciones políticas y económicas mexicanas), *Información Latino-Americana*, diciembre de 1995, Raten Amerika kyōkai, p.11.

<sup>60</sup>Martha Gómez-Linares. "Un centenario de bajo perfil", *Expansión*, 12 de febrero de 1997, p.62.

celebrada en mayo de 1996, hubo quejas principalmente en relación a la prestación de servicios básicos, necesarios para el funcionamiento industrial, mencionan por ejemplo los cortes de electricidad ( los que se habrían presentado por lo menos unas 50 veces en el año 1995 sobre todo en la época de lluvia); insuficiencia en el suministro del agua, función municipal, déficit que ocasiona la compra del agua un 30 por ciento más cara, y problemas de averías en el servicio telefónico.<sup>61</sup>

También tiene una fuerte injerencia en la imagen externa mexicana. Es el hecho de que hubo empresas japonesas que perdieron sus inversiones efectuadas en México. Se dieron casos dramáticos como el del proyecto de Productora Mexicana Tubería (PMT), en el que hubo un proceso de inversión por 52 empresas, y donde se vieron obligados a venderlas con solamente el 6 por ciento de la suma total de la cantidad invertida en ellas. Igualmente para el caso del proyecto de Nafinsa Kobe Steel Sidermex (NSK), en el que las empresas niponas tuvieron que vender sus acciones con el valor de 12 por ciento de la inversión hecha por las mismas, debido a la crisis mexicana estallada en 1982 y a la consiguiente recesión de la economía mexicana.<sup>62</sup>

Asimismo, el "Grupo Mitsubishi compró en 1972 el enorme complejo minero de sal para la producción petroquímica en Guerrero Negro, Baja California. Posteriormente con la nueva Ley de Inversiones Extranjeras de 1973, hubo de vender 51 % de sus acciones al gobierno."<sup>63</sup>

Estos acontecimientos motivaron el hecho de que los empresarios nipones optaran por invertir en los mercados emergentes asiáticos. Un ejemplo de esta tendencia, lo constituyó que a fines del año 1997, se cerró la oficina de la Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, porque se decidió la apertura de una nueva oficina en el extranjero, la cual se ubicó en Vietnam, esto se debe a que este órgano tiene la política de que al abrir una nueva oficina de representación en el exterior, necesariamente clausura otra, por el criterio de limitar los gastos y no modificar el presupuesto

---

<sup>61</sup>Carta de JETRO México, vol.5, núm.4, julio-agosto de 1996, México, p.4.

<sup>62</sup>Donowaki Mitsuro. *op.cit.*, p.2.

<sup>63</sup>Gabriel Székely, "Las inversiones japonesas en México", *Asia Pacífico 1994*, Romer Cornejo Bustamante (comp.), El Colegio de México, 1994, México, p.91.

destinado para ello. Es evidente, entonces, que Tokio evalúa en este caso, como más importante, solvente y por tanto ventajosa la economía vietnamita, que la mexicana.<sup>64</sup>

columna 1

Encuestas de opinión sobre la crisis mexicana entre empresas japonesas en México

pregunta:	¿Cree que vaya a ocurrir una nueva crisis monetaria en México?	
respuesta:	si :	44 empresas
	no:	10 empresas
pregunta:	Para la respuesta afirmativa contestada en la pregunta de arriba, ¿por qué opina que pueda ocurrir?	
respuestas que contesta pluralmente:		
	Inquietud sociopolítica:	23
	Ciclo de presidencia :	22
	Deuda exterior:	16
	Influencia de tasa de interés de los EEUU:	8
	Balanza comercial	8
	Inflación:	1
	Influencia de elección de presidencia de los EEUU:	1
pregunta:	Entre las empresas del sector de servicio que contestaron afirmativamente en cuanto a una posible crisis en el futuro, ¿cuándo piensa que ocurriría la crisis?	
respuesta:	el año 2000:	5 empresas
	el año 1999:	2 empresas
	el año 1998:	2 empresas
	el año 1997:	1 empresa
	el año 1996:	1 empresa
	desconocido:	4 empresas

Fuente: Cámara de Comercio México-Japón, "94 mekishiko peso kiki to nikkei kigyō (La crisis de peso mexicano en 1994 y las empresas japonesas)", 1996, México, p.6-10.

Otro antecedente determinante para los empresarios japoneses fue la brusca devaluación del peso mexicano a comienzos de los años 90, la posibilidad de que volviera a ocurrir. Conforme a la columna 1, en la que aparece el resultado de una encuesta realizada tras la devaluación acaecida en diciembre de 1994, más del 80 por ciento de los voceros de empresas japonesas opinan que es probable que ocurra otra crisis monetaria en México.

Respecto a una pregunta de cuándo se daría una posible crisis financiera, un tercio de las empresas japonesas en el sector de comercio contestaron que sería en el año 2000, esto nos puede

<sup>64</sup>Entrevista realizada por el autor. 24 de octubre de 1997.

llevar a inferir que una posible causa de la crisis económica mexicana es el ciclo presidencial, pues durante ese año se llevaran a cabo las próximas elecciones de presidente de la República, por lo tanto, el resultado de la encuesta denota que, a pesar de que el gobierno mexicano anuncia la estabilidad de la economía nacional, los empresarios nipones presentan dudas al respecto y más bien se muestran preocupados porque se presentara otro “efecto tequila”, en un futuro cercano en México.

A continuación, presentamos algunas expresiones de hombres de negocio nipones, respecto a la administración de la economía mexicana.<sup>65</sup>

“Ya no puedo creer en el gobierno mexicano.” (sector manufacturero)

“En México, se tiene que trabajar con la premisa de que ocurra una crisis monetaria no sólo ineludiblemente sino también regularmente.” (sector comercial)

“La estrella del mundo (México) no ha podido ser una ‘estrella’, más bien que el país se convirtió en una ‘estrella fugaz’” (sector manufacturero)

Entonces, podemos concluir a través de estas opiniones y del resultado de la encuesta que el mundo industrial y comercial de Japón no tiene confianza en las perspectivas y condiciones de seguridad y viabilidad económica presentadas por el gobierno mexicano, respecto a su política macroeconómica de mediano y largo plazo.

#### 4-2-5. Inversión japonesa en México por el sector

A continuación, se analizarán algunos aspectos de la inversión japonesa en México.

Conforme al cuadro 4-2-5, la inversión japonesa acumulada en México durante 1951-1995 alcanza a 5,536.1 millones de dólares, de los cuales un 65.7 por ciento representa al sector manufacturero y un 34.3 por ciento al sector no manufacturero. Si se comparan estas cifras con el

<sup>65</sup>Cámara de Comercio México-Japón, “94 mekishiko peso kiki to nikkei kigyō (La crisis de peso mexicano en 1994 y las empresas japonesas)”, 1996, México, p.11-12.



total de la inversión nipona en el exterior se pueden analizar las características de ésta en el caso mexicano. Los porcentajes de esta inversión en los sectores manufacturero y no manufacturero son 28.7 de un por ciento y de un 69.7 por ciento, respectivamente, lo que implica que la tendencia de la inversión japonesa por sector en el exterior evidentemente es contraria a la mexicana, asimismo se observa que en comparación con la tendencia nipona de inversión a nivel mundial, en México ésta se concentra particularmente en el sector manufacturero. Dentro de esta rama, la inversión hacia el sector de los equipos de transporte (este sector se refiere a la producción de automóviles), con un 46.8 por ciento. Esta cifra representa más del 70 por ciento de total del sector manufacturero y casi la mitad del total de la inversión japonesa acumulada en México. Otro sector destacado en la inversión japonesa es el de minería, lo que representa en México un 21.2 por ciento, en cambio en el contexto mundial significa solamente un 4.1 por ciento. Para Japón, el sector más atractivo de la inversión directa lo constituye el de las finanzas y seguros con una cifra de un 18.1 por ciento del total, pero en México, este sector representa solamente un 0.8 por ciento. El segundo sector donde más focaliza el país asiático sus inversiones, es el de bienes inmuebles con un 15.0 por ciento; también en este caso la cifra para el país latinoamericano denota una bajísima inversión nipona, siendo apenas de un 0.2 por ciento.

Esto implica que para los inversionistas japoneses, México no es un país muy atractivo para realizar sus operaciones de inversión, en los sectores correspondientes a finanzas y seguros y bienes inmuebles. Son pocos los sectores mexicanos que logran atraer capitales nipones de inversión directa y estos sectores difieren de los mercados a los que ha apuntado. Concentrándose en México, en los sectores de equipos de transporte y de la minería, con un 68 por ciento de total de la inversión directa acumulada en este país.

Cabe señalar que el área de la minería ha ido perdiendo su nivel de importancia, hasta 1980, este sector absorbió más del 60 por ciento del total de la inversión japonesa acumulada, sin embargo ahora tiene sólo una tercera parte del peso relativo del año 1980, pese a que de hecho la cantidad de

la inversión se duplicó en los últimos cinco años. Asimismo, los sectores de química y pesca perdieron su importancia relativa, mientras tanto que a lo largo de los últimos 15 años, el peso relativo de los equipos de transporte casi se triplicó y también los sectores de comercio y servicios tuvieron un rápido aumento. Respecto al sector de servicio, como ejemplo a destacar, está el inicio de los servicios de Hotel Nikko.

cuadro 4-2-5.

Inversión japonesa acumulada por sector en el mundo y México (millones de dólares)

Sector	Mundo		México		1951-1990		1951-1995	
	1951-1995		1951-1980		Suma	%	Suma	%
	suma	%	Suma	%	Suma	%	Suma	%
Sector manufacturero	147,519	28.7	284.2	34.4	1,150.5	61.4	3,635.3	65.7
Alimentos	8,227	1.6	14.7	1.8	59.1	3.2	117.9	2.1
Textil	7,225	1.4	3.6	0.4	7.7	0.4	20.3	0.4
Madera y pulpa	4,554	0.9	-	-	-	-	-	-
Química	21,014	4.1	38.3	4.6	59.4	3.2	157.8	2.9
Acero y metales no ferrosos	15,387	3.0	47.4	5.7	126.6	6.8	425.0	7.7
Maquinaria	14,983	2.9	27.4	3.3	43.7	2.3	145.7	2.6
Electrónicos	35,156	6.8	16.6	2.0	39.7	2.1	136.4	2.5
Equipos de transporte	19,017	3.7	131.6	15.9	803.6	42.9	2,592.9	46.8
Otros	21,955	4.3	4.6	0.6	10.7	0.6	39.4	0.7
Sector no manufacturero	358,291	69.7	541.7	65.5	723.1	38.6	1,898.6	34.3
Agricultura y silvicultura	2,141	0.4	2.0	0.3	3.9	0.2	9.1	0.2
Pescaría	1,224	0.2	7.5	0.9	7.5	0.4	18.6	0.3
Minería	21,280	4.1	500.4	60.5	502.1	26.8	1175.1	21.2
Construcción	4,381	0.9	-	-	-	-	25.4	0.5
Comercio	55,054	10.7	16.1	1.9	68.1	3.6	273.5	4.9
Finanzas y seguro	93,241	18.1	12.0	1.5	12.0	0.6	45.3	0.8
Servicio	67,709	13.2	0	0.0	110.2	5.9	308.9	5.6
Servicio de transporte	28,683	5.6	-	-	9.7	0.5	22.4	0.4
Bienes inmuebles	77,035	15.0	-	-	5.8	0.3	9.1	0.2
Otros	7,543	1.5	3.6	0.4	3.7	0.2	11.9	0.2
Otros	8,491	1.7	0.8	0.1	0.8	0.0	2.2	0.0
<b>Total</b>	<b>514,300</b>	<b>100.0</b>	<b>826.8</b>	<b>100.0</b>	<b>1,874.4</b>	<b>100.0</b>	<b>5,536.1</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Ministerio de Finanzas, *Annual Report of the International Finance Bureau, 1989, 1991 y 1996*, y *JETRO Hakusho: Toshi-hen 1997*.

Nota: (1) Los datos de México durante 1951-1995 son estimaciones a partir de cifras oficiales en yenes a un tipo de cambio de 96.45 por dólar, porque recientemente el Ministerio de Finanzas no presenta los datos de inversión calculados en los dólares.

(2) "Otros" incluyen los bienes inmuebles, y establecimiento y expansión de sucursales.

En suma, el sector más atractivo para la inversión japonesa en México durante el período 1951-1995 fue el sector de los equipos de transporte, seguido por el de minería. En cambio, los sectores de las finanzas y seguros, y de bienes inmuebles no tuvieron gran importancia para los inversionistas japoneses. Es decir, la inversión japonesa en México se concentró en los sectores de equipos de transporte y de la minería, con un 68 por ciento de total de la inversión directa acumulada en este país.

#### 4-2-6. Número de empresas japonesas en México

En el presentado apartado, se analizará el número de empresas japonesas establecidas en México por sector, así como la etapa en la que se establecieron. Aunque ya se indicó el número de empresas de capital nipón en el exterior, los datos que se mostrarán corresponden a otra fuente con un mayor nivel de especificidad en la información estadística.

En diciembre de 1995, conforme al cuadro 4-2-6, el número total de empresas japonesas asciende a 274, de las cuales 216 están constituidas como personas morales y el resto, es decir, 58 son oficinas representativas. La industria manufacturera (incluyendo la agricultura, silvicultura, pesca y minería) cuenta con un número de 180 empresas, y la industria no manufacturera (como los bancos, las empresas de seguros y transportes, etcétera) con un número de 94. Dentro de las 180 empresas de la industria manufacturera, 122 han abierto e implementado plantas, de las cuales 59 son maquiladoras y 63 no maquiladoras.

El sector con el mayor número de empresas corresponde al eléctrico y electrónico, con un número de 59 empresas (de las cuales 38 poseen plantas, incluyendo 33 maquiladoras), seguido por el sector automotriz y autopartes con 34 empresas (de las cuales 32 poseen plantas, incluyendo 7 maquiladoras).

La diferencia que ha destacado entre estos dos sectores es que las plantas de primero (eléctrico y electrónico) se concentran en la categoría de las maquiladoras mientras tanto que el segundo (automotriz y autopartes) se utilizan primordialmente las plantas no maquiladoras.

Recordemos que en la estadística se registra que la inversión directa acumulada japonesa en México durante 1951-1995 (cuadro 4-2-5) la minería con un 21.2 por ciento se ubica como el segundo sector más importante de la inversión japonesa, después del sector de equipos de transporte, sin embargo, en México el número de las empresas de minería es solamente de 3.

En la categoría de la actividad productiva del tipo no manufacturero, el sector más destacado es el del comercio, seguido por el bancario. Ejemplo de ello es el hecho de que recientemente abrieron sucursales las dos instituciones bancarias japonesas que operan en México—el Bank of Tokio (actualmente, el Bank of Tokio Mitsubishi) y el Fuji Bank—, lo que sería una consecuencia del establecimiento del TLCAN.<sup>66</sup> Aunque, pareciera un estancamiento de la inversión en el área bancaria; proyectándose la posibilidad de que a lo más se abrirían dos casa bancarias niponas en México.<sup>67</sup>

En el cuadro 4-2-6, podemos tener una visión clara respecto a la instauración de las maquiladoras con capital japonés. Al año 1979, había solamente ocho empresas japonesas maquiladoras,<sup>68</sup> cifra que durante la década de los ochenta presenta un considerable aumento. Estas se ubicaron preferentemente en la cercanía de la frontera mexicana con Estados Unidos, específicamente concentradas en Tijuana, Baja California.<sup>69</sup>

<sup>66</sup>Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, *Presencia de Japón en México: Reporte 1995-1996*, México, 1996, p.14-18.

<sup>67</sup>Entrevistas realizadas por el autor en la Ciudad de México durante el año de 1997 con hombres de negocio japoneses radicados en México.

<sup>68</sup>Koido Akihiro, "The Color Television Industry: Japanese-U.S. Competition and Mexico's *Maquiladoras*", *Manufacturing across borders and oceans : Japan, the United States, and Mexico*, Gabriel Székely (comp.), Center for U.S.-Mexican Studies, Universidad California, 1991, San Diego, p.51.

<sup>69</sup>Referente a las maquinadoras japonesas y su influencia en Tijuana, véase: Arturo Lara Rivero, Marco Jaso Sánchez y Luis Baca Prieto, "Japón: globalización y cambio tecnológico en la electrónica de consumo", *Comercio Exterior*, octubre de 1996, vol.46, núm.10, y Roberto Ham Chande, "La imagen de Japón en la ciudad de Tijuana", *Frontera Norte*, vol.6, núm.11, enero-junio de 1994.

cuadro 4-2-6

## Presencia de las empresas japonesas en México

el numero total de empresas japonesas establecidas en México año 1995	274
personas morales	216
oficinas representativa	58

sector no manufacturero			
Sector	Empresas	oficinas representativas	total
comercio	17	3	20
Bancos	2	14	16
Seguros	3	4	7
casas de bolsa	0	2	2
trans. y almacenen.	7	4	11
inmobiliarias	4	0	4
const. y plantas	8	5	13
serv. jur. y fisc.	0	0	0
hoteles viajes y resta.	9	0	9
medios de comunicación	0	6	6
otros servicios	5	1	6
<b>Total</b>	<b>55</b>	<b>39</b>	<b>94</b>

sector manufacturero								
sector	Empresas						Oficina represe ntativas	total
	empresas con plantas			Importación, comercio y serv. de postventa	total empresas			
	no maquiladoras	Maquiladoras	total					
agri., pesca y silv.	3	0	3	0	3	0	3	
minera	2	0	2	0	2	1	3	
metálica	1	2	3	0	3	0	3	
autom. y autopartes	25	7	32	1	33	1	34	
maq. de general	3	0	3	9	12	4	16	
maq. de presión	3	0	3	5	8	1	9	
elec. y electrónico	5	33	38	15	53	6	59	
química	7	0	7	1	8	4	12	
farmacéutica	1	1	2	1	3	0	3	
alimentos procesa.	4	2	6	1	7	2	9	
textil	2	0	2	0	2	0	2	
otros	7	14	21	6	27	0	27	
<b>total</b>	<b>63</b>	<b>59</b>	<b>122</b>	<b>39</b>	<b>161</b>	<b>19</b>	<b>180</b>	

Fuente: Embajada del Japón en México, JETRO-México, Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, Cámara de Comercio México-Japón, 1995 *nen do zai mekishiko nikkei shinsyutsu kigyô ichiran* (La lista de las empresas japonesas establecidas en México durante 1995), México.

Esta explosión de maquiladoras con capital japonés, trajo consigo la imagen entre los mexicanos de que la mayoría de las empresas japonesas establecidas en México eran del tipo de la industria maquiladora, sin embargo, según esta investigación, el número de las maquiladoras japonesas es solamente de 59, lo que representa menos de una cuarta parte del total de las empresas de capital nipón. Prueba de ello, son las 63 empresas no maquiladoras manufactureras existentes en México, lo que indica que incluso en el sector manufacturero el número de las no maquiladoras son mayores que las maquiladoras, implicando por lo tanto, que en cierto sentido México representa un campo de inversión más atractivo para las empresas del tipo de las no maquiladoras, muy por el contrario de lo que cree la opinión pública.

Otro aspecto que abordaremos, para conocer con mayor precisión el proceso de inversión japonesa en México, es el que tiene que ver—en un sentido más político—con los sexenios correspondientes a los gobiernos mexicanos y el número de empresas niponas que se establecieron en México (cuadro 4-2-7) en dichos gobiernos, específicamente haremos el análisis a partir del gobierno de Miguel de la Madrid.

El sexenio en el que llegaron más empresas japonesas a México fue indudablemente durante el gobierno de Salinas de Gortari, que siguió al sexenio de la administración de De La Madrid. Cabe señalar, que en cuanto al sexenio de Zedillo, si se toma en cuenta que al momento en el que se realiza la presente investigación de las empresas japonesas en México, es solamente a un año de que iniciara el cargo presidencial, el dato del número de empresas japonesas establecidas en este sexenio e incluido en el cuadro, todavía no es comparable con gobiernos indicados y es más bien para tener una visión más actualizada de la situación analizada.

Durante el sexenio De La Madrid, se crearon 40 empresas de capital japonés. El número es muy significativo si se compara con el número de empresas japonesas establecidas durante los sexenios anteriores. Este súbito auge de empresas japonesas durante ese sexenio se basaría en el hecho de la implantación de plantas japonesas en la zona fronteriza con Estados Unidos bajo el

sistema de maquiladoras, sobre todo empresas del sector manufacturero, concentrándose en el sector eléctrico y electrónico, las que empezaron sus operaciones productivas después de la crisis financiera acaecida en el año 1982, lo que provocó la baja en el costo de la mano de obra en México. Asimismo esta dirección en la inversión se habría dado, por la intensificación del conflicto comercial entre Japón y Estados Unidos, el que fue motivado por el considerable desequilibrio que se reflejó en la balanza de pagos, y que trajo como consecuencia y efecto, el emergente proteccionismo comercial en Estados Unidos.

cuadro 4-2-7.

Fundación de empresas japonesas en México

Presidente	periodo	número de empresas	
		empresa	oficina representativa
	antes de 1958	5	0
Adolfo López Mateos	1959-64	8	2
Gustavo Díaz Ordaz	1965-70	6	2
Luis Echeverría	1971-76	21	6
José López Portillo	1977-82	22	20
Miguel de la Madrid	1983-88	47	3
Carlos Salinas de Gortari	1989-94	80	15
Ernesto Zedillo Ponce de León	1995-	9	4

Fuente: Embajada del Japón en México, Jetro-México, Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, A.C, Cámara de Comercio México-Japón, 1995 *nen do zai mekishiko nikkei shinsyutsu kigyô ichiran (La lista de las empresas japonesas establecidas en México durante 1995)*, México.

Durante el gobierno de Salinas de Gortari, el número de las empresas japonesas que iniciaron actividades económicas es el mayor que hasta la fecha se ha producido en la historia mexicana, esto se debe al hecho de que en su gobierno, Salinas intensificó su política de atraer la inversión extranjera directa en el marco de la política neoliberal, para lo cual aplicó medidas como la modificación de la ley de capital extranjero, la privatización del sector público y el inicio de la negociación y posterior firma del TLCAN.

Pese a que son 274 las empresas japonesas que funcionan en México, el total de la inversión directa japonesa se ha concentrado en un reducido grupo de empresas. Según el dato que se registra para el año 1988, el cual refleja una situación mencionada, ésta es que alrededor del 91 por ciento de

la inversión total de Japón correspondían a 11 empresas: Nissan, Honda de México, Hotel Nikko, Dina Komatsu, Fermentaciones Mexicanas, Video Tec de México, Exportadora de Sal, Axa Yazaki, Matsushita Industrial de Baja California, Shizuki Electrónica y Panasonic de México.<sup>70</sup> Tanto es así, que al final del año 1991, la inversión de la Nissan habría representado el 75 por ciento de todas las inversiones japonesas en México.<sup>71</sup>

#### 4-2-7. Tres objetivos de las empresas japonesas en México

El presente apartado lo abordaremos, en base a que se nos presenta la siguiente interrogante, qué tiene que ver con las razones y motivaciones que habrían tenido los empresarios japoneses para instalar sus empresas en México.

Para dilucidar respondernos a esta pregunta, hemos dividido o clasificado a las empresas niponas, que invirtieron en el país latinoamericano, en tres tipos:

- (1) las empresa dirigidas a explotaciones y exportaciones de recursos naturales;
- (2) las empresas que tienen un fin económico de vender sus mercancías dentro de mercado mexicano protegido por la política económica de la industrialización de sustitución de importación; y
- (3) las empresas que utilizan el sistema de la maquiladora para la exportación de sus productos al mercado estadounidense.

Procederemos a analizar cada uno de estos casos.

(1) Las empresas japonesas con miras a la exportación y exploración de los recursos naturales llegaron a México unos años después del reinicio de las relaciones diplomáticas entre

---

<sup>70</sup>Antonio Ocaranza Fernández, "Las relaciones financieras entre Japón y México en los ochenta: deuda e inversión", *Comercio Exterior*, vol.40, núm.6, junio de 1990, p.505.



México y Japón, tras el término de la Segunda Guerra Mundial. Como ya acotamos, no olvidemos que Japón es un país extremadamente escaso de recursos naturales, por lo tanto tradicionalmente ha buscado fuentes de recursos naturales. Por esta razón, la inversión japonesa en México se había concentrado inicialmente en el sector minero, esta tendencia todavía era evidente en 1980, según la estadística en la inversión directa acumulada japonesa durante 1951-1980, el porcentaje del sector de minería fue de un 60.5 por ciento. Sin embargo se ha venido dando una disminución de dicha inversión, llegando en 1995 al 21.2 por ciento (cuadro 4-2-5).

Después de estallar la crisis petrolera, y al mismo tiempo que en México se descubrían nuevos yacimientos petrolíferos (por lo que en ese momento pasó a constituir la segunda reserva más grande del mundo después de Arabia Saudita), los dirigentes y empresarios japoneses prestaron su atención a México como alternativa imprescindible en la estrategia de diversificación de fuentes energéticas para Japón. Esta apreciación se concretiza cuando en agosto de 1979, Japón suscribió un acuerdo con Petróleos Mexicanos (PEMEX) estipulando que 100 mil barriles por día sería enviado a Japón por un plazo de 10 años.<sup>72</sup> Sin embargo, como en México no está permitido que los extranjeros inviertan en el sector petróleo, este intercambio comercial no se ha traducido en un aumento real de la inversión japonesa en el sector.

(2) Respecto a las empresas que iniciaron actividades en México, con el objeto de insertar y por tanto de comercializar sus productos en el mercado mexicano, vamos a usar un ejemplo para acercarnos a este tipo de empresas, para lo cual escogimos a la compañía automovilística Nissan, por ser una de las más representativas en la ejecución y aplicación del objetivo señalado.

---

<sup>71</sup>Luis Rubio, "Japan in Mexico A Changing Pattern", en *Japan and Latina America in the New Global Order*, Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman (comps.), Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado, 1992, p.89.

<sup>72</sup>Miguel S. Wionczek, Oscar Guzmán, Marcela Serrato y Roberto Gutiérrez, "Relaciones económicas México-Japón", en *Las relaciones económicas entre México y Japón : Influencia del desarrollo petrolero mexicano*, Miguel S. Wionczek y Shinohara Miyohai (comps.). El Colegio de México, 1982, p.107.

Pues bien, ciertamente la principal razón del establecimiento de la Nissan Mexicana era abrir nuevos horizontes de mercado, en el que obviamente pudiera vender sus productos. Esta compañía inició sus actividades en México en 1961, aprovechando la política económica mexicana de la industrialización de sustitución de importaciones en el sentido de que el mercado interno, sobre todo para la industria automovilística, estaba protegido por la autoridad mexicana con la aplicación de altas barreras aduanales. Igualmente, la situación tanto política como económica de aquel tiempo en México contribuyó a la instalación de la compañía Nissan, debido a que “el mercado mexicano a mediados de los sesenta se percibía como muy prometedor por su clase media emergente y más amplia que la mayoría de los países en desarrollo. Fue también vital que el Estado extendiera una protección especial a un número reducido de firmas automovilísticas. El crecimiento de la economía mexicana era entonces sostenido y tan espectacular como el de los mejores casos del este asiático.”<sup>73</sup>

Además, ya en ese periodo “tres grandes” firmas automovilísticas norteamericanas y la alemana Volkswagen habían empezado sus actividades económicas tanto en el orden productivo como en el comercializador usando a México como puente para extender las ventas principalmente hacia América Latina y otras regiones del planeta. A diferencia de las empresas maquiladoras, en el mapa estratégico de la Nissan Mexicana no estuvo el mercado estadounidense como destino de exportación de sus mercancías. La Nissan no exportaba a Estados Unidos aunque los autos ensamblados en las plantas de Aguascalientes y Cuernavaca se vendían en América Latina, Canadá y Japón, porque la empresa trata de evitar mayores conflictos con la industria automovilística estadounidense.<sup>74</sup> Sin embargo, tras la crisis monetaria de 1994, que provocó una agudizada reducción de la demanda en el mercado mexicano, y además por la intensificación de la exportación de automóviles terminados por parte de las “tres grandes” firmas automovilísticas desde México al

---

<sup>73</sup>Gabriel Székely, “Las inversiones japonesas en México”, *op.cit.*, p.89.

<sup>74</sup>Alfonso Mercado y Óscar Fernández, “La estrategia de inversión japonesa en México en el marco del TLCAN”, *Comercio Exterior*, vol.46, núm.12, diciembre de 1996, p.1001.

mercado del Norte, la Nissan revierte este criterio en su política económica y de estrategia de ingreso al mercado, dando inicio a la exportación de sus automóviles al mercado norteamericano.<sup>75</sup>

Como ya se mencionó, una de las primeras empresas japonesas que llegaron a América Latina durante la época de la posguerra, fueron las *Sogo Shosha*. México no fue una excepción a esta tendencia. "A partir de 1953 se inició la llegada formal de las *Sogo Shosha*, con el establecimiento de oficinas de representación directa que, a la postre, serían convertidas en las empresas mexicanas que ahora operan aquí."<sup>76</sup> Como todo actuar empresarial y objetivo industrial, las *Sogo Shosha* pretendía introducirse y captar el poder comprador existente en el mercado mexicano, ingresando primeramente productos como los siguientes: "botones de concha, agujas de coser, agujas para máquinas de coser, agujas para fonógrafo, agujas para máquinas tejedoras, cuentas de vidrio, perlas artificiales, papelillo y chaquiras, pañoletas de seda, banderas mexicanas para las fiestas patrias, juguetes y rehiletes de celuloide, vajillas y adornos de porcelana, juegos de cubiertos cromados, entre otros."<sup>77</sup>

Por lo tanto, la mayoría de las empresas japonesas que arribaron a México hasta la década de los setenta tenían como fin expandir su horizonte en el mercado mexicano.

(3) En la década de los ochenta, fue otro el tipo de empresas japonesas que iniciaron sus actividades productivas en México, estas más bien, querían hacer uso del sistema de la maquiladora que estaba en funcionamiento desde mediados de la década de los sesenta. En aquel periodo, sólo estaba permitido el establecimiento de las empresas maquiladoras en las zonas cercanas a la frontera con Estados Unidos, esta limitación fue derogada en la década de los setenta, por lo tanto se hizo posible la instalación de empresas maquiladoras en cualquiera parte de la República.

El aumento en el número de operaciones de empresas maquiladoras al principio de la década de los ochenta, también fue fortalecido por la devaluación de la moneda mexicana. Este sistema

<sup>75</sup>Un documento de circulación interna de un banco gubernamental de Japón.

<sup>76</sup>Cámara Japonesa de Comercio e Industria de México, *Sogo Shosha*, 1997, México, p.24.

contribuyó a la reducción del peso del petróleo en el total de la exportación mexicana, lo que causó además que la exportación girara hacia productos del tipo suntuarios como los provenientes del sector electrónico. (En 1996, la cantidad de exportación petrolera fue de 11,654 millones de dólares, en cambio la de manufactureras fue de 80,305 millones de dólares,<sup>78</sup> por lo cual el volumen de manufactureros es casi siete veces más grande que el petrolero.)

Para agosto de 1997, el número de las empresas maquiladoras alcanzó al número de 2,758 y el empleo generado por este sistema fue de 920,989 plazas laborales.<sup>79</sup> La cifra de exportación de la industria maquiladora en 1996 corresponde a un monto de 36,920 millones de dólares, es decir que esta cifra representa al 46 por ciento de total de la exportación del sector manufacturero y 38 por ciento de la suma total de la exportación mexicana en ese momento.<sup>80</sup>

Evidentemente hubo una dinámica explosiva y abrupta en el proceso productivo de las empresas maquiladoras. Consideremos que al año 1979 existían solamente ocho empresas japonesas maquiladoras, mientras a fines del año 1995 el número de las empresas maquiladoras japonesas pasó a ser de 59 (cuadro 4-2-6), y muchas de éstas habían empezado su actividad productiva bajo este sistema durante la década de los ochenta.

¿Cuáles fueron las causas de esta repentina aparición de empresas maquiladoras de capital nipón en México? Aparentemente tendría relación con la alta tensión del conflicto comercial entre Japón y Estados Unidos, el que se intensificó y agudizó durante la década de los ochenta.

La política proteccionista resultante de este conflicto, implementada por Estados Unidos,<sup>81</sup> propició el que Japón entrara a evaluar y considerar las ventajas ofrecidas por la industria maquiladora para las empresa manufactureras, dentro de estas ventajas están los siguientes aspectos:

<sup>77</sup> *Ibid.*

<sup>78</sup> "Sumario Estadístico", *Comercio Exterior*, vol.47, núm.4, abril de 1997, p.336.

<sup>79</sup> INEGI, *Industria Maquiladora de Exportación*, octubre de 1997, p.2 y 8.

<sup>80</sup> "Sumario Estadístico", *Comercio Exterior*, *op.cit.*

<sup>81</sup> Victor Kerber y Antonio Ocaranza, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos", *Comercio Exterior*, vol.39, núm.10, octubre de 1989, p.836.

mano de obra barata, exención de impuestos para exportación de maquinarias, autopartes y materias primas, y la devolución de impuesto al valor añadido (IVA) de bienes y servicios proveídos en México, etcétera.

Empero, la razón principal al utilizar este sistema era lograr la entrada al mercado estadounidense. Interesante es la franquicia económica que es dada por este sistema productivo y de la cual Japón hace uso, y que consistió en que al exportar sus productos al mercado norteamericano desde México, esas mercancías se registrarían como mexicanas, por lo tanto no se produciría un aumento en el superávit japonés, en consecuencia en el aspecto de la política diplomática se pensó también en no intensificar el conflicto comercial entre Japón y Estados Unidos, entonces para exportar sus productos al mercado más grande del mundo, las compañías niponas comenzaron a utilizar activamente este sistema.

#### 4-2-8. Impacto del TLCAN

Tras la larga negociación para la concreción de un tratado de libre comercio con Canadá y Estados Unidos, México suscribió el acuerdo del tratado de libre comercio en el subcontinente norteamericano en diciembre de 1992 y se dio inicio a ésta a partir de enero de 1994. Como consecuencia, se formó una zona comercial con una población de 385 millones y con 7,978 mil millones de dólares del Producto Nacional Bruto (PNB).<sup>82</sup> Por supuesto, el presidente mexicano que propició la firma de este tratado con Estados Unidos fue Salinas de Gortari, sin embargo, al principio de su sexenio, no habría tenido ni como plan ni como intención económica y/o política, el integrar a México al mercado estadounidense. Posteriormente a una gira presidencial por varios países de Europa, en la que también participó en el Foro Económico de Davos, Suiza, se produjo un cambio la opinión del mandatario mexicano y como resultado de ello se habría tomado la decisión de acelerar la

---

<sup>82</sup>Banco Mundial. *World Bank Atlas 1997*. Washington, 1997.

negociación del establecimiento del TLCAN con Estados Unidos.<sup>83</sup> Por tanto la razón principal que fundamentó una estrategia de concertación del TLCAN fue la de fomentar la inversión desde el exterior al país, y por consecuencia puso su atención en la efectividad, en ese sentido, del tratado regional.

Existían antecedentes históricos, en la economía internacional, que daban señales positivas ante el tema de la inversión extranjera. Por ejemplo, tras el establecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1958, llegaron una gran cantidad de inversiones estadounidenses a Europa durante los años sesenta. También, luego de que se diera a conocer el plan de formar un mercado único europeo, se produce una intensificación de la inversión extranjera directa de Estados Unidos y Japón en el segunda mitad de los ochenta. Con base en estos ejemplos de nuevas dinámicas económicas en el contexto internacional, Salinas habría tenido la esperanza de que con el TLCAN se lograría la reconstrucción de la economía mexicana, mediante la introducción de capital extranjero.<sup>84</sup>

En cuanto a los flujos de capital extranjero a México, aun no son claros los probables efectos del TLCAN en el presente, a unos pocos años de haberse iniciado. Según el cuadro 4-1-1, si se compara con años anteriores al establecimiento del TLCAN, la cantidad de inversión extranjera directa que llega a México ha aumentado, pero no hay que perder de vista que la dinámica del capital foráneo es muy variable e inestable.

En el proceso de implementación del tratado, y en el caso específico de las relaciones entre México y Japón, se produjo el particular fenómeno de que frente al optimismo que tenía el gobierno mexicano sobre la inversión japonesa, los analistas se mostraron escépticos, calificaron de

<sup>83</sup>Ricardo Macouzet N., "Política económica externa y diplomacia multilateral en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari", *Foro Internacional*, vol. XXXIV, núm.4, octubre-diciembre de 1994, p.713.

<sup>84</sup>Furukawa Eiichi, "NAFTA no tōshi kōka—Bei-mekishiko-higashi ajia bōeki heno eikyō (Efecto de inversión por el TLC—Impacto en comercio de los Estados Unidos, México y Asia Oriente)", *Bōeki to kanzei*, vol.41, núm.4, abril de 1993, p.90.

excesivamente optimista la posición oficial y externaron dudas de que el TLCAN realmente indujera a aumentos en dicha inversión.<sup>85</sup>

Según el cuadro 4-2-8, la suma total de la inversión japonesa durante el primer año de funcionamiento del TLCAN (1994), registró un súbito aumento en comparación con las cifras registradas en los años anteriores. Sin embargo, más de la mitad de esta inversión provenía del sector automovilístico, particularmente de la empresa Nissan.<sup>86</sup> Entonces, si se excluye del total la inversión representada por la Nissan, el nivel registrado de la inversión japonesa en México durante 1994 fue similar al nivel de los años pasados. Aunque existe obviamente la certeza de un proceso de inversión en el país latinoamericano, por empresas japonesas instaladas en Estados Unidos, encontramos necesario ratificar el hecho de que parte de esta inversión no aparece en las estadísticas, por lo tanto no se puede saber con exactitud y en términos cuantitativos, cuantos dólares se invirtieron en México de parte de estas empresas niponas, si existe la constancia, en el sentido de que efectivamente, una gran cantidad de las empresas japonesas en Estados Unidos invirtieron en México.

cuadro 4-2-8

Inversión directa japonesa en México (millones de dólares)									
año	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
cantidad	28	87	36	168	193	60	53	613	206

Fuente: Ministerio de Finanzas, *Annual Report of the Internacional Finance Bureau, 1991*, y *JETRO Hakusho: Toshi-hen 1995*, y 1997.

Siguiendo en el contexto del TLCAN, hemos querido conocer otras perspectivas de éste, para lo cual se realizaron entrevistas a distintos empresarios japoneses que operan actualmente en México, consultándoseles su opinión acerca del tratado, la cual para la mayoría de las entrevistas hechas por el investigador dieron como resultado que éstos tienen una apreciación positiva de la iniciativa del gobierno mexicano por el TLCAN.

Según un empresario japonés de una industria de producción química, el cual ha radicado en México un total de once años, el TLCAN no da un beneficio directo a su empresa, ni siquiera incide

<sup>85</sup> Alfonso Mercado y Óscar Fernández, *op.cit.*, p.999.

en un aumento de la exportación de sus mercancías a Estados Unidos, porque éstas ya estaban iniciadas, sin embargo desde su óptica el TLCAN dio una estabilidad a la política económica que sufría de cambios en cada sexenio presidencial. Esta estabilidad, señaló, es muy importante debido a que ahora no se producía la sensación de una permanente preocupación, ante un probable cambio de la política económica.<sup>87</sup>

En este mismo sentido fue consultado, otro empresario nipón, en este caso de uno de los empresarios de *Sogo Shosha*, quien se mostró más bien crítico ante la política estadounidense, en el sentido de que aunque Estados Unidos había exigido la reducción de derechos aduanales en la ronda Kennedy,<sup>88</sup> sin embargo en la configuración del TLCAN, adoptaron una dinámica de economía de bloque y con una fuerte tendencia a ejercer transacciones comerciales remitidas al subcontinente norteamericano, además calificó el TLCAN como un sistema de la "explotación" por Estados Unidos hacia México. Finalmente, acotó que el TLCAN para México es desventajoso en el corto plazo pero en el largo plazo le traería frutos.<sup>89</sup>

En síntesis, tras hablar con empresarios japoneses respecto al TLCAN, se infiere que cuando ellos hablan de la estrategia empresarial en el marco del TLCAN, sus proyecciones económicas, están más allá de la zona comercial a que remite el tratado, y que éstas se ubican en una probable integración del hemisferio occidental: el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Entonces, bajo ese cometido las empresas japonesas recientemente instaladas en México, considerarían a este país como una base estratégica regional dentro del continente americano. Un ejemplo de este cambio en el análisis lo constituye el cierre de la planta de la Nissan en Chile, y del inicio de exportaciones

---

<sup>86</sup>Donowaki Mitsuro, *op.cit.*, p.11.

<sup>87</sup>Entrevista realizada por el autor el 28 de junio de 1997.

<sup>88</sup>La ronda Kennedy se dio durante 1964-1967 en la que el presidente estadounidense propuso la reducción, de la misma forma, de 50 por ciento de derechos aduanales, finalmente se realizó la reducción de 35 por ciento en la que participaron 54 naciones.

<sup>89</sup>Entrevista realizada por el autor el primer día de octubre de 1997.



desde México.<sup>90</sup> Además, México tiene acuerdos de libre comercio con algunos países latinoamericanos, lo que estimula el interés de los inversionistas.

A otra conclusión a que nos pueden llevar estas apreciaciones, es que no serían de un carácter ni significativo ni determinante los efectos del TLCAN, para las empresas japonesas establecidas en México.

Una encuesta<sup>91</sup> realizada entre representantes de las empresas japonesas en México, en cuanto al nivel de la injerencia del TLCAN para sus actividades económicas confirmaría lo señalado anteriormente. Según ésta, un 48 por ciento de las empresas dice que no hay efecto negativo ni positivo; un 13 por ciento no contesta; un 17 por ciento lo considera ventajoso; y un 23 por ciento opina que sería desventajoso.

Las empresas que contestaron como desventajoso basan sus opiniones en que les parece preocupante en primer aspecto la limitación que implica las reglas de origen, como segundo aspecto la abolición de exención de impuestos bajo el sistema de la maquiladora, y como tercero la desventaja de derechos aduanales para las empresas extranjeras (aparte de México, Estados Unidos y Canadá).

La abolición de este sistema de la maquiladora en el año 2001, como consecuencia del establecimiento del TLCAN, es uno de los temas que en la agenda de las políticas económicas que planifica Japón hacia América Latina, le estaría dificultando su quehacer en la región. Por dicha razón, es que aprovechando la visita presidencial de Ernesto Zedillo a Japón, los representantes de las distintas agrupaciones económicas expresaron sus inquietudes, sobre todo en cuanto a la desaparición de este sistema mexicano.<sup>92</sup>

<sup>90</sup>Tsunekawa Keiichi, *Japanese investment in liberalizing Latin America economies: current pattern and possible impacts of the FAT initiatives*, ponencia presentada en el XVII Congreso Internacional de LASA, Los Ángeles, 24-27 de septiembre de 1992, p.16.

<sup>91</sup>Un documento de circulación interna de un banco gubernamental de Japón.

<sup>92</sup>Martha Gómez-Linares, "Japón, hueso duro de roer", *Expansión*, 4 de septiembre de 1997, y Kato Masato, "Sedijo mekisiko daitōryō no rainichi (La visita del presidente mexicano Zedillo a Japón)", *Información Latino-Americana*, abril de 1997, Raten Amerika kyōkai, p.4.

Las empresas que en cambio, vieron al tratado como ventajoso, incluyeron en este sentido a la regla de origen, pues ésta les beneficiaría. Por ejemplo, en el caso de que una compañía pudiera cumplir esta regla, entonces podría exportar sus productos al mercado norteamericano sin el gravamen del impuesto.

Mediante el proceso de entrevistar a representantes empresariales nipones, concluimos que, el hecho de que por el momento no es definible el impacto exacto o real del establecimiento del TLCAN, sobre la inversión japonesa en México, incidiría en que en términos generales los empresarios japoneses no sienten una fuerte influencia del TLCAN en sus operaciones empresariales. Sin embargo, muchas empresas japonesas, sobre todo del sector manufacturero, miran la posible integración del hemisferio occidental como un medio para extender sus horizontes para el desarrollo de sus actividades económicas.

#### 4-2-9. ¿Inversión orientada a comercio o anticomercio?

Para responder a esta interrogante, retomaremos lo analizado en el capítulo anterior, recordando lo señalado por Kojima,<sup>93</sup> quien indica que la forma de la inversión extranjera directa de Japón es del tipo orientada al comercio del país receptor de esa inversión. Y que en la década de los sesenta, ha diferenciado de los otros países industrialmente desarrollados, los cuales mandaban sus capitales a los países ricos; la inversión japonesa, en la mayor parte, se dirigía a los países en desarrollo.

Kojima observa además que durante ese periodo, las empresas multinacionales estadounidenses ejercieron el tipo de inversión en base a la explotación de los terceros países, en el sentido de que las empresas norteamericanas que invirtieron en el exterior eran las típicas grandes compañías y que poseían la capacidad de monopolizar el mercado del país receptor de la inversión.

---

<sup>93</sup>Kojima Kiyoshi, "Kaigai tyokusetsu tōshi no riron (La teoría de inversión extranjera directa)", *Hitotsubashi Ronsō*, vol.65, núm.6, junio de 1971, Universidad Hitotsubashi, Kunitachi, Japón.

En consecuencia, el objetivo de inversión de las empresas estadounidenses era vender sus mercancías al mercado exterior. Lo que lo llevó a concluir que la inversión de Estados Unidos es el tipo de inversión orientado al anticomercio, mientras tanto que la inversión japonesa tendría una función potencializadora del desarrollo económico de los países subdesarrollados en sentido de fomentar la exportación de los productos de los países receptores de la inversión extranjera.

En la actualidad, empero, más de la mitad de inversión japonesa se dirige a los países altamente industrializados, por lo tanto en términos generales ya no se podría categorizar a la inversión japonesa como del tipo señalado por Kojima, es decir que eventualmente contribuiría al desarrollo económico de los países subdesarrollados.

Sin embargo lo anterior, pensamos que aunque México se ubica en la clasificación de país en desarrollo, dicha posición no le resta importancia al hecho de identificar el tipo de la inversión japonesa en el país latinoamericano.

Pues bien, conforme a la teoría de Kojima,<sup>94</sup> existirían principalmente tres motivos u objetivos para la ejecución de la inversión extranjera directa, los cuales permiten realizar la siguiente clasificación:

- (1) inversión orientada al uso de recursos;
- (2) inversión orientada al uso de la mano de obra; y
- (3) inversión orientada al uso de los mercados.

Estos tres objetivos se pueden clasificar o ubicar a su vez, en dos categorías más generales de tipos de la inversión extranjera directa; una es la inversión orientada al comercio y la segunda es la inversión orientada al anticomercio.

---

<sup>94</sup>Kojima Kiyoshi, "A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol.14, núm.1, junio de 1973, Universidad Hitotsubashi, Kunitachi, Japón.

(1) Inversión orientada al uso de recursos naturales, es claramente del tipo de la inversión orientada al comercio, debido a que una empresa que invierte su capital para la explotación de materias primas de países extranjeros tiene generalmente la intención de exportar sus productos tanto al país inversionista como a otros países. Esta operación económica trae como consecuencia el aumento de exportación de productos primarios.

(2) Inversión orientada al uso de la mano de obra también pertenece al tipo de la inversión orientada al comercio. Esto se explica porque cuando en los países industrializados se produce el fenómeno de contracción de su industria tradicional del tipo de la que requiere un uso intensivo de mano de obra, los productores proceden a transferir la localización de la producción a países de salarios bajos y donde se da como una constante los bajos costos en conceptos remunerativos. Utilizando esta especie de garantía en el proceso productivo, este tipo de inversión apunta a la implementación de una base exportadora o más bien a la sustitución de importaciones, y el desarrollo de sus exportaciones tanto al país inversionista como terceros países.

(3) Inversión orientada a uso de mercados, para poder dimensionar las estrategias y dinámicas en el desarrollo de este tipo de inversión. Ésta puede ser subdividida en dos categorías.

(a) La inversión extranjera directa es la que es condicionada o reglamentada por barreras de índole comercial en el país receptor del capital. Se ubica dentro de la categoría orientada al comercio, pero de una manera diferente a la inversión orientada al comercio mencionada antes. En ese caso, el peso del arancel que se fija y aplica sobre una mercancía o producto terminado, producido en el país inversionista, por ejemplo, podría provocar un proceso de sustitución de exportaciones de esta mercancía y que en su lugar se optara por proceder a un modo de exportación de las partes, los componentes, los materiales intermediarios, la maquinaria, el equipamiento e inclusive la tecnología

necesarias para la producción de bienes finales. Este tipo de inversión extranjera directa responde al interés del país receptor de la inversión, en el sentido que potencializa, fortalece y promueve actividades destinadas a la sustitución de importaciones. Sin embargo, si la industrialización por sustitución de importaciones crece exitosamente y se produce una orientación marcada a la exportación, es muy probable que se de el fenómeno de que la inversión directa de este tipo se transforme en inversión orientada al uso de mano de obra. Por lo tanto, en general no habría una diferencia esencial entre la inversión orientada al uso de la mano de obra y la inversión inducida por el arancel comercial.

(b) Hay otro tipo de inversión orientada a uso de mercados, que podría denominarse en términos técnicos, de inversión extranjera directa oligopolica, lo que más comúnmente se conoce como una inversión extranjera directa de tipo monopolizadora del mercado al que entra. Por ejemplo, este tipo de empresas con el carácter monopolizador, es decir que acaparan los espacios de comercialización al interior de un mercado. Es típico hallarlas en las inversiones provenientes de Estados Unidos, sobre todo en las industrias que introducen nuevos productos manufacturados. Por lo tanto, en base a esta forma de operar esta inversión está orientada al anticomercio.

Aplicando esta teoría, se analizarán los tres tipos de inversión extranjera directa de Japón y que ha sido dirigida específicamente a México.

Durante las décadas en las que el sector de minería era más atractivo para la inversión japonesa, se podría clasificar ésta dentro del tipo de inversión orientada al uso (y explotación) de recursos naturales, es decir, en la lógica de este tipo de inversión en aquel momento, podría parecer que la inversión japonesa habría contribuido a la exportación de productos mexicanos. Sin embargo dicha lógica no se reprodujo con exactitud en el caso mexicano, pues recordemos que al principio de la época de posguerra, las empresas japonesas que se instalaron en territorio mexicano, como por

ejemplo las *Sogo Shosha*, dirigen sus actividades económicas al cumplimiento del objetivo de vender sus productos en el mercado mexicano.

El caso de la Nissan responde al de la típica empresa que llegó a México para utilizar la política económica de industrialización de sustitución de importaciones, en el sentido de aprovechar un mercado protegido con distintas medidas aplicadas específicamente por la normativa mexicana. Es claro que este tipo de inversión corresponde a la inversión orientada a mercados, pues el objetivo principal de la Nissan en un comienzo era vender sus mercancías en el mercado mexicano, posteriormente empezó a exportarlas a otros países latinoamericanos, por ejemplo a Chile (desde que diera término a su actividad productiva en ese país sudamericano), más tarde extendió sus exportaciones hasta Estados Unidos tras el estallido de la crisis monetaria en 1994. Por lo tanto, esta inversión, en la actualidad, se puede ubicar dentro del tipo de la inversión orientada al comercio.

Las empresas maquiladoras se pueden calificar como la inversión orientada al uso de la mano de obra. Porque éstas se instalan por lo bajo de los costos en la producción, al utilizar mano de obra barata. Todas las empresas de este sistema gozan de exportar sus productos hechos en México a otros países, sobre todo a Estados Unidos, pues como ya se explicó estos productos salen al mercado exterior como netamente originarios de una actividad productiva mexicana, sin considerarse el origen de los capitales. Como consecuencia de esta peculiar actividad industrial o empresarial, las industrias maquiladoras aumentan la cantidad de la exportación de productos mexicanos. Por lo tanto, es del tipo de la inversión orientada al comercio.

En resumen, hemos procedido a analizar de una manera general los tres tipos de la inversión japonesa en México, para lo cual se ha aplicado la teoría de Kojima. Es evidente que se pueden presentar excepciones, pero en general se puede considerar que la inversión japonesa en México es del tipo de la inversión orientada al comercio.

Como se ha visto, dicha inversión también en términos generales, contribuiría a la exportación de productos mexicanos y a la inserción de sus productos en el mercado exterior. Sin

embargo, en el marco de la relación comercial mexicano-japonesa, México presenta un considerable déficit comercial en la balanza de pagos, entonces a pesar de que la inversión japonesa fortalecería la política mexicana de exportación, se da un déficit comercial mexicano con Japón. Por el contrario, las empresas japonesas establecidas en México incrementan la importación de productos japoneses a México, mediante por ejemplo el proceso de las maquiladoras, se traen piezas de origen nipón para producir bienes finales en México. Asimismo las *Sogo Shosha* venden sus mercancías en el mercado mexicano, y aunque estas empresas promoverían la introducción al mercado japonés de productos mexicanos, han evaluado hasta la fecha de esta investigación que las condiciones de las mercancías aztecas aun no son del nivel necesario para entrar a competir con las niponas y otras en el mercado japonés<sup>95</sup>.

Finalmente queremos resaltar que el déficit comercial de México con respecto a Japón no se ha visto ni disminuido ni menos solucionado, y pensamos que aunque se produzca un aumento en las inversiones japonesas todo indica que éste no variaría mayormente, pues bien entonces se requerirían de medidas efectivas y concretas para resolver definitivamente esta situación, las que deberían aplicarse en un plazo mediano o largo.

---

<sup>95</sup>Entrevista realizada por el autor el primer día de octubre de 1997.