

UNIVERSIDAD DE BARCELONA
DEPARTAMENTO DE ECONOMETRIA, ESTADISTICA Y ECONOMIA
ESPAÑOLA

**LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA DE JAPON: COMPORTAMIENTO DE
LA INVERSION MANUFACTURERA EN ESPAÑA**

**Tesis Doctoral dirigida por el Doctor Martí Parellada Sabata, Catedrático de
Economía Aplicada, presentada por Angeles Pelegrín Solé para optar al título de
Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales**

B.U.B. Secció d'Econòmiques
Diagonal, 690, 08034 Barcelona
Tel. 402_19_66

Programa de Doctorado: Métodos Cuantitativos en Economía, Bienio 1990-92

INDICE

AGRADECIMIENTOS	I
INTRODUCCION	IV
CAPITULO -1- ALGUNOS ASPECTOS TEORICOS DE LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA	1
1.1- INTRODUCCION.....	2
1.2- LOS DETERMINANTES DE LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.....	5
CAPITULO -2- APROXIMACION HISTORICA DE LA INVERSION EXTERIOR JAPONESA: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA ECONOMICA E INVERSION EXTERIOR	21
2.1- EVOLUCION ECONOMICA DE JAPON: CARACTERISTICAS GENERALES	22
2.1.1- <i>El Rápido Crecimiento Económico Posterior a la Segunda Guerra Mundial</i>	26
2.1.2- <i>La Crisis de los Años Setenta</i>	31
2.1.3- <i>La Economía Japonesa en la Actualidad: los Acuerdos del Plaza</i>	33
2.2- LA INVERSION EXTERIOR A PARTIR DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL	40
2.2.1- <i>Distribución Sectorial</i>	54
2.2.2- <i>Distribución por Categorías</i>	63
CAPITULO -3- DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA IED JAPONESA: ESPECIALIZACION REGIONAL	66
3.1- MARCO GENERAL	67
3.1.1- <i>Cambios Temporales en el Destino Geográfico de la Inversión Exterior Directa</i>	67
3.1.2- <i>Especialización Regional</i>	75
3.2- DISTRIBUCION POR AREAS.....	84
3.2.1- <i>Inversión Exterior Directa en Asia</i>	84
3.2.2- <i>Inversión Exterior Directa en Norteamérica</i>	117

3.2.3- <i>Inversión Exterior Directa en Latinoamérica</i>	133
3.2.4- <i>Inversión Exterior Directa en Otras Areas</i>	141
CAPITULO -4- INVERSION EXTERIOR DIRECTA DE JAPON EN EUROPA	144
4.1- DISTRIBUCION SECTORIAL	148
4.2- DISTRIBUCION REGIONAL.....	156
4.3- DIMENSION Y PROPIEDAD DE LAS FILIALES JAPONESAS EN EUROPA.....	168
4.3.1- <i>Dimensión Media de las Filiales Japonesas en Europa</i>	168
4.3.2- <i>Propiedad de las Filiales Japonesas en Europa</i>	170
4.4- MOTIVOS DE LOCALIZACION DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS.....	173
4.5- VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS EMPRESAS JAPONESAS EN EUROPA.....	190
4.6- EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA MANUFACTURERA EN EUROPA	199
CAPITULO -5- LA INVERSION EN MANUFACTURAS DE JAPON EN ESPAÑA	215
5.1- LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA EN ESPAÑA	217
5.1.1- <i>Marco Legal</i>	217
5.1.2- <i>Evolución de la IED en España</i>	219
5.1.3- <i>Distribución Sectorial</i>	223
5.1.4- <i>Origen de la Inversión Exterior Directa</i>	231
5.1.5- <i>Distribución por Comunidades Autónomas</i>	235
5.2- LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA JAPONESA EN ESPAÑA	238
5.2.1- <i>Evolución de la IED Japonesa en España</i>	239
5.2.2- <i>Distribución Sectorial</i>	243
5.2.3- <i>Distribución Espacial</i>	251
5.3- COMPORTAMIENTO DE LA INVERSION MANUFACTURERA JAPONESA EN ESPAÑA ..	255
5.3.1- <i>Metodología de la Investigación</i>	257
5.3.2- <i>Principales Rasgos de la Inversión Manufacturera Japonesa: Participación Sectorial, Antigüedad, Dimensión y Propiedad</i>	259
5.3.3- <i>Motivos de Localización</i>	272
5.3.4- <i>Ventas y Estrategias Comerciales</i>	302

<i>5.3.5- Actividades de Investigación y Desarrollo</i>	327
<i>5.3.6- Abastecimiento</i>	340
<i>5.3.7- Otros Aspectos del Comportamiento de la Inversión Manufacturera Japonesa en España</i>	357
CAPITULO -6- CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS	374
6.1- CONCLUSIONES SOBRE LA IED JAPONESA EN ESPAÑA.....	375
6.2- CONCLUSIONES SOBRE LAS ACTIVIDADES MANUFACTURERAS DE LAS EMPRESAS JAPONESAS EN ESPAÑA	378
6.3- PERSPECTIVAS SOBRE LA IED JAPONESA EN ESPAÑA	394
CAPITULO -7- BIBLIOGRAFIA	398
CAPITULO -8- APENDICES	412
8.1- CUESTIONARIO A LAS EMPRESAS JAPONESAS MANUFACTURERAS EN ESPAÑA.....	413
8.2- EXPLOTACION ESTADISTICA DE LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA	420

AGRADECIMIENTOS

Al finalizar la redacción de este trabajo, quisiera expresar mi más profundo agradecimiento hacia aquellas personas que han prestado su apoyo y colaboración durante la elaboración del mismo.

Cuando la preparación y realización de un determinado trabajo es largo, y este es el caso, son muchas las personas que colaboran y aportan ayuda, desde las secretarías de los directivos con quienes me he entrevistado hasta los traductores, a todas ellas quiero mostrar mi agradecimiento.

Destacar la labor del director de la tesis, Dr. Martí Parellada Sabata, por su buena disponibilidad, paciencia, oportunos consejos y constructiva crítica.

Quiero subrayar también la participación de Don Ignacio Blanco, de Japan External Trade Organization, quien ha seguido toda mi trayectoria investigadora desde que me gradué, aportando buenos consejos, sugerencias, ayuda y materiales, y también la de Don Teruyuki Ishikawa, del Consulado General del Japón en Barcelona, cuya predisposición y cooperación, especialmente en la fase de contactos y entrevistas con las empresas, así como en el diseño y traducción del cuestionario al japonés, han sido especialmente encomiables.

De mis estancias en Japón debo destacar al Dr. Kazuei Tokado, de la Universidad de Kanda, sus ideas y sugerencias han constituido un inestimable apoyo, y a Don Shigeki Tejima, del Export-Import Bank de Japón, con quien he tenido el placer de mantener enriquecedoras charlas y discusiones sobre el tema y cuyas aportaciones documentales han constituido una valiosa fuente de material para esta tesis.

En el marco de la Facultad quiero expresar mi gratitud al anterior Director del Departamento, Dr. Manuel Artís, así como al actual, Dr. Miguel Angel Sierra, al igual

que también a los profesores de Economía Española por la colaboración prestada. Entre mis compañeros del departamento deseo agradecer muy especialmente la ayuda de los profesores José M^a Aragay y Joaquín Alegre, su consejo técnico en los aspectos estadísticos han hecho posible la presentación de este trabajo.

Deseo al mismo tiempo, hacer extensivo el reconocimiento a mis padres, familia y amigos por la comprensión y paciencia que han mostrado conmigo.

Por último, mi hijo, que en su inocencia ha constituido una fuente continua de fuerza y animo de superación, y a Elias, cuyo amor y soporte han sido decisivos para la culminación de esta tesis.

A todos ellos mis disculpas por los errores que haya podido cometer y cuya responsabilidad me corresponde por entero.

INTRODUCCION

El espectacular crecimiento de la economía japonesa en las últimas décadas ha constituido, y constituye, un fenómeno sin precedentes. Desde una perspectiva histórica dicho desarrollo ha sido adquirido con inusitada rapidez; entre 1951 y 1973 la economía nipona creció a una tasa anual media del 10 por cien en términos reales, multiplicándose la talla de su PNB 7,5 veces. Una característica que hace sobresaliente la evolución de este país se debe a su pequeña dimensión, en términos de territorio, y a sus limitados recursos naturales.

Un paso más en la consolidación de Japón como potencia mundial lo ha constituido el establecimiento de una sólida base para sus empresas multinacionales, las cuales actúan como un vehículo de competencia en los mercados desarrollados, y son también una vía de participación en los programas de industrialización de los países en desarrollo.

En la actualidad, junto con Estados Unidos y Gran Bretaña, Japón es uno de los tres países con mayor volumen de inversión exterior directa (IED), y durante el período 1986-1990 se colocó a la cabeza con un valor, según datos de la UNCTAD, de 32 billones de dólares de IED corriente.

Conforme a los teóricos japoneses de la IED (Ozawa y Kojima básicamente), una de las características más destacables de las multinacionales japonesas es la marcada influencia que reciben de los factores macroeconómicos de su economía doméstica, así como de los factores de los países receptores: la dependencia de su economía en los mercados exteriores, tanto para las exportaciones como para las importaciones; los problemas domésticos medio ambientales; el aumento del coste de factores de producción como la tierra y el trabajo; las aspiraciones de industrialización por parte de los países en desarrollo y su deseo de atraer capital y tecnología japonesa; y el aumento del proteccionismo frente a las exportaciones japonesas han constituido, entre otros,

elementos que han permitido a las multinacionales tomar ventaja tanto de las necesidades de su propia economía como de los requerimientos de los países receptores de IED.

Las actividades de comercio exterior de muchas empresas de manufactura ligera japonesas durante los años setenta, pueden parecer inmaduras desde el punto de vista de talla y sofisticación tecnológica para los estándares occidentales, pero bajo una óptica macroeconómica, al ser intensivas en recursos naturales y en trabajo, su transplante al exterior es adecuado. A su vez, estas industrias, en las cuales Japón ha perdido su ventaja comparativa, permiten al país receptor asumir una tecnología sencilla, emplear sus excedentes de trabajo y sus recursos naturales, combinación con la que alcanzará un coste competitivo y la exportación a Japón y a terceros países. Así pues este tipo de inversión, que potencia la ventaja comparativa de ambos países, inversor y receptor, alienta el comercio exterior y el desarrollo económico del país receptor. Este marco teórico permite explicar la inversión japonesa durante los años setenta y principios de los ochenta, en el Este y Sudeste Asiático principalmente, y también en Latinoamérica.

De acuerdo con las teorías occidentales, cuyo enfoque es mayoritariamente de carácter microeconómico, para que las empresas inviertan en el exterior es necesario que posean algún tipo de ventaja competitiva (Hymer), para lo cual deben existir imperfecciones en los mercados (Kindleberger); en segundo lugar debe ser preferible internalizar dicha ventaja que explotarla a través del mercado (Buckey y Casson); y finalmente, la inversión se realizará en aquel emplazamiento cuya ventajas locacionales sean más favorables (Dunning).

Dicho marco teórico se ajusta mucho mejor en el caso de la inversión exterior directa de Japón en áreas desarrolladas (Norteamérica y la Unión Europea), especialmente durante el período 1985-1990. La inversión se ha centrado en sectores cuyas empresas ostentan claras ventajas competitivas, ya sean ventajas tecnológicas, de organización industrial, diferenciación de producto u otras, sectores como el eléctrico y electrónico, químico y

farmacéutico, material de transporte y maquinaria. Las motivaciones de dichas inversiones no responden a la pérdida de competitividad de las empresas inversoras, sino a la necesidad de seguir manteniendo, y expandir si es posible, la cuota de mercado, tarea difícil debido a la intensa actividad de la competencia local, a los movimientos de integración de los mercados, a la existencia de fricciones comerciales y la aparición de proteccionismo, a los exigentes y cambiantes gustos de los consumidores y debido a la rapidez con que se suceden las innovaciones tecnológicas.

Todos estos cambios obligan a las empresas a localizar sus centros de producción en dichas áreas (Norteamérica y la Unión Europea), cerca de los consumidores y próximas a los grandes centros de innovación tecnológica. A su vez, factores de índole coyuntural, como la continua apreciación del yen a raíz de los Acuerdos del Plaza de 1985, han constituido un elemento que ha propiciado la inversión directa hacia los países desarrollados.

Pero no solamente en el caso de Japón, sino que el enorme flujo de IED entre los países industrializados, ha sido un rasgo destacable del panorama económico de los últimos años de la década de los ochenta. Según el World Investment Report de 1994, el flujo de IED hacia los países desarrollados representó durante el período 1985-1990 el 84 por cien del total de IED mundial, con un crecimiento anual acumulativo del 24 por cien, mientras que el 16 por cien restante se dirigía a los países en desarrollo, con un crecimiento anual del 17 por cien. Sin embargo, a partir de 1990 la situación se invierte, los flujos de IED hacia los países desarrollados descienden durante 1991 y 1992, para recuperarse ligeramente en 1993. A su vez, la IED hacia los países en desarrollo experimenta un continuo crecimiento, con tasas anuales que llegan a alcanzar el 54 por cien (en 1993), pasando a representar el 41 por cien del total de la IED mundial en 1993.

El informe destaca tres factores como los más influyentes en el volumen de la IED mundial: 1- la evolución del PNB de los cinco países con mayor volumen de IED al resto

del mundo (Estados Unidos, Japón, Gran Bretaña, Francia y Alemania). En épocas de crecimiento (1986-1990) aumentan los beneficios de las empresas transnacionales, hay mayores oportunidades de negocio y las condiciones financieras son más benévolas, en consecuencia las empresas buscan nuevos horizontes a través de la inversión exterior directa. En períodos de recesión (1991-1992), los mercados encogen, los beneficios descienden limitando las posibilidades de autofinanciación y las oportunidades de negocio tienden a caer. Los países en desarrollo, especialmente los del Este y Sudeste Asiático, han mostrado en los últimos tiempos un notable dinamismo económico, que ha resultado en una considerable expansión de sus mercados domésticos, lo que unido a sus menores costes de producción ha redundado en un incremento de los flujos de IED dirigidos a esta zona.

2- la evolución de los procesos de fusión y adquisición de empresas a nivel internacional. El fuerte crecimiento de las fusiones y adquisiciones de empresas a finales de los años ochenta refleja una respuesta estratégica de las empresas transnacionales al cambiante entorno internacional. Las fuerzas conductoras de dicha variación hay que buscarlas en la globalización e intensificación de la competencia; la mejora de la eficiencia; mayor acceso a las costosas innovaciones tecnológicas; el programa de Mercado Unico de la Unión Europea; la liberalización de los mercados financieros y el crecimiento económico. La caída del número de fusiones y adquisiciones durante los años 1990 y 1991 reflejaría la situación contraria.

3- la implementación de programas de privatización en distintas áreas en desarrollo (Europa Central y del Este, Latinoamérica y Caribe) durante el período 1988-1992, permitiendo la participación de las empresas transnacionales en dichos programas.

La economía española no ha sido ajena a las tendencias del contexto general, ni tampoco a la "ola inversora" de Japón en el exterior. La inversión exterior directa se ha erigido como un factor crucial en el proceso de transformación de la economía española ocurrido en los últimos 35 años, y en especial la inversión manufacturera, que ha constituido tradicionalmente el grueso de la IED en España, con excepción del período 1986-1990 en el cual el 54 por cien de la IED se dirige al sector servicios.

La importancia de este fenómeno, encabezado mayoritariamente por las empresas multinacionales, es crucial no solo en su aspecto cuantitativo, sino también por el cambio cualitativo que está conduciendo a una rápida globalización de la actividad económica, de tal manera que las empresas multinacionales construyen una amplia red de filiales productivas, cuya base es la fragmentación de las diferentes fases del proceso productivo y su ubicación en distintos países con el objetivo de aprovechar sus respectivas ventajas comparativas.

En el caso de España, estas ventajas comparativas se han concretado en los últimos decenios de 1980 y 1990, en el tamaño del mercado español, en las perspectivas favorables a raíz de la integración de España en la Comunidad Económica Europea y en la relativo estabilidad económica y política.

Así pues, en este contexto de globalización de las actividades de inversión exterior directa, el objetivo del presente trabajo es el estudio del comportamiento de la inversión manufacturera procedente de Japón en España, en el marco de la inversión exterior directa japonesa. Para ello en el capítulo primero se repasan los aspectos teóricos de la inversión exterior directa que constituirán el marco del análisis aplicado al caso de Japón.

En el capítulo segundo se examina la relación existente entre el desarrollo económico de Japón y su inversión exterior, con especial énfasis en las variaciones cuantitativas y cualitativas de la IED, en respuesta a los cambios en la estructura productiva del país. También en este capítulo se caracteriza la IED japonesa desde el punto de vista sectorial y por categorías, dejando la distribución espacial para el capítulo tres, en el cual se analizan los rasgos de la IED en las áreas en desarrollo, principalmente Asia y América Latina en menor medida, así como también la inversión en las áreas desarrolladas, destacando solamente los casos de Estados Unidos y Canadá, dado que Europa se contempla específicamente en el capítulo cuarto.

El capítulo cuarto se dedica a la IED de Japón en Europa, desde los aspectos más descriptivos hasta otros como las motivaciones de inversión, las ventajas competitivas de las empresas japonesas en Europa y algunos efectos de la inversión directa manufacturera.

El capítulo cinco aborda el tema de la inversión en manufactura de Japón en España. Tras una introducción que describe la inversión exterior directa en España, el estudio continúa con la IED japonesa en España, primero en su ámbito más general, para centrarse luego en las manufacturas, cuyo análisis, se ha realizado en primer lugar a través de la elaboración de un censo, que recoge las empresas manufactureras establecidas en España en marzo de 1996, así como también la información básica para la construcción de un base de datos en la que figuran el año de establecimiento de la empresa, capital social, estructura accionarial, empleo y actividades, entre otros datos. En segundo lugar, a través de la explotación de un cuestionario, enviado a las empresas del censo o cumplimentado directamente mediante una entrevista, que profundiza en aspectos como los motivos de localización, las estrategias comerciales, las actividades de investigación y desarrollo, el abastecimiento, el empleo y los recursos humanos, entre otros. En el examen de estos aspectos se intenta, en la medida de lo posible, comparar los resultados a dos niveles: con el comportamiento del resto de la inversión extranjera en España, y con el comportamiento de la inversión japonesa en Europa.

Por último, en el capítulo seis se sintetizan las principales conclusiones del trabajo y se vislumbran algunas de las perspectivas de la inversión japonesa en el exterior, seguido por una relación con las referencias bibliográficas citadas a lo largo del trabajo.

CAPITULO -1-
ALGUNOS ASPECTOS TEORICOS DE LA INVERSION EXTERIOR
DIRECTA

1.1- INTRODUCCION

El objetivo de el presente capítulo pretende tratar aquellos aspectos teóricos de la inversión exterior directa, que puedan ayudar a clarificar y a explicar los rasgos básicos, así como también el comportamiento, de la inversión exterior japonesa. No se trata pues, de realizar un análisis descriptivo del marco teórico de la inversión extranjera, del cual pueden encontrarse excelentes revisiones en los trabajos de Dunning (1973), Hood y Young (1979), Caves (1982), Cantwell (1991), Grahan (1992) y Dunning (1993), entre otros.

Las ganancias del comercio surgen debido a que los bienes se mueven desde donde sus precios relativos son bajos (en ausencia de comercio) hasta donde son altos. La eficiencia de la economía puede aumentarse, por lo general, si los factores productivos se desplazan de un país a otro y, en algunos casos, pueden sustituir al movimiento internacional de bienes y servicios. No es sorprendente que las migraciones internacionales de trabajo sean similares al comercio internacional basado en las diferencias de recursos. El trabajo se mueve desde los países en que es abundante hacia los países en que escasea. La inmigración de trabajadores reduce los salarios pero aumenta las retribuciones del capital. La entrada de un factor específico de un sector deprimirá sus retribuciones pero aumentará las del factor general, el trabajo¹.

La inversión directa es una forma peculiar de movimiento internacional de capitales ya que influye tanto sobre el stock de factores productivos de un país como sobre las condiciones competitivas existentes en un mercado. Las características más destacables, que distinguen a la inversión directa son las siguientes:

¹Caves, R.E; Jones, R.W; (1977), "Introducción a la economía internacional", Ed. Saltés. pág. 213.

En primer lugar abarca, usualmente, bajo el control de una sola institución, la transferencia de capital, conocimientos y capacidad empresarial, y en ocasiones también la transferencia de bienes.

En segundo lugar, los recursos que se transfieren entre países no se comercian, sino que sólo pasan de una parte de la empresa que invierte a otra; no interviene ninguna transacción de mercado².

En tercer lugar, la inversión directa es fuertemente específica de una industria. Sus características económicas importantes no surgen tanto de la transferencia de capital de un país a otro, como de una industria, en un país determinado, a otra situada en otro país³.

Las empresas multinacionales son los agentes más comunes de la inversión directa, tanto es así que a veces no resulta sencillo distinguir entre la inversión extranjera directa y las operaciones de la empresa multinacional. La definición más aceptada de empresa multinacional es la de "una empresa que tiene propiedad y control de instalaciones productivas en más de un país". En general, se distinguen tres tipos de empresas multinacionales, cuyas actividades pueden ser impulsadas por consideraciones muy diferentes⁴:

1- Operaciones verticales hacia atrás. Se trata del establecimiento de sucursales para llevar a cabo la etapa anterior a la que realiza la empresa, el objeto suele ser la obtención de fuentes más baratas, o más estables y seguras, de materias primas o de bienes procesados, para la compañía inversora.

²Dunning, J.H; (1976), "La empresa multinacional", Fdo. Cultura Económica. pág. 16.

³Caves, R.E; Jones, R.W; (1977), "Introducción a la economía internacional", Op.cit. pág. 202.

⁴Dunning, J.H; (1976), "La empresa multinacional", Op. cit. págs. 23 y 24.

2- Operaciones verticales hacia adelante. Estas actividades representan la extensión de la función de distribución y ventas de la empresa inversionista, su objetivo principal es la ampliación o protección de sus mercados y la promoción de la producción interna. Este tipo de actividades suele ser un buen canal para una gran parte de las exportaciones de las empresas multinacionales.

3- Operaciones horizontales. Existe inversión horizontal cuando una empresa que produce un bien en el país de origen, establece una sucursal en el país receptor para producir el mismo bien, se trata, en gran medida, de actividades de manufactura.

1.2- LOS DETERMINANTES DE LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Cuando una empresa multinacional opera en un país extranjero se enfrenta a costes adicionales, en comparación con los competidores locales, costes que aparecen como consecuencia de las diferencias culturales, legales, institucionales, lingüísticas, la falta de conocimiento de los mercados locales y los costes de comunicación por operar a distancia, principalmente. Para que la inversión de una empresa en el exterior sea beneficiosa, la firma debe poseer alguna ventaja no compartida por las competidoras locales. Este ha sido comúnmente el punto de partida de las teorías de la inversión exterior y de la empresa multinacional⁵.

Para poder explotarlas, estas ventajas deben ser, por lo menos en parte, específicas de la empresa y transferibles internamente y a través de la distancia. La existencia de ventajas específicas en propiedad representa una condición necesaria pero no suficiente para la inversión directa. El hecho de que una empresa posea una ventaja de carácter monopolístico u oligopolístico sobre sus competidoras locales le confiere un carácter privilegiado pero no explica porque la producción debe ser transferida al exterior, en lugar de explotar dicha ventaja a través del mercado, vía exportación o concesión de licencias.

Además de estas ventajas en propiedad, son necesarios unos factores específicos de localización que hagan más beneficiosa la producción en determinados países que en el propio. La combinación de estos dos grupos de factores: ventajas específicas en propiedad y factores locacionales son condiciones esenciales para la multinacionalidad. La asociación de ambos grupos determina si la empresa tiene ventaja sobre el resto y en

⁵Tal como ya se ha comentado pueden encontrarse interesantes panorámicas sobre las teorías de la inversión directa en: Dunning (1973), Hood y Young (1979), Caves (1982), Cantwell (1991), Grahan (1992) y Dunning (1993).

segundo lugar si la explotación de dicha ventaja se realizará a través de la producción en el exterior, la exportación o la concesión de licencias⁶.

Al revisar la literatura existente sobre los determinantes de la actividad de las empresas multinacionales, suelen distinguirse dos tipos de enfoques: el enfoque microeconómico y el enfoque macroeconómico.

Dentro del enfoque microeconómico destacan con especial relevancia dos líneas de interés: una se centra en las características internas de las empresas multinacionales y la otra se fija en la dinámica de rivalidad dentro de una industria oligopolística. Ambos grupos no son excluyentes y existen teorías que utilizan argumentos de las dos categorías. En la base de los dos grupos están las teorías de competencia imperfecta entre grandes empresas.

Características Internas

El trabajo de partida más comúnmente citado suele ser la tesis doctoral de Hymer (1958), publicada en 1976⁷. El enfoque de Hymer asume que cuando una empresa produce en el exterior incurre en una serie de costes, en los que está en franca desventaja respecto a una empresa indígena que conoce los gustos de los consumidores, el marco institucional y legal del país, las costumbres locales.. etc. Para compensar este coste de operar en el exterior, la empresa debe poseer alguna "ventaja específica". Los postulados de Hymer estaban influidos por el trabajo empírico de Dunning (1957) sobre las operaciones de las filiales británicas de empresas estadounidenses. Dunning observó que estas filiales solían ser más productivas que sus rivales locales⁸.

⁶Hood, N; Young, S; (1979), "The Economics of Multinational Enterprise", Longman, págs. 46 y 47.

⁷Hymer, S; (1960), "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment", Ph.D. dissertation, MIT (published by MIT press, 1976).

⁸Dunning, J.H; (1958), "American Investment in British Manufacturing Industry", London, George Allen & Unwin, págs. 156 y 157.

Tanto Hymer como Kindlerberger estudian el tipo de ventajas poseídas así como los sectores industriales y la estructura de mercado en las que se concentra la inversión exterior directa. La existencia de ventajas específicas para una empresa indica que las multinacionales no se desenvuelven en un mundo de competencia perfecta, sino que se producen imperfecciones en los mercados de bienes y de factores incluyendo entre los últimos la tecnología o interferencias en la competencia de los gobiernos o de las empresas, que separan los mercados⁹.

Según estos autores, la posesión de una ventaja específica que sea transferible al exterior es una condición necesaria para que la empresa sea competitiva, pero no garantiza que operar en el extranjero sea rentable, así pues, además de poseer alguna ventaja específica, la empresa debe considerar la producción en el exterior como la opción más rentable entre las distintas alternativas, por ejemplo exportar o ceder su ventaja vía licencia.

De acuerdo con Hymer, todavía no existe una explicación adecuada sobre los factores que determinan a que tipo de sectores se dirige la inversión extranjera, pero los estudios disponibles apuntan a tres rasgos básicos: en primer lugar, el sector debe disponer de algún tipo de barrera de entrada (tecnológica, economías de escala o productos diferenciados), que impida a las empresas locales competir. En segundo lugar, debe resultar ventajoso producir localmente en lugar de exportar desde un único centro de producción (lo cual depende de los aranceles, el tamaño del mercado y la amenaza de la competencia interior); y en tercer lugar, la empresa debe encontrar más conveniente explotar su ventaja exterior a través de la inversión directa que mediante licencias, lo cual se debe a la imperfección de los mercados¹⁰.

⁹Kindlerberger, C.P; (1969), "American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment", New Haven, Yale University Press, pág. 14.

¹⁰Hymer, S. H; (1982), "La compañía multinacional. Un enfoque radical", H.Blume ed. págs. 338 a 340.

Buena parte de los trabajos posteriores a Hymer han intentado precisar el tipo de ventajas específicas a la empresa, que determinan la inversión exterior directa. Vernon establece una conexión entre el ciclo tecnológico del producto y la sustitución de las exportaciones por la inversión exterior directa, en el caso de las empresas americanas.

Según Vernon, la importancia relativa de las características específicas de la localización entre los países receptores de inversión, cambiará a través del tiempo en la medida en la que el producto se mueve a lo largo de su ciclo de vida. En consecuencia la elección de la empresa entre exportar, ceder una licencia de producción o establecer un establecimiento productivo en el exterior también variará. El autor introduce, mediante su Teoría del Ciclo de Vida del Producto, aspectos dinámicos a las ventajas específicas de la empresa que determinan la inversión exterior directa¹¹.

Sin embargo, Vernon reconoce que cuando empieza a buscarse evidencia empírica se encuentra muy poca información que corrobore su teoría, y aparece como más común la inversión que tiende a sustituir importaciones para evitar barreras arancelarias. Escritos posteriores de Vernon han modificado la teoría del ciclo de vida del producto. El énfasis ha cambiado hacia el comportamiento oligopolístico, y hacia el deseo de las empresas de mantener su posición oligopolística a través de la imposición de barreras de entrada¹².

Caves añade al enfoque Hymer-Kindleberger la diferenciación del producto como característica, o ventaja necesaria, que debe poseer la industria en la que hay una substancial inversión en el exterior. Establece también que la inversión es preferible cuando la ventaja específica se refiere a activos intangibles, dado que este tipo de activos son de difícil transacción en el mercado. Caves relaciona la diferenciación con el impacto de los aranceles en la inversión exterior directa. Según el autor, el efecto de los

¹¹Vernon, R;(1966), "International Investment and International Trade in the Product Circle", en Dunning, (1972), *International Investment*, Penguin, págs. 305 a 325.

¹²Vernon, R; (1974), "The Location of Economic Activity", en Dunning (1974), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, Praeger, págs. 89 a 104.

aranceles, en aquellos países en los que existen rentas potenciales, para empresas que realizan inversiones en el exterior, tiende a incrementar esas rentas a la vez que disminuye el beneficio de la exportación, y de esta manera, potencia el flujo de inversión directa¹³.

Buckley y Casson (1976), sugieren que la condición para que una empresa decida servir a los mercados exteriores a través de la inversión directa, en lugar de utilizar otras vías, como la exportación o las licencias, es la existencia de ventajas en la internalización de sus operaciones.

Determinadas actividades, como la I+D, marketing, formación del personal y habilidades directivas, son interdependientes y están conectadas por flujos de productos intermedios. Así pues estos productos intermedios no son solo materiales semiprosesados sino que incorporan conocimientos, plasmados en patentes y capital humano, principalmente.

La internalización representa un mecanismo alternativo para organizar las actividades que generan valor añadido a través de las fronteras nacionales, y las empresas están dispuestas a emprender inversiones directas en el exterior, siempre que perciban que los beneficios netos de su propiedad conjunta, doméstica y exterior, y las transacciones resultantes de ellas, sean superiores a los beneficios derivados del comercio exterior¹⁴.

Buckley y Casson se plantean ¿por qué actividades interdependientes deben ser coordinadas internamente por los gestores de una empresa, en lugar de externamente por las fuerzas del mercado?, la conclusión a la que llegan es que la condición para que una

¹³Caves, R.E; (1971), "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", en Dunning, International Investment, (1972) Penguin ed.págs. 269 y 277.

¹⁴Buckley, P.J; (1989), "The Multinational Enterprise, Theory and Applications", Mcmillan Press LTD. pág. 12.

internalización sea más eficiente que una transacción en el mercado externo, es que éste sea imperfecto¹⁵.

Los incentivos para internalizar dependen de la interrelación de: 1) los factores específicos de la industria, es decir: la naturaleza del producto, la estructura del mercado externo y de la relación entre las escalas óptimas de las actividades ligadas por el mercado. 2) los factores específicos de la región, es decir: la distancia geográfica o cultural entre las regiones relacionadas. 3) los factores específicos de la nación, es decir: las relaciones políticas y fiscales entre las naciones relacionadas. Por último, 4) los factores específicos de la empresa, como el grado de profesionalidad de la gestión.

En esta línea, Dunning (1988), señala que las ventajas de la internacionalización deben estar relacionadas con las ventajas específicas de la empresa y con las ventajas locacionales, para explicar la inversión exterior directa. También apunta que las razones para invertir en el exterior son diversas y por lo tanto no existe una sola teoría que pueda explicar toda la inversión exterior directa.

El paradigma ecléctico de Dunning busca ofrecer un marco general para determinar la extensión y el modelo de producción en el exterior de las empresas de un determinado país, así como la producción en el país por parte de empresas extranjeras. Se trata de un enfoque unificador que permite una aproximación completa a la explicación de la inversión directa en el exterior¹⁶.

Las siglas OLI, base del marco analítico de Dunning, se refieren a las ventajas de propiedad (ownership), localización (location), y de internalización (internalization). Cada uno de estos conceptos por su parte abarca teorías acerca del comportamiento de

¹⁵Buckley, P.J; Casson, M; (1976), "The Future of the Multinational Enterprise", Mcmillan Press LTD. págs. 38 y 39.

¹⁶Dunning, J. H; (1981), "International Production and the Multinational Enterprise", London, Allen and Unwin.

las multinacionales, pero son incompletas por si solas como determinantes de la inversión exterior directa. Dunning los reúne en su enfoque OLI, lo cual admite una explicación de los determinantes de la inversión exterior directa más íntegra.

Según el paradigma ecléctico la capacidad y predisposición de las empresas de un país para suministrar al mercado doméstico, o a uno en el exterior desde una localización en el extranjero, depende de la posesión o la capacidad para adquirir determinados activos que no son alcanzables, o por lo menos, no alcanzables en tan favorables términos, por las empresas de otros países. Estos activos ofrecen ventajas que pueden ser de tres tipos: ventajas en propiedad, (Hymer, Kiddleberger, Caves), las otorgan tanto activos tangibles como intangibles. En segundo lugar, ventajas de localización, (Vernon), son específicas de una localización determinada, pero accesibles a todas las empresas. En tercer lugar, ventajas derivadas de la internalización, (Buckley y Casson), estas ventajas constituyen el nexo que une los elementos del marco analítico OLI; las ventajas de propiedad y de localización se conectan a través de la internalización, lo que se materializa en la inversión exterior directa¹⁷:

Según las predicciones del paradigma ecléctico, en un momento dado cuantas más empresas de un país posean ventajas en propiedad, mayor es el incentivo para internalizar su uso, y mayor será el interés para explotarla desde una localización en el exterior, con lo cuál mayor será la predisposición a producir en el exterior.

De forma similar, el paradigma puede expresarse dinámicamente: la posición neta respecto a los flujos de inversión directa de un país, puede expresarse en términos de los cambios en las ventajas en propiedad de sus empresas respecto a empresas de otras naciones, cambios en la localización de sus activos respecto a empresas de otras naciones, cambios en la extensión en la cual las empresas perciben que estos activos

¹⁷Dunning, J.H; (1993), "Multinational Enterprises and the Global Economy", Addison-Wesley Publis; págs.76 y 77.

están mucho mejor organizados internamente que mediante el mercado, y cambios en la estrategia de las empresas cuya reacción afecta a una determinada configuración de ventajas en propiedad, internalización y localización.

El paradigma ecléctico sugiere que todas las formas de producción exterior de todos los países, pueden ser explicadas por referencia a las condiciones citadas anteriormente. No hace predicciones a priori acerca de que países, industrias o empresas son más idóneas para realizar inversiones directas en el exterior. Acepta que estas ventajas no son estáticas y que la respuesta estratégica de las empresas a una configuración particular de ventajas en propiedad, internalización y localización afectará a la naturaleza y al modelo de sus ventajas en propiedad e internalización en el futuro¹⁸.

Rivalidad Oligopolística

Otro investigador que destaca durante la década de los años setenta, un alumno de Vernon, es Knickerbocker. Según este economista, el periodo para invertir en el exterior está determinado ampliamente por la reacción a las inversiones de la competencia. Cuando una empresa invierte en un área en particular, las competidoras lo consideran algo desestabilizador ya que la empresa inversora posee en ese momento una posición de monopolio en el nuevo mercado y las rentas que se obtengan pueden utilizarse para subsidiar operaciones en el mercado de origen. Movidas por este temor, las empresas competidoras actúan rápidamente para crear sus propias filiales en el mismo mercado extranjero, bajo una estrategia de "seguir al líder".

La teoría de Knickerbocker (1973) implica que la inversión inicial de empresas extranjeras en un determinado mercado tenderá a ser agrupada con el tiempo, y este conjunto de empresas será mayor cuanto más oligopolística sea la industria. La velocidad

¹⁸Dunning, J.H; (1991), "Governments - Markets - Firms : Towards a New Balance?", The UN Centre on Transnational Corporations, Report n° 31, págs. 2 a 9.

con la cual las empresas responden a un movimiento de otra empresa que invierte en el exterior depende de la incerteza con que vean la inversión en el exterior. Si creen que hay un elevado grado de incertidumbre en la inversión, o la empresa inversora no parece obtener los resultados esperados, entonces pueden diferir la inversión y beneficiarse de la experiencia de la pionera. Por otro lado, si creen que la incertidumbre es reducida, y la empresa pionera está realizando grandes beneficios, entonces la reacción será muy rápida¹⁹.

En una línea parecida, Graham (1978) estudia la situación opuesta. Inicialmente las empresas operan como monopolistas en dos mercados. Una decide invadir el mercado de la otra, a través de la inversión directa, como parte de la rivalidad oligopolística. La respuesta óptima de la segunda es entonces invadir el mercado de la primera. El modelo de "intercambio de amenazas" predice que los flujos de inversión directa serán bidireccionales²⁰.

En el análisis macroeconómico también pueden distinguirse dos líneas de estudio. Un enfoque cubre diversos factores asociados a las imperfecciones de los mercados de capital, considerando cual es el impacto de las fluctuaciones en el tipo de cambio y en el tipo de interés, así como de las estructuras y eficiencias de los mercados internacionales de capital en la inversión directa exterior.

El otro enfoque macroeconómico de la actividad de las empresas multinacionales se plantea el por qué los países realizan inversiones directas al exterior. Estos economistas suelen partir de los modelos neoclásicos extendiéndolos a la producción en el exterior, en general, acostumbran a centrarse en las razones por las cuales las empresas de

¹⁹Knickerbocker, F.T; (1973), "Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise", Cambridge, Harvard University Press.

²⁰Graham, E.M; (1978), "Transatlantic Investment by Multinational Firms: a Rivalistic Phenomenon?", Journal of Post Keynesian Economics, n°1, págs. 82 a 89.

determinados países, tienen distintas propensiones a involucrarse en comercio o en producción exterior.

Imperfecciones en los Mercados de Capitales

De acuerdo con la Teoría del Riesgo de Cambio, de Robert Z. Aliber, la inversión extranjera directa podría explicarse si la empresa extranjera tuviese una ventaja en el mercado de capital. Por ejemplo, si en el mercado de préstamos, la empresa extranjera pudiese contratar empréstitos a tasas de interés menores que la empresa nacional; en el mercado de acciones, si las acciones de la empresa extranjera pudiesen capitalizarse a una tasa mayor que las ganancias de la empresa nacional²¹. La diferencia sistemática de las tasas de capitalización aplicables a las empresas extranjeras y nacionales se explica por el precio que el inversionista asigna al riesgo de la tasa de cambio. Debido a ese riesgo, los activos que se parecen en todos los sentidos menos en su denominación monetaria tienen rendimientos diferentes. Esa diferencia refleja dos factores. Uno es el de las modificaciones esperadas en la tasa de cambio, el otro es la incertidumbre acerca de tales modificaciones. Esta diferencia puede considerarse como el pago, o premio, que piden los inversionistas por soportar la incertidumbre del riesgo de la tasa de cambio²².

La fuerza de la teoría de Aliber es que predice bien la dirección de la expansión de las empresas multinacionales en la postguerra, en especial la inversión americana en Europa durante los años cincuenta y sesenta, y la expansión japonesa en el sudeste asiático a finales de los años sesenta y principios de los setenta. La caída en la fuerza del dólar y la mejora del marco alemán también explican el descenso de la expansión exterior americana y el resurgir del multinacionalismo alemán.

²¹Aliber, R.Z; (1970), "A Theory of Direct Foreign Investment", en Kindleberger, *The International Corporation*, MIT Press, cap. 1.

²²Aliber, R.Z; (1971), "La empresa multinacional en un mundo de monedas múltiples", en Dunning, (1976), *La empresa multinacional*, Op. cit. Pág. 60.

Ahora bien, mientras que la teoría de Aliber explica la existencia y la dirección de la inversión exterior directa entre diferentes zonas monetarias, es incapaz de decir nada acerca de los flujos de capital en las mismas zonas monetarias, por ejemplo las inversiones de las empresas americanas dentro de la zona del dólar. Tampoco puede explicar la inversión cruzada entre distintas zonas, el hecho de que Estados Unidos invierta en Europa y las empresas europeas lo hagan en Estados Unidos²³.

Una de las principales líneas de estudio de la inversión internacional parte de la teoría de la diversificación de cartera. El inversor diversifica su cartera valorando riesgo, liquidez y condiciones nacionales de los activos entre otros factores.

El pionero de estas hipótesis fue Grubel, quién sostenía que mantener dos activos de distintos países no cambiaba la tasa de beneficio esperada, pero reducía el riesgo de la cartera, comparada con una cartera basada en un activo. Podía demostrarse también que el intercambio de activos financieros conducía a mayores tasas de beneficio esperado con el mismo riesgo. Todas las combinaciones entre beneficio esperado y riesgo que se obtenían eran superiores a las ofrecidas por carteras no diversificadas, y por lo tanto, otorgaban mayor riqueza y oportunidades a los poseedores de carteras internacionalmente diversificadas²⁴.

Según Agmon, Lessard y Rugman, las empresas multinacionales ofrecen, tanto a los inversores individuales como institucionales, un vehículo mejor para diversificar geográficamente sus inversiones de cartera, de lo que lo hacen las bolsas internacionales. Agmon y Lessard sugieren que existen barreras sustanciales, por ejemplo las restricciones impuestas por los gobiernos a la posesión de activos financieros por extranjeros, y que dificultan el acceso de los inversores individuales a valores distintos de

²³Ibid; págs. 71 y 72.

²⁴Grubel, H.G; (1968), "Internationally Diversified Portfolios: Welfare Gains and Capital Flows", en Dunning, (1972), págs. 201 - 219.

los nacionales, con lo cual las empresas multinacionales podrían existir como vehículo mediante el cual el inversor puede alcanzar la diversificación internacional²⁵.

Pero a pesar de este hallazgo, en general, la evidencia empírica existente es débil para soportar la hipótesis de que las empresas se multinacionalizan para diversificar riesgos. Aparentemente los costes extra y los riesgos de añadir actividades en el exterior parecen no apetecibles a las firmas que simplemente quieren diversificar²⁶.

Ventaja Comparativa Dinámica

La teoría de la ventaja comparativa dinámica se debe al economista japonés Kiyoshi Kojima, según el cuál la inversión exterior directa se divide entre inversión orientada al comercio exterior, (la que crea comercio, o inversión al estilo japonés), y por otro lado la inversión no-orientada al comercio exterior, (la que destruye comercio, o inversión al estilo americano)²⁷.

Kojima analiza si las inversiones exteriores directas están orientadas al comercio, o no, según los motivos por los que se han iniciado, así por ejemplo, las inversiones cuyo objetivo es la búsqueda de recursos están orientadas a la creación de comercio, ya que el deseo del país inversor es aumentar las importaciones de aquellas mercancías inaccesibles domesticamente o bien producidas con desventaja comparativa.

Las inversiones cuyo objetivo es la búsqueda de trabajo o mano de obra también están orientadas al comercio. A medida que los salarios, en relación al capital, son cada vez más costosos en los países inversores, se hace más productivo y más racional, para estos

²⁵Agmon, T; Lessard, D.R; (1977), "Investor Reconignition of Corporate International Diversification", Journal of Finance, nº 32, págs. 1049-1055.

²⁶ el lector puede encontrar evidencia empírica en: Dunning (1958); Safarian (1966); Caves (1975); Dubin (1976).

²⁷Kojima, K; (1973), "A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Inverstment", Hitotsubashi Journal of Economics, nº 14, pág. 1 a 3.

países avanzados, trasladar sus industrias productoras de bienes tradicionales, intensivos en trabajo, hacia países con mano de obra abundante y barata. El objetivo de esta inversión, orientada al trabajo, es establecer bases de exportación para desarrollar las exportaciones hacia el país inversor y también hacia terceros países, en mayor medida, que sustituir las importaciones del país receptor.

La inversión orientada a la búsqueda de mercados, provocada por la existencia de barreras comerciales, también está, en su mayor parte, orientada hacia el comercio. Los elevados aranceles sobre los productos acabados suelen producir una sustitución de exportaciones de productos finales por exportaciones de partes, componentes, maquinaria y tecnología desde el país inversor. Este tipo de inversión suele ser bienvenida por aquellos países interesados en sustituir importaciones, y puede acabar convirtiéndose en una inversión orientada a la búsqueda de trabajo cuando la industria substitutiva de importaciones crece hacia los mercados de exportación y es cada vez más competitiva, o bien puede resultar en un desperdicio de recursos debido al elevado grado de protección.

Kojima considera que Japón ha invertido en los países en desarrollo, con el objeto de asegurarse una fuente de importaciones de productos primarios básicos para su economía. Los beneficios de este tipo de inversión son limitados, los efectos sobre el empleo y la formación de mano de obra son reducidos dado que la mayor parte de las mercancías son exportadas en forma de materias primas. Sin embargo, la inversión exterior de Japón en actividades manufactureras en los países en desarrollo, ha jugado un importante papel para ambos países, dado que se trata de industrias en las que Japón está perdiendo, o ha perdido su ventaja comparativa, mientras que el país receptor de la inversión está ganando ventaja comparativa, son industrias básicamente orientadas a la exportación, que complementan la ventaja comparativa de Japón, como los textiles, confección, acero, ensamblaje de vehículos, producción de partes y componentes de maquinaria electrónica.

En definitiva, la inversión exterior directa a los países en desarrollo, debe ser, según Kojima, como la japonesa, es decir, orientada hacia el comercio, complementando y ampliando la ventaja comparativa del país inversor y del país receptor de la inversión. En contraste con Japón, las industrias que Estados Unidos ha transferido al exterior son las que poseen una mayor ventaja comparativa y constituyen inversiones no-orientadas al comercio, ya que al aumentar las importaciones de estos nuevos productos desde el país receptor de la inversión, crearán dificultades en la balanza comercial de Estados Unidos produciendo "exportación de puestos de trabajo"²⁸.

La base del argumento para la inversión orientada al comercio es que ésta debe seguir la dirección indicada por la rentabilidad comparativa de la inversión. Cuando un país desarrollado invierte en otro país en desarrollo, en una industria determinada, se produce un aumento del diferencial en los costes comparativos de dicha industria entre ambos países, transformándose la industria del país en desarrollo de potencialmente ventajosa a fuertemente competitiva en el exterior. Debido a este cambio dinámico en el modelo de ventaja comparativa, el país desarrollado está obligado a promover un ajuste estructural, contrayendo la inversión doméstica en dicha industria, que se convierte en una industria importadora, y dirigiendo los recursos hacia otra industria más competitiva, cuyas ventajas comparativas aumentan, o hacia la inversión exterior. En este caso comercio e inversión son complementarios²⁹.

Este tipo de inversión exterior directa tiene efectos, graduales, sobre la industria del país receptor a través de la formación de los trabajadores y gerentes, a través de un mejor marketing, del estímulo para el establecimiento de empresas competitivas con

²⁸Kojima, K; (1973), "A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment", Op. cit. págs. 5 y 7.

²⁹Kojima, K; (1978), "Japanese Direct Foreign Investment, a Model of Multinational Business Operations", Tuttle, Tokio, págs. 124 y 125.

participación del capital local, en definitiva, transplantando una función de producción superior que reemplaza la inferior existente en el país receptor.

Ozawa también estudió los motivos del proceso de internacionalización del capital japonés durante los años sesenta y setenta, que fue motivado por "...la incerteza en los suministros de recursos del exterior y por la escasez de mano de obra y de suelo industrial en el país". Así según el autor, el modelo de internacionalización japonesa no puede ser explicado por las teorías occidentales, de enfoque microeconómico, donde las empresas, locales primero y luego nacionales, tienden de forma natural a la internacionalización al crecer en tamaño y en sofisticación organizacional, en definitiva, al alcanzar una eficiencia económica superior³⁰.

Al explicar la situación en Japón a finales de los años sesenta, Ozawa menciona una serie de factores: apreciación del yen, el aumento de los costes laborales y energéticos, los problemas medio ambientales y la escasez de suelo industrial- que han contribuido a deteriorar las condiciones domésticas de producción y han sido decisivos para forzar a las empresas japonesas, tanto pequeñas como grandes, a localizar su producción en el exterior. Este criterio de decisión no tiene tanto que ver con la posesión de una ventaja competitiva sobre las empresas locales sino con la capacidad de conseguir unas condiciones productivas mejores domesticamente.

Otro enfoque destacable es el de Shinohara que explica el proceso de internacionalización de la economía japonesa sintetizando el enfoque occidental y el enfoque japonés. Shinohara describe el modelo de desarrollo industrial en Japón durante la postguerra como el "ciclo de Akamatsu-Vernon". Según Vernon el ciclo de vida del producto se inicia con la producción doméstica, luego sigue con las exportaciones y finalmente se produce la inversión en el exterior.

³⁰Ozawa, T; (1982), "Multinationalism, Japanese Style", Princeton, pág. 69 a 74.

Akamatsu, a partir de la teoría de Vernon planteó la tesis del "catching up product cycle", que originalmente llamó el modelo del "vuelo de gansos salvajes en formación" del desarrollo industrial de los países en desarrollo, según el cual el ciclo del producto forma una V decantada. Para el autor, en un país en desarrollo, el ciclo del producto se inicia con importaciones de un nuevo producto que generan una demanda interior, la demanda empieza a crecer, haciendo la producción en el país económica, y entonces se inicia un proceso de aprendizaje asistido por tecnología importada, know-how y por inversión exterior directa. Esto requiere un proceso de sustitución de importaciones. Pero cuando los costes domésticos alcanzan el umbral competitivo a nivel internacional, entonces se desarrollan los mercados exteriores, la escala de producción aumenta más y los costes se reducen de nuevo³¹.

Shinohara sintetizó estas dos teorías en una. El ciclo del producto pasa primero por una fase de importación, luego la producción doméstica, después la exportación y por último la inversión directa. Shinohara examina el efecto "boomerang" de las inversiones japonesas en el exterior de finales de los años sesenta. El efecto boomerang incluye no sólo la competencia ocasionada por los productos de bajo coste importados por Japón desde países a los que Japón exportó primero capital y tecnología, sino también la incursión de estos países hacia los mercados de terceros países en contra de los productos japoneses. Este efecto ya se hizo sentir a principios de los setenta en productos como los textiles, aparatos eléctricos y construcción naval, procedentes de Corea de Sur y de Taiwan³².

³¹Akamatsu, K; (1962), "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", in *The Developing Economies*, Institute of Asian Economic Affairs, Tokyo, pág. 11.

³²Shinohara, M; (1982), "Industrial Growth, Trade, and Dinamic Patterns in the Japanese Economy", Univ. of Tokyo Press, pág.14.

CAPITULO -2-

APROXIMACION HISTORICA DE LA INVERSION EXTERIOR JAPONESA:

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA ECONOMICA E INVERSION EXTERIOR

2.1- EVOLUCION ECONOMICA DE JAPON: CARACTERISTICAS GENERALES

En este apartado se describe el proceso de desarrollo económico de Japón, como marco general imprescindible para realizar posteriormente, en el apartado 2.2, el análisis específico de la inversión exterior japonesa, aunque sin entrar en la distribución espacial, aspecto este último que se ha preferido abordar, por razones de extensión y claridad, en un capítulo aparte, el capítulo 3.

El punto de partida del desarrollo económico de Japón se sitúa en la época que va desde la revolución Meiji hasta la primera guerra mundial, es decir, entre 1886 y 1905.

Durante esta época Japón efectuó un giro sociopolítico que supuso, entre otras cosas, la creación de un sistema administrativo centralista, la abolición del sistema de castas, el establecimiento de un ejército nacional, la adopción de un sólido sistema tributario y de un sistema de educación general. El gobierno empezó a modernizar la armada y la marina, a mejorar el transporte y las comunicaciones, y a establecer nuevas industrias, básicamente de hierro y acero¹.

El comercio exterior, durante esta época consistía en materia de importaciones en manufacturas textiles, bienes de equipo y maquinaria. Progresivamente las importaciones procedentes de occidente como barcos, derivados del petróleo, equipo ferroviario, maquinaria, municiones y lana, fueron adquiriendo mayor importancia. Estas importaciones ocasionaron graves problemas en la balanza comercial de Japón, dado que

¹Nakane, C; Shinzaburo, O; (1990), "Tokugawa Japan, The Social and Economic Antecedents of Modern Japan", Univ. Tokyo Press, págs. 37 a 90.

el país sólo exportaba seda, té, carbón, cobre, arroz y algunos productos artesanales como cerámica y lacas².

Las victorias japonesas en dos guerras, con China (1894-1895) y contra Rusia (1904-1905) dieron un nuevo impulso al desarrollo del transporte, la banca y la industria pesada bajo el liderazgo del Estado y los nacientes Zaitbatsu, clanes familiares de gran poder en la vida económica del país³.

El desarrollo hasta la primera guerra mundial presentó dos aspectos: por un lado un destacado incremento de las actividades bancarias, la industria pesada, marina y las empresas coloniales, y por otro una modernización y diversificación de la industria tradicional y de la agricultura, actividades ambas que continuaban siendo prioritarias para abastecer a la nueva industria, al mercado doméstico y proporcionar las exportaciones para financiar las compras de bienes de equipo, materiales y alimentos necesarios al exterior⁴.

Las industrias que más se desarrollaron durante este periodo fueron la industria naval, que triplicó su volumen desde 1896 a 1913, y los textiles de algodón, que eran exportados en su mayor parte a China. También fueron importantes la industria de la seda, que se adaptó al crecimiento de la industria tradicional en respuesta a la demanda exterior, adquiriendo rápidamente una posición dominante en el mercado internacional, y la industria metalúrgica, mucho más difícil de asentar, y cuyos primeros pasos se encaminaron hacia la expansión y modernización de la industria minera, en la que Japón poseía cobre y carbón⁵.

²Abbad, F; (1992), "Histoire du Japon 1868-1945", Armand Collin ed; Paris, págs. 39 a 65.

³Nakamura, J; (1966), "Agricultural Production and the Economic Development of Japan, 1873-1922", Princeton Univ. Press.

⁴Morishima, M; (1984), "¿Por qué ha triunfado el Japón? Tecnología occidental y mentalidad japonesa, ed. Grijalbo, caps.2 y 3.

⁵Whitney, J; (1978), "El imperio japonés", ed. siglo XXI, Madrid, cap. 17.

Durante este periodo los préstamos exteriores jugaron un importante papel. El resultado de este proceso de crecimiento, además de expansión militar, produjo una fuerte tensión en los recursos de capital del país. El déficit de balanza de pagos por cuenta corriente se hizo cada vez más pesado teniendo que ser financiado con importaciones de capital. El Banco de Japón realizó varias emisiones de bonos. Desde 1910 a 1913 Japón perdió cerca del 20 por cien de sus reservas de oro. Una crisis financiera estaba próxima cuando explotó la primera guerra mundial⁶.

Los efectos de la I Guerra Mundial supusieron un importante cambio cualitativo en la estructura económica de Japón, con un rápido desarrollo de la industria y del comercio exterior japonés en Asia Oriental y en el Pacífico, y con expansiones militares en las zonas dominadas por Alemania. Los rasgos económicos de este proceso se materializaron en ⁷:

- Conversión del déficit comercial en superávit.
- Incremento del proceso substitutivo de importaciones especialmente en la industrias siderúrgicas, construcción naval, maquinaria y productos químicos.
- Notable expansión de la marina mercante japonesa.
- El crecimiento de la demanda mundial de bienes y servicios de origen japonés incrementó las rentas monetarias, expandió el crédito bancario y las emisiones monetarias, aumentó la especulación en los mercados de títulos valores y en los mercados de bienes y disparó la inflación de precios.

La industrialización acelerada producida por la contienda transformó la estructura económica cualitativamente. El sector industrial superó al sector agrario en la

⁶Furuya, S.Y; (1928), "Japan's Foreign Exchange and Her Balance of International Payments", New York, pág. 48 a 52.

⁷Lockwood, V.V; (1968), "The Economic Development of Japan, Growth and Structural Change, 1868-1938", Princeton Univ. Press, págs. 38 a 42.

participación en el producto nacional bruto, produciéndose un traslado de la población del campo a la ciudad⁸.

El crecimiento de la demanda doméstica y exterior de productos industriales requirió mayores necesidades de especialización y equipo, mientras que el incremento de la renta y de la productividad aumentaron la extensión de los mercados industriales. A causa de su escasez de recursos naturales, Japón tuvo que exportar las cantidades suficientes no sólo para pagar los bienes y equipos necesarios en el país, sino también muchos de los inputs básicos de sus exportaciones. En 1930, el 25 por cien de sus importaciones eran utilizadas en las manufacturas de exportación⁹.

Alrededor de 1930, la industrialización en Japón había avanzado hasta tal punto que las actividades manufactureras sobrepasaban a las extractivas con un amplio margen en el producto nacional neto, las primeras participaban en un tercio mientras que las segundas lo hacían en un quinto. En la siguiente década gracias al esfuerzo dedicado a la expansión del comercio exterior y al elevado nivel de gasto en armamento, las actividades industriales llegaron a suponer el 40 por cien del producto nacional neto. De esta forma la estructura económica de Japón se diversificaba al tiempo que cambiaba desde las actividades extractivas hacia las manufactureras. El resto de la renta de 1930, aproximadamente el 50 por cien, era producida por gran variedad de servicios, de éstos aproximadamente un 25 por cien se dedicaba al comercio, transportes y finanzas; el resto quedaba equilibradamente dividido entre servicios gubernamentales y privados¹⁰.

La segunda guerra mundial ocasionó a Japón la pérdida de casi la mitad del territorio que poseía en 1930, básicamente Taiwan y Corea. En su capacidad productiva sufrió un descenso del 31 por cien de producción eléctrica, 60 por cien de refino de petróleo, 21

⁸Macpherson, W.J; (1990), "The Economic Development of Japan 1868-1941", Macmillan Press, págs. 15 a 77.

⁹Allen, C.G; (1981), "A Short Economic History of Modern Japan" ,Macmillan Press, págs. 100 a 131.

¹⁰U.S.Department of State, (1945), "National Income of Japan", pág. 86.

por cien de cobre, 24 por cien de aluminio, 29 por cien de vehículos, 27 por cien de cemento y 20 por cien de textil algodón. La producción industrial en 1945 no llegaba al 30 por cien de la media de 1935 y la producción agraria había descendido un 60 por cien¹¹.

Después de la rendición, Japón estuvo controlado por el Mando Supremo de las Fuerzas Aliadas, que llevaron a cabo una serie de políticas económicas estabilizadoras conocidas como "Dodge Line" cuyo objetivo fue relanzar de nuevo la economía japonesa¹².

2.1.1 - El Rápido Crecimiento Económico Posterior a la Segunda Guerra Mundial

La guerra de Corea permitió a la economía japonesa recuperarse, en parte, de los efectos de la segunda guerra mundial, gracias a los gastos militares americanos en Japón. A partir de este momento se inicia un rápido proceso de crecimiento económico cuyos rasgos más característicos pueden sintetizarse como sigue¹³.

1- Hasta la crisis del petróleo de 1973, la economía japonesa mostró una tendencia de crecimiento continuada, con un promedio de tasa de crecimiento anual del producto nacional bruto del 10 por cien, algo inferior durante los años 50 y algo superior durante los años 60.

2- Durante este periodo de crecimiento, la inversión en planta y equipo creció a un ritmo del 22 por cien desde 1951 a 1973. El incremento de la demanda doméstica junto a la elevada tasa de inversión ocasionaron una expansión de la escala de producción dando lugar a una mayor productividad del trabajo, que a causa de la abundancia de mano de

¹¹Denison, E; Chung, W; (1976), "How Japan's Economy Grew So Fast", Brookings Institution, Washinton, pág. 10.

¹²Allen, C.G; (1981), "A Short Economic History of Modern Japan", Macmillan Press, Op. cit. págs. 187 a 196.

¹³Nakamura, T; (1981), "The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure", Univ. of Tokio Press, págs. 49 a 54.

obra tenía salarios bajos, con lo cual la competitividad en el mercado era mayor y permitía mayores exportaciones.

3- La economía japonesa experimentó ciclos o fluctuaciones en el crecimiento, estos ciclos estaban marcados por los déficits de la balanza de pagos. Las importaciones aumentaban cuando la producción se expandía, a consecuencia de una mayor inversión en plantas y equipos, un mayor consumo privado, aumento de las compras gubernamentales y el crecimiento de los stocks para anticipar ventas. Pero por otro lado, dado que los bienes eran canalizados hacia el mercado interno, a consecuencia del aumento de demanda, las exportaciones se restringían y la balanza por cuenta corriente era deficitaria.

A consecuencia de los descensos en las reservas de divisas, las autoridades se veían obligadas a imponer medidas monetarias de carácter restrictivo. La ralentización de la demanda provocaba un aumento, no deseado, en los stocks que unido a unas condiciones financieras más duras difería o estancaba las inversiones en planta y equipo, al tiempo que disminuía el consumo¹⁴.

La disminución de la demanda doméstica reconducía los bienes de nuevo hacia la exportación a la vez que disminuía las importaciones, reequilibrando la balanza por cuenta corriente, entonces las condiciones monetarias se relajaban dando lugar, al cabo de cierto lapso de tiempo, a otro periodo de crecimiento de la demanda y de las inversiones en planta y equipo.

Desde 1950 a 1973 estos ciclos de crecimiento se repitieron muchas veces, después de cada periodo de fuerte crecimiento (1951, 1953, 1956-57, 1959-61, 1963, 1967-69 y

¹⁴Angel, R.C; (1991), "Explaining Economic Policy Failure: Japan in the 1969-71 International Monetary Crisis", Columbia Univ. Press, págs. 29 a 73.

1973), se iniciaba un corto periodo de restricciones monetarias y ralentización del crecimiento (1951, 1954, 1957-58, 1961-62, 1964, 1967 y 1969-70)¹⁵.

Sin embargo, este modelo de crecimiento claramente cambió hacia finales de los años 60. Después de 1967 el déficit por cuenta corriente se detuvo antes de provocar una recesión, la balanza de pagos permaneció equilibrada, y las reservas de divisas empezaron a mostrar un aumento continuado a tasas de crecimiento superiores al 10 por cien anual. La balanza de pagos había dejado de ser un freno al crecimiento de la economía, así la política monetaria restrictiva de 1967 tenía como objetivo controlar el crecimiento de los precios, no el déficit de la balanza de pagos¹⁶.

La consecuencia del elevado aumento de la inversión durante este periodo fue una espectacular aceleración de la industria pesada llegando a tener uno de los ratios, en términos de valor añadido, más elevados del mundo. La producción manufacturera, que ocupaba el sexto lugar de la escala mundial en 1958, pasó a ocupar el tercero en 1963, precedido por Estados Unidos y la Unión Soviética¹⁷.

En resumen, puede decirse que el modelo de asignación de recursos durante el periodo de los años cincuenta y sesenta mostró una elevada concentración de recursos de capital en los siguientes sectores: energético, químico, hierro y acero, construcción naval, vehículos, maquinaria, instrumentos de precisión y fibras hiladas. El resultando fue un incremento de la capacidad de producción, que a través de los beneficios derivados de las economías de escala se materializó en un aumento de la competitividad externa¹⁸.

¹⁵Nakamura, T; (1981), "The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure", Op. cit. págs. 53 y 54.

¹⁶Goldsmith, R:W; (1983), "The Financial Development of Japan, 1868-1977", Yale Univ, cap. 7.

¹⁷Shimoda, M; (1965), "International Comparison of Industrial Levels", Tokio Institute of Asian Economic Affairs, cap. 1.

¹⁸Ozaki, I; (1980), "Structural Change and Industrial Policies - The Experience of Japanese Economy -", International Symposium on Industrial Policies for the 80's, Madrid, pág. 7.

De entre todos los factores que hicieron posible el rápido proceso de crecimiento económico de la postguerra en Japón merece la pena destacar:

1- El desarrollo económico internacional de la postguerra, que permitió a las exportaciones japonesas expandirse dado el alto grado de elasticidad respecto al comercio mundial. Esta situación era debida a que todas las divisas que se obtenían con las exportaciones, eran invertidas en importaciones para expandir la producción y adquirir un elevado grado de crecimiento, por tanto cuando el comercio mundial se debilitaba, se producía una reacción en cadena: las exportaciones japonesas caían, aparecía déficit en la balanza de pagos y el gobierno ponía en marcha una política monetaria restrictiva¹⁹.

La estructura del comercio exterior japonés durante este periodo cambia en consonancia con los cambios en la estructura industrial doméstica. Desde los años cincuenta, el 80 por cien de las importaciones japonesas eran materias primas, alimentos y productos energéticos, mientras que sólo el 20 por cien restante se componía de maquinaria y productos manufacturados. Las exportaciones, por el contrario, eran en un 80 por cien productos manufacturados, y a principios de los años setenta, el 95 por cien. Así, a diferencia de Europa, que exportaba e importaba productos industriales en proporciones similares, Japón exportaba productos manufacturados y prácticamente no importaba productos manufacturados. La composición de las exportaciones japonesas durante este periodo se transforma: los productos textiles y el acero fueron sustituidos por maquinaria y equipo de transporte, principalmente automóviles y barcos, que pasan de representar el 12 por cien de las exportaciones japonesas en 1955 a representar el 50 por cien en 1975²⁰.

¹⁹Horiuchi, A; (1993), "Monetary Policies", en *The Politics of Economic Change in Postwar Japan and West Germany*, Fukui, Watanabe et al, Macmillan Press, págs. 101 a 115.

²⁰Nakamura, T; (1981), "The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure", Op. cit. pág. 60.

2- El desarrollo tecnológico. A principios de los años 50, la mayoría de las empresas japonesas empezaron a importar tecnología del exterior, principalmente de Estados Unidos y de la entonces República Federal Alemana. La asimilación de la tecnología importada e incluso la mejora, fue posible gracias a la experiencia tecnológica acumulada ya desde antes de la segunda guerra mundial. Tanto en la producción de bienes de la industria ligera: cámaras, relojes, televisores, radios y máquinas de coser entre otros, como en la construcción naval, la tecnología y las habilidades desarrolladas durante la guerra por las industrias militares fueron la base para la adopción de la tecnología exterior, su asimilación y la producción en masa²¹.

Durante el periodo de 1950 a 1970, la importación de tecnología se centró en las industrias de base, en el sector de maquinaria, especialmente maquinaria eléctrica, sector químico, destacando la química orgánica, y después en el sector siderometalúrgico. El patrón seguido era una selección rigurosa de la tecnología importada, mediante dos leyes de 1950 que restringían la entrada de capital extranjero, y luego la aplicación de la tecnología a estos sectores con la finalidad de conseguir una producción a gran escala. El orden en que se desarrolló el progreso tecnológico fue empezando con los materiales y las industrias de base como el acero y la energía eléctrica y luego cambiando hacia la maquinaria eléctrica y la construcción de automóviles, es decir desde las industrias productoras de materiales hacia las industrias procesadoras²².

3- La política económica del gobierno. La demanda creada por la política industrial fue un factor decisivo para el crecimiento industrial durante los años cincuenta y sesenta, especialmente de 1955 a 1965.

²¹Nakayama, S; (1991), "Science, Technology and Society in Postwar Japan", Kegan Paul Intern. Ltd, London, cap. 2.

²²Tokado, K; (1979), "Desarrollo tecnológico del capitalismo japonés", Información Comercial Española, n°. 552, agosto, págs. 80 a 88.

A mediados de los años cincuenta se produce en los países desarrollados, especialmente en Europa, una fuerte corriente en favor de la liberalización del comercio exterior y del desmantelamiento de las restricciones a las importaciones, esta corriente también llegó a Japón pero chocó con una política gubernamental fuertemente proteccionista, que consideraba que no debían autorizarse importaciones de productos competitivos con los domésticos hasta que estos últimos no hubieran alcanzado un buen nivel de competitividad internacional. Para conseguirlo, el gobierno llevó a cabo gran número de planes industriales a través de políticas de desarrollo que se materializaron en la construcción de carreteras, puertos, planificación urbana, industrialización de zonas costeras y desarrollo de ferrocarriles de gran velocidad, entre otros. Estos proyectos expandieron rápidamente la demanda de toda la industria, especialmente la industria pesada²³.

2.1.2 - La Crisis de los Años Setenta

La crisis de 1973 cuyo factor más decisivo fue el aumento de los precios del petróleo en octubre acabó con el periodo de rápido crecimiento en Japón. El país tuvo que hacer frente a unas condiciones internacionales mucho más duras, menor oferta y mayores precios de los productos primarios de los cuales Japón tanto dependía, una demanda de consumo interna desbocada por efecto del pánico a la escasez de los bienes más necesarios, y una oferta interna que retenía los stocks de productos anticipando una subida de precios debida al aumento de costes. La oferta y la demanda se separaron cada vez más y los precios se dispararon situándose a niveles desconocidos²⁴.

El gobierno reaccionó aplicando políticas fiscales y monetarias muy restrictivas, la dura reducción del gasto público así como el rígido control de la oferta monetaria, durante los

²³Donnet, P. A; (1991), "Le Japon Achete le Monde", Seuil ed; págs. 50 a 54.

²⁴Tsuru, S; (1993), "Japan's Capitalism: Creative Defeat and Beyond", Cambridge Univ. Press, págs. 119 a 158.

años 1973 y 1974, consiguieron dominar el proceso inflacionario a finales de 1974, si bien, la recesión de la economía japonesa en 1975 fue muy severa.

Las industrias que más acusaron la crisis fueron la industria química y las industrias pesadas, como los productos metálicos, el cemento, el papel, y la pulpa y madera. La producción en la industria textil, que al principio no acusó la crisis debido al aumento de la demanda privada de consumo por temor a una escasez, empezó a caer en 1974 acusando una profunda recesión. Las únicas industrias que no sufrieron una recesión tan fuerte, sino débiles descensos en la producción fueron un pequeño grupo de industrias exportadoras muy competitivas, como la producción de automóviles y de productos eléctricos²⁵.

Fueron las exportaciones de estas industrias fuertemente competitivas y el consumo interior privado los componentes que mantuvieron el gasto nacional bruto del país durante el periodo 1973-1976, compensando la caída de las existencias y de la inversión fija, a la vez que provocaron una mejora considerable de la balanza de pagos, aumentando la fricción comercial con Estados Unidos y con la Comunidad Económica Europea. Estos superávits de la balanza de pagos acabaron originando una apreciación continua del tipo de cambio desde 1976 a 1978²⁶.

Durante este periodo, y hasta 1986, el nivel de ahorro doméstico decreció en menor proporción que el nivel de inversión doméstica, cuyo resultado fue (exceptuando los años 1979 y 1980) una capacidad de financiación de hasta el 3,4 por cien del producto interior bruto en 1985²⁷.

²⁵OIT, (1990), "Reajuste estructural en la República Federal de Alemania y Japón", Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, caps. 2 y 4.

²⁶Mercier, C; (1988), "Japon, Stratégies Industrielles et Enjeux Sociaux", Presses Universitaires de Lyon, págs. 5 a 8.

²⁷Balassa, B; Noland, M; (1988), "Japan in the World Economy", Institute for International Economics, Washington, pág. 8.

A su vez, las participaciones de las exportaciones e importaciones en el producto interior bruto muestran que Japón pudo compensar los aumentos en el precio del petróleo a través de reducciones en el volumen de sus importaciones. El aumento de la participación de las exportaciones en el producto interior bruto fue necesario para poder pagar las importaciones de productos energéticos.

Los cambios producidos en la balanza por cuenta corriente durante el periodo 1980-1985, periodo en el que el dólar era una divisa fuerte, supusieron cambios significativos en la evolución de la participación en el producto interior bruto, de la capacidad y/o necesidad de financiación. Así mientras Japón pasaba de una necesidad de financiación del 0,9 por cien en 1979 a una capacidad de financiación del 3,4 por cien del producto interior bruto japonés en 1985, Estados Unidos pasaba de una necesidad de financiación del 0,6 por cien en 1980 al 3 por cien del producto interior bruto americano en 1985²⁸.

2.1.3 - La Economía Japonesa en la Actualidad: los Acuerdos del Plaza

Durante 1985-1986, debido a la apreciación del yen, la tasa de crecimiento del producto nacional bruto cae y la contribución de las exportaciones al crecimiento económico es negativa. No obstante, a finales de 1986 la economía japonesa empezó a recuperarse, mostrando un crecimiento estable centrado en la demanda interna. La tasa real de crecimiento económico se mantiene por encima del 5 por cien durante el periodo 1987-1989, con una demanda interna en continuo crecimiento, especialmente la inversión, mientras que la demanda exterior cae por cuarta vez desde 1983²⁹.

En definitiva, según la Agencia de Planificación Económica de Japón, durante el periodo 87-89, la economía japonesa ha presentado las siguientes características: (1) crecimiento continuado, (2) clima económico internacional favorable, (3) fuerte expansión de la

²⁸Ibid; págs. 3 a 12.

²⁹JETRO, (1991), "Japan Economic Databook", Japan External Trade Organization, Tokyo, pág. 64.

demanda interna combinada con un reducido crecimiento de la demanda externa, (5) estabilidad en el nivel de precios y de salarios, y (6) contracción estable en el superávit de la balanza de pagos por cuenta corriente.

Desde el punto de vista de la estructura industrial, la manufactura ha experimentado un continuo cambio estructural, desde industria pesada, de grandes dimensiones, hacia la industria ligera y pequeña. Además las industrias deprimidas como textiles, construcción naval y acero, han implementado medidas especiales de reorientación estructural hacia nuevos campos como la biotecnología, nuevos materiales y nuevos productos.

Pero ya desde finales de los años ochenta, las industrias de producción manufacturera empiezan a mostrar signos de fatiga, disminuyendo su participación en el PIB de Japón. Una gran proporción de esta disminución se debe al traslado al exterior de las industrias de automóviles y de maquinaria, como medida para afrontar la apreciación del yen. Las industrias de maquinaria eléctrica y electrónica han respondido mediante la introducción de sistemas de producción flexibles y de equipamientos electrónicos, orientándose de forma más intensiva en tecnología, producción de semiconductores y otros productos microelectrónicos³⁰.

A de finales de 1990, se inicia una nueva etapa de declive, los indicadores económicos muestran una evolución estancada, en algunos casos recesiva: los índices de producción industrial disminuyen un 6,1 por cien en el año 1992 respecto al precedente, y un 5 por cien en 1993. Las órdenes de compra de maquinaria retroceden el 8,7 por cien en 1992 respecto al año precedente, y el 10 por cien en 1993. Las ventas de los grandes almacenes minoristas descienden un 4 por cien en 1993 respecto al año precedente. El

³⁰Ibid; pág. 24.

resultado es que la tasa de desempleo pasa del 2,1 por cien en 1991, al 2,5 por cien en 1993³¹.

Posteriormente, a partir de 1992, la moneda japonesa se ha visto fuertemente apreciada, si en 1992 fluctuaba alrededor de 127 yenes por dólar, en marzo de 1993 se apreció a 117 yenes por dólar y a finales de 1993 ya estaba en 105 yenes por dólar.

Como factores decisivos de esta apreciación del yen destacan en primer lugar, el enorme superávit de la balanza por cuenta corriente, pasando de 35.761 millones de dólares en 1990, a 117.551 millones de dólares en 1992, de este superávit la mayor proporción es con Estados Unidos, 43.000 millones de saldo comercial en 1992³²; la deuda exterior acumulada por Estados Unidos, que en 1994 era superior a los 400.000 millones de dólares, sobrepasando el nivel alcanzado por cualquier otro país del mundo. La crisis de confianza que crea esta situación afecta determinadamente al valor de la moneda de Estados Unidos. Por lo tanto, la situación económica de Japón podría definirse por un significativo superávit de la balanza por cuenta corriente, por una excesiva fortaleza del yen y por la recesión.

En teoría, un yen fuerte reduciría los precios de las importaciones y provocaría una afluencia masiva de productos extranjeros, a no ser que fuera frenada a través de restricciones y barreras a las importaciones, con lo cual desde el punto de vista del consumidor individual éste gozaría de un mayor poder adquisitivo y mayor nivel de consumo al poder adquirir los bienes importados más baratos. Sin embargo no es esta la situación que se ha dado, ni que viene dándose. Si suponemos que la apreciación moverá la tasa de cambio del dólar desde 120 a 100 yenes, los exportadores japoneses aumentarán sus precios en dólares al menos un 20 por cien para mantener sus márgenes

³¹Ministry of Finance, (1993) y (1994), "Financial Statistics of Japan", Institute of Fiscal and Monetary Policy, cap 1.

³²Ibid. pág 70.

de beneficio, pero si la competencia es tan fuerte tendrán que recortar sus precios de venta en dólares, y esto supondrá recortar márgenes de beneficio y costes de producción³³.

El 22 de septiembre de 1985, Estados Unidos consiguió la conformidad del grupo de los cinco países industrializados: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón, para dirigir el dólar a cotizaciones más bajas en los mercados de divisas, con el objeto de reducir su déficit y estimular la economía. Este convenio, conocido como los "Acuerdos del Plaza", porque se firmaron en el hotel Plaza de Nueva York, hizo que el yen pasara de 240 yenes por dólar a 160 yenes por dólar a finales de 1986, y posteriormente a 122 yenes por dólar al finales de 1987³⁴. Esta subida del yen afectó a la economía japonesa muy duramente.

La respuesta general a este Acuerdo fue que toda la economía japonesa adoptó una radical dieta de racionalización. Los exportadores vieron que era imposible aumentar sus precios en dólares lo suficiente como para compensar la apreciación del dólar y sólo trasladaron, en promedio, un 55 por cien de la apreciación en 1986 y un 64 por cien en 1987, limitando de esta manera la caída en el volumen de exportaciones. Las empresas exportadoras respondieron a esta disminución en los márgenes de beneficio reduciendo los costes de sus operaciones domésticas y trasladando la producción, de partes y componentes especialmente, al Sudeste Asiático, donde la mano de obra es más barata³⁵.

Las compañías se sometieron a una completa racionalización, mejoraron los métodos de producción en masa, las técnicas de control de calidad y aumentaron la productividad del trabajo. El gobierno, a su vez, presentó un paquete de estímulos en 1987 que contenía subidas del gasto público, a través de la inversión en obras públicas, la reducción de los

³³Mizutani, K; (1994), "Una respuesta rigurosa a la subida del yen", Cuadernos del Japón, vol. 6, n.º. 2, pág. 43.

³⁴Katayama, O; (1993), "Empezar otra vez", Look Japan Ltd, Tokyo, vol.4, n.º. 40, julio, págs. 2 a 6.

³⁵Balassa, B; Noland, M; (1988), "Japan in the World Economy", Op. cit. págs. 13 y 14.

impuestos sobre sociedades, y medidas de moderación monetaria como la reducción de la tasa de descuento oficial, en febrero de 1987 al 2,5 por cien, la más baja de la historia³⁶.

A raíz de estos acontecimientos se inicia un periodo de euforia económica que se ha venido llamando "economía burbuja". Como resultado del aumento de los beneficios empresariales a raíz de la racionalización, las empresas gestionaron sus recursos recurriendo cada vez más a fórmulas de ingeniería financiera. El alza de las bolsas, consecuencia del auge empresarial, y de la reducción del tipo de interés, hizo posible acumular más fondos, que se reinvirtieron en actividades especulativas, especialmente inmobiliarias. A su vez, el sector bancario, debido a la autofinanciación de las grandes empresas, sobre todo manufactureras, y al recorte en la emisión de bonos del estado, al alcanzar el gobierno un mejor equilibrio presupuestario, se encontró con problemas para invertir sus fondos, lo que le animó a prestarlos a clientes relacionados con el sector inmobiliario, bajo garantía de los terrenos. Dado el clima de euforia económica y de alza del valor patrimonial de las familias, el consumo individual aumentó en gran proporción, orientándose fundamentalmente hacia artículos de alta calidad y lujo. La "economía burbuja" tocó a su fin cuando a principios de 1990 hubo una caída repentina de las bolsas, a la que siguió, en 1991, el hundimiento del precio de los terrenos, situando a las empresas relacionadas con el sector inmobiliario al borde de la quiebra, e iniciándose una etapa de recesión económica³⁷.

Todos estos factores sugieren que la actual recesión es quizás la más dura que ha vivido el país desde la segunda guerra mundial. La severidad de esta recesión se debe a la combinación de factores coyunturales, como la existencia de unos menores niveles de inversión en equipo, de stocks de bienes de consumo duradero y de empleo, y a factores

³⁶Mizutani, K; (1994), "Una respuesta rigurosa a la subida del yen", Op. cit. págs. 40 a 45.

³⁷Kitagawa, S; (1993), "Los problemas de fondo de la economía japonesa en la actualidad y las perspectivas futuras", Información Comercial Española, Boletín Económico, del 13 al 19 de diciembre, págs. 3519 a 3523.

estructurales como la apreciación del yen, que ha erosionado la competitividad de los productos japoneses, empujando los costes laborales (en dólares) por encima del resto de los países con los que compite, y la deflación de los activos, especialmente del valor del suelo y de los activos financieros³⁸.

En definitiva, todo parece indicar que la economía japonesa ha entrado en una nueva fase, fase de madurez, y que el resto de la década estará dominada por tasas de crecimiento anual más lentas, acompañadas por un aumento del nivel de desempleo, superávit por cuenta corriente, y deterioro en el balance fiscal. Esta estimación esta realizada en base a una serie de factores. Por el lado de la oferta destacan: poca esperanza de que se den grandes innovaciones tecnológicas al estilo de las habidas en los años ochenta; ausencia de fuertes industrias, como la electrónica o los automóviles, que han constituido la fuerza clave para el crecimiento y la estabilidad económica; fuerte demanda de protección del medio ambiente. Por el lado de la demanda destacan: la transferencia de demanda al exterior debido a la fuerza del yen y a los progresos económicos por parte de las naciones en desarrollo y la tendencia hacia un estilo de vida más estable³⁹.

Ante esta situación, las medidas implementadas por el gobierno japonés se están centrando principalmente en la desregulación de la economía y en la ampliación del acceso al mercado japonés.

Un paso importante hacia la desregulación económica tuvo lugar en diciembre de 1993, cuando el Comité Hiraiwa, nombre con el que se conoce al Grupo Consultivo para la Reestructuración Económica del gobierno japonés, presentó su informe al Primer Ministro Hosokawa. El informe contemplaba principalmente la desregulación en las áreas

³⁸Japan Research Quarterly, (1994), "The Medium-Term Outlook for the Japanese Economy: FY1994-FY1998", Japan Research Institute Ltd, vol. 3, n.º. 1, págs. 16 a 29.

³⁹Ibid., págs. 12 y 13.

de vivienda, suelo, agricultura, importaciones, información y comunicación, mercado financiero, distribución y barreras a la importación; la creación de demanda interna a través de medidas transitorias que facilitaran las transacciones inmobiliarias y la reducción del impuesto sobre la renta, y por último un mayor nivel de asistencia y bienestar para una sociedad en proceso de envejecimiento⁴⁰.

El mayor acceso al mercado japonés, por parte de las empresas extranjeras, constituye una medida de vital importancia, tanto por su contribución a reducir el superávit comercial como por sus efectos revitalizadores en la economía japonesa aumentando la productividad doméstica a través de una mayor competencia en el mercado interior. Por esta razón el informe Hiraiwa contemplaba como áreas de actuación importantes, el desmantelamiento de las barreras no arancelarias y la liberalización de las importaciones agrícolas.

⁴⁰Noguchi Y; (1994), "El Informe Hiraiwa", Look Japan, marzo, vol.4, n.º. 48, págs. 6 y 7.

2.2 - LA INVERSION EXTERIOR A PARTIR DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

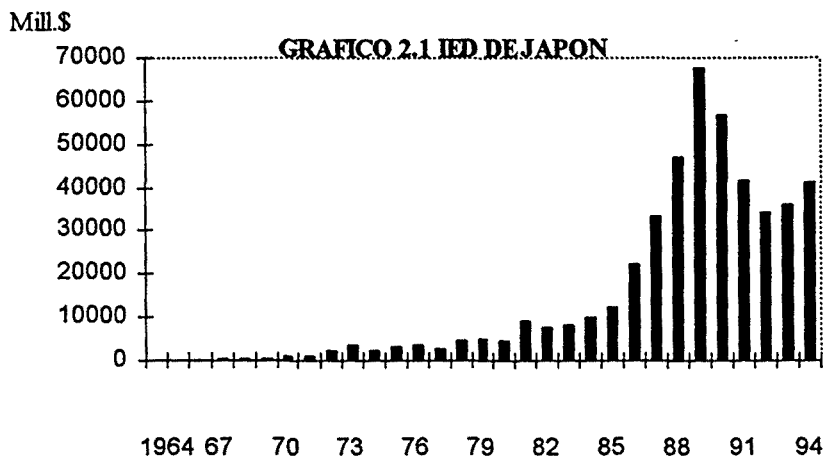
Los rasgos generales de la inversión exterior a partir de la postguerra están íntimamente ligados a la evolución de la economía doméstica. A finales de los años cincuenta y durante la década de los sesenta la producción creció rápidamente, a la vez que se operaban profundos cambios en la estructura económica; cambios en la distribución de la producción industrial, del empleo y de la balanza de pagos. Estos cambios afectaron también a la inversión exterior que creció y varió su composición en la misma línea que lo hacía la economía doméstica; por tanto su evolución puede ser analizada en el marco de la evolución de la economía doméstica japonesa.

Puede decirse que las inversiones japonesas al exterior comenzaron a principios de los años cincuenta pero que hasta finales de los años sesenta y principios de los setenta no alcanzan ritmos de crecimiento importantes, gráfico 2.1. Anteriormente el capital japonés sólo se localizó en lo que fueron colonias japonesas: Manchukuo, Corea y Formosa. En este caso las inversiones se destinaron a industrias como la minería, transporte, comunicación y algunos sectores de la industria pesada y química; estas inversiones formaban parte de la política colonial japonesa⁴¹.

El ritmo de crecimiento de la inversión exterior japonesa a partir de 1968 ha sido superior al de otros países industrializados. De 1967 a 1974 el crecimiento anual de Japón fue del 31,4 por cien; mientras que Alemania registró el 26,1 por cien, Estados Unidos el 10,4 por cien, Francia el 9,9 por cien e Inglaterra el 9,3 por cien⁴².

⁴¹Ozawa, T; (1982), "Multinationalism, Japanese Style", Princeton Univ. pág.4.

⁴²Ministry of International Trade and Industry, (1976), Tsusho Hakusho (White Paper on International Trade), págs. 194 -295.



El desarrollo de la inversión japonesa a partir de la Segunda Guerra Mundial puede dividirse en varias etapas:

1- Desde la postguerra hasta 1973

Hasta 1955, el valor acumulado de las inversiones exteriores era de 100 millones de dólares. Entre las razones de tan limitada inversión exterior destaca la necesidad por parte del país de concentrar sus recursos en la reconstrucción nacional: las consecuencias de la guerra fueron, entre otras, tres millones de muertes, nueve millones sin vivienda y la mayor parte de la capacidad productiva destruida. El consiguiente desempleo, falta de ahorro y escasez de reservas obligaron al gobierno a seguir una política de control y restricción de la inversión exterior. Mediante la Ley de Control e Intercambio Exterior de 1949, cada proyecto era juzgado caso por caso y sujeto a la aprobación posterior del Ministerio de Finanzas⁴³.

La mayoría de inversiones en el exterior durante esta época eran oficinas de representación de las compañías comerciales y algunas industrias manufactureras orientadas a la exportación, situadas en Estados Unidos.

⁴³Sekiguchi, S; Krause, L:B; (1976), "Japan and the World Economy", in Asia's New Giant, Op. cit. págs. 444 a 450.

Hacia 1955 los países latinoamericanos, Brasil, México y Argentina empezaron a atraer al capital japonés, especialmente Brasil cuyo gobierno, que seguía una política de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, ofreció amplias y atractivas medidas a los inversores. A finales de los años cincuenta las empresas japonesas ya habían instalado en dicho país industrias de hierro y acero, maquinaria, astilleros y textiles. Bolivia, Chile y Perú atrajeron principalmente a las empresas de minería y cobre⁴⁴.

A principios de los años sesenta, el ritmo de la inversión exterior japonesa hacia Latinoamérica se frena debido a la situación de inestabilidad tanto económica como política, y a las nuevas perspectivas que empiezan a ofrecer los países del Sudeste Asiático cercanos a Japón. Tailandia, Hong-Kong, Taiwan y Singapur principalmente persiguen una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones y favorecen por ello la entrada de tecnología y capital extranjero.

Otro principal atractivo de estos países para Japón era la abundante y barata mano de obra. Durante los años sesenta y setenta, quizás el problema más grave que debe afrontar el país es el cambio en la dotación de factores, pasando de ser un país abundante en mano de obra a ser un país escaso, esta escasez de mano de obra, especialmente joven, a causa, en parte, del tradicional sistema de promoción de las grandes compañías, basado en el bagaje cultural, que fomentó el deseo de mayor nivel educacional y por tanto alargó los años de estudio, por otro lado los jóvenes deseaban, cada vez mas, trabajar en el sector servicios que en oficios duros y pesados. Las grandes compañías estrecharon las diferencias salariales para atraer a los jóvenes; en el periodo 1965-1975 los salarios aumentaron un 16 por ciento⁴⁵.

⁴⁴Marsh, F; (1983) "Japanese Overseas Investment; The New Challenge", The Economic Intelligence Unit, London, pág. 3.

⁴⁵Nester, W.R; (1992), Japan and the Third World", St. Martin's Press; págs. 56 a 59.

La pequeña y mediana empresa, que ya trabajaba con unos costes muy ajustados, no pudo seguir el ritmo de aumento, con el factor agravante de que su producción era trabajo intensiva y estaba perdiendo ventaja comparativa en el mercado internacional. Las dos devaluaciones del dólar en 1971 y 1973, con la consecuente revaluación del yen, hizo los productos todavía menos atractivos en el exterior. Así pues la pequeña y mediana empresa japonesa buscó mano de obra joven, mas barata, en los países vecinos como Taiwan, Corea del Sur, Hong-Kong y Singapur⁴⁶.

Así desde principios de los años 1970s Japón planeó la internacionalización de su estructura industrial, relocalizando aquellas industrias domésticas que estaban perdiendo competitividad internacional en países como los NIC's y más tarde en países de ASEAN, mientras al mismo tiempo se concentraban domésticamente en industrias intensivas en investigación y desarrollo (ordenadores, aeronaves, robots industriales, energía atómica, circuitos integrados, química fina, desarrollo oceánico..etc.), industria de moda, industrias altamente mecanizadas y todo tipo de tecnologías altamente sofisticadas⁴⁷.

Ya desde finales de los años sesenta, pero más especialmente durante los inicios de los setenta, las reservas exteriores de divisas comenzaron a crecer a consecuencia de los superávits de la balanza comercial, que en 1968 fueron de 2,5 billones de dólares y de 2 billones en 1969, alcanzando en 1971 los 7,1 billones de dólares. El gobierno japonés, para evitar la revaluación de su moneda inició la promoción de importación de bienes y de exportación de capitales. A partir de 1969, y en sucesivas etapas, el gobierno fue elevando el techo del sistema de aprobación automática para la inversión en el exterior, en 1970 elevó el límite de aprobación a 1 millón de dólares y en junio de 1972 lo eliminó totalmente. También tomó medidas para fomentar la salida al exterior de las compañías japonesas. Estas medidas incluían incentivos fiscales, financiación a bajo coste, acuerdos

⁴⁶Tsurumi, Y; (1976), "The Japanese Are Coming", Balinger, Massachusetts, pág. 82.

⁴⁷Prasartset, S; (1991), "The Global Context and the New Wave of Japanese Investment in Thailand", en Yamashita ed; Transfer of Japanese Technology and Management to the ASEAN Countries, Univ. of Tokyo Press, pág 63.

sobre imposición y seguro de compensación de pérdidas, entre otras. Estos factores supusieron un importante estímulo para que las inversiones exteriores iniciaran un periodo de fuerte crecimiento.

Durante este periodo la inversión japonesa se incrementó notablemente en Estados Unidos, Brasil y Corea del Sur. En Estados Unidos se centró en el sector comercial y de servicios, adquisición de bienes inmuebles como hoteles y almacenes, creación de sucursales, redes de ventas e instituciones financieras como compañías de seguros y bancos. En Brasil principalmente, pero también en Oriente Medio e Indonesia, el capital japonés se dedicó a la búsqueda y explotación de materias primas y recursos energéticos para su posterior importación a Japón. En Corea del Sur, gracias a las atractivas medidas del gobierno coreano y a la apertura de una zona de libre proceso y exportación, se centró en la manufactura, trabajo-intensiva, para la exportación⁴⁸.

La subida del precio de los crudos en 1973 puso a Japón en una situación delicada. El gobierno restringió la adquisición de bienes inmuebles en el exterior y ejerció un mayor control sobre la industria. El rápido desarrollo japonés basado en la industria pesada y química necesitaba de un abastecimiento seguro y estable, por otro lado la aparición de elevados índices de congestión, polución y deterioro del medio ambiente llevaron al gobierno japonés a reorientar la economía hacia una industria menos consumidora de materias primas y recursos energéticos, más intensiva en tecnología, con mayor valor añadido y menos contaminante.

Existen pocos estudios de la inversión exterior directa durante estos años, 60's y 70's, y que además estén centrados en los factores que afectaron a la inversión directa de Japón.

⁴⁸Yong, Y; (1972), "Foreign Investment in Developing Countries: Korea", in Peter Drysdale ed; Direct Foreign Investment in Asia and Pacific, Univ. of Toronto Press, págs. 242 a 257.

Dos estudios tienen especial relevancia. El primero fue realizado por el Banco de Japón en 1973⁴⁹.

El trabajo destaca que la inversión exterior directa de Japón, comparada con la de otros países desarrollados, ha ido dirigida principalmente a los recursos naturales y a los servicios desde mediados de los años cincuenta hasta principios de los setenta. Además la inversión de otros países desarrollados se localizó, en su mayoría, en otros países desarrollados, mientras que una gran proporción de la inversión japonesa se localizó en los países en desarrollo; en los sectores relacionados con los recursos naturales y con las manufacturas, mientras que en los países desarrollados se centra en el sector de los servicios.

En el trabajo econométrico, el Banco realizó dos tipos de análisis, uno del comportamiento general de las empresas japonesas, y otro de comportamiento por sectores. En el análisis general se observó: 1- una elevada correlación entre la inversión exterior y las variables que representaban las diferencias salariales de Japón con otros países, los desarrollados representados por Estados Unidos, y los países en desarrollo representados por Corea. 2- las diferencias entre el tipo de interés de Japón y del exterior, representado por el tipo de interés de los Eurodólares, también tenían un gran impacto. 3- finalmente también eran determinantes las restricciones a la inversión exterior del gobierno japonés.

En el análisis sectorial, los principales determinantes de la inversión en recursos naturales eran variables ficticias que representaban cambios políticos. Para la inversión manufacturera, las diferencias salariales entre Japón y los países en desarrollo, junto con variables de política, que hacían referencia a medidas liberadoras de la inversión en el exterior, fueron los principales determinantes.

⁴⁹Bank of Japan, (1974), "Outlook for Japanese Direct Foreign Investment", Tokyo, setiembre, monográfico, en japonés.

El segundo estudio fue realizado por la Economic Planning Agency (EPA) en 1980. A diferencia del realizado por el Banco de Japón, este estudio no llevó a cabo regresiones sectoriales, trabajando sólo datos agregados. Otra diferencia es que el estudio trabajó con variables de flujo más que con variables stock. Como variables explicativas se utilizaron, al igual que en el estudio del Banco de Japón, diferencias en el tipo de interés, dos variables de diferencias salariales (Japón con EE.UU; y Japón con Corea)⁵⁰.

Los resultados más destacables fueron : 1- al igual que el estudio del Banco de Japón, el de la EPA encontró altamente significativas las variables de diferencias salariales. 2- los intervalos estructurales aparecen mayores para los países en desarrollo que para los desarrollados, según el estudio esto puede ser debido a que el "riesgo país" es mayor en los países en desarrollo, de manera que un factor casual como los menores salarios, induce la inversión en un intervalo de tiempo mayor del que lo haría en los países desarrollados. 3- la actividad económica japonesa mostró una relación positiva respecto a la inversión exterior, pero los estadísticos "t" fueron relativamente pequeños en general, y no parece haber una fuerte razón para la existencia de una correlación positiva.

2- Desde 1974 hasta 1984

La cuadruplicación del precio del petróleo con las consiguientes medidas antiinflacionistas tomadas por el gobierno resultaron en una profunda depresión económica, que obligó a las empresas a posponer o cancelar sus planes de inversión en el exterior. La inversión exterior directa pasó de 3.494 millones de dólares en 1973 a 2.396 millones de dólares en 1974. A su vez el empeoramiento de las relaciones políticas con algunos países asiáticos como Tailandia y Corea del Sur también provocó la cancelación de importantes proyectos.

⁵⁰Economic Planning Agency, (1980), "Current Situation of the Japanese Economy", Tokyo, monográfico, en japonés.

Entre 1975 y 1976 la inversión se recuperó alcanzando los niveles anteriores a la crisis, lo cual se debió, en parte, a que las condiciones de producción en Japón empeoraron considerablemente. En 1974 los salarios aumentaron un 34,4 por ciento que junto al incremento de los precios energéticos elevó los costes de producción, lo cual constituyó un fuerte incentivo para que las empresas transfirieran parte de su producción al exterior⁵¹.

A su vez el gobierno japonés empezó a conceder ayuda y préstamos al exterior para la financiación de grandes proyectos hacia países en desarrollo, como por ejemplo proyectos de producción energética y de aluminio en Indonesia y en Brasil, complejos petroquímicos en Singapur y en Arabia Saudí, entre otros. Hasta la crisis del petróleo, Japón se había abastecido de energía y materias primas a través de contratos de suministro a largo plazo, en mayor proporción que a través de la inversión exterior directa. Con el aumento del precio del crudo se abandonó la política de adquirir las materias primas en las fuentes más baratas intentando diversificar el abastecimiento al máximo posible para evitar una excesiva dependencia y restringir la posibilidad de embargo⁵².

Hacia finales de los setenta, la inversión exterior japonesa empieza a cambiar su orientación hacia los países de la OCDE, especialmente en el sector de la manufactura. Las razones son varias⁵³: los mayores déficits comerciales de los países occidentales, a causa de las exportaciones japonesas provocan descontento y el peligro de reaparición de proteccionismo; el riesgo político en oriente medio y el colapso en la estructura financiera de algunos países sudamericanos; y la reducción en las diferencias salariales

⁵¹Shimada, H; Hancock, D; (1993), "Labour Markets and Wage Determination", in *The Politics of Economic Change in Postwar Japan and West Germany*, Fukui, Watanabe et al; Op. cit. págs. 207 a 233.

⁵²Sakurai, M; (1982), "Japanese Direct Foreign Investment: Studies on its Growth in the 1970s", Yale Univ. Center Discussion Paper n°. 397, págs. 3 a 9.

⁵³Marsh, F, (1983) "Japanese Overseas Investment; The New Challenge", Op. cit. págs. 4 a 6.

entre Japón, Europa y Estados Unidos, así como el aumento de los salarios en los Nuevos Países Industrializados (NIC'S) como Singapur, Corea y Hong-Kong hace más atractiva la inversión en Europa. La adquisición de experiencia en la gestión al estilo occidental, contribuye, aunque de forma intangible, al aumento de la inversión en los países de la OCDE.

A principios de los años 80's, las estrictas políticas en materia de inversión exterior, recién introducidas por los países asiáticos, así como sus limitados mercados, desalientan la inversión directa a la zona. De forma similar, el serio problema de la deuda en Latinoamérica disminuyó también el flujo de inversiones, de este modo ya desde 1982 la inversión exterior directa a Estados Unidos supera a la asiática, y desde 1984 la inversión hacia Europa también ha sido superior a la de los países asiáticos⁵⁴.

La concentración de la inversión en Estados Unidos y en Europa responde a los esfuerzos de las empresas japonesas para adaptarse rápidamente a la cambiante demanda local en favor de bienes más diversificados, más sofisticados y de mayor valor añadido, así como al deseo de disminuir las fricciones comerciales. De esta manera la inversión manufacturera se dirigirá principalmente a los sectores del automóvil, productos eléctricos y electrónicos, y acero⁵⁵.

3- Desde 1985 a 1989.

La inversión exterior directa se acelera notablemente a partir de los Acuerdos Plaza y de la apreciación del Yen, en 1985. La apreciación del yen, derivada de dichos acuerdos, disminuyó el precio de los activos en el exterior y los costes laborales, en yenes, y aumentó los precios de los bienes de exportación, en moneda extranjera, motivando a las

⁵⁴Tejima, S; (1993), "Future Prospects of Japanese Foreign Direct Investment (FDI) in the 1990s, Based on the Trend and Features of FDI in the 1980s", EXIM Review, Research Institute of Overseas Investment, vol. 13, n°. 1, págs. 52 y 54.

⁵⁵JETRO,(1991), "Japan Now Wold's Top Foreign Inverstor", Focus Japan, January, Japanscene.

empresas japonesas a preservar sus mercados en los países desarrollados, a través de la inversión exterior directa, evitando fricciones comerciales y produciendo bienes mejor adaptados a la demanda local.

Durante el periodo fiscal 1986-1989, la inversión exterior directa total fue de 170.206 millones de dólares⁵⁶, sobrepasando, en más del doble, al total acumulado para el periodo fiscal 1951-1985, que fue de 83.650 millones de dólares, y convirtiendo a Japón en el tercer país con mayor inversión acumulada en el exterior, precedido por Estados Unidos y por el Reino Unido⁵⁷.

Los rasgos más destacables de la inversión exterior directa en este periodo son los siguientes:

- A- Rápido aumento de la inversión exterior directa a Norteamérica y a Europa.
- B- Revitalización de la inversión exterior directa a los países asiáticos: NIC's, ASEAN y China.
- C- Rápida expansión de la inversión exterior directa en el sector servicios.
- D- Crecimiento de la inversión exterior directa de la pequeña y mediana empresa.

En este periodo, aproximadamente el 50 por cien de la inversión exterior directa se ha dirigido a Norteamérica y el 20 por cien a Europa, cuadro 2.1. Estos rasgos se distinguen notablemente de la inversión durante los años setenta, dirigida principalmente hacia los sectores manufactureros de Asia y América Latina.

A finales de los años ochenta sin embargo, Estados Unidos, Canadá y la Comunidad Económica Europea gozaban de un crecimiento económico estable y suponían un gran mercado para los sofisticados productos japoneses. Durante el periodo fiscal 1951-79, la

⁵⁶Notificaciones del Ministerio de Hacienda de Japón.

⁵⁷JETRO, (1990), "JETRO White Paper on Foreign Direct Investment", marzo, pág. 10.

inversión exterior directa a los países asiáticos representaba el 27,2 por cien, seguida por Norteamérica con el 25,8 por cien. Sin embargo, cuando tomamos el valor acumulado de la inversión exterior directa para el periodo fiscal 1951-90, el primer puesto ha pasado a ocuparlo Norteamérica, 43,8 por cien, el segundo Europa, 19,1 por cien, y Asia queda en el tercer lugar, 15,3 por cien⁵⁸.

El continente europeo ha experimentado rápidos cambios en los últimos años, los miembros de la Comunidad Económica Europea preparan la integración de sus mercados, las economías de Europa del Este se democratizan e instauran economías de mercado, aunque las empresas japonesas se mantienen a la expectativa respecto a la Europa del este, están dispuestas a instalarse en Europa antes de la integración en 1992. A su vez en el continente americano también se producen movimientos de integración ⁵⁹.

Con el objetivo de contribuir más eficazmente en los mercados internacionales, las compañías japonesas construyen una red mundial de producción, ventas y financiación con bases en Estados Unidos, Europa, Asia y Japón. La construcción de estas redes permite mayor eficiencia en la producción y ventas a escala global. El movimiento de globalización se ha acentuado con la apreciación del yen, ya que las matrices japonesas han aumentado sus importaciones, con el objetivo de reducir costes, procedentes de sus bases en el exterior, tanto de productos acabados (automóviles, material eléctrico, maquinaria, componentes electrónicos, textiles y productos alimenticios), como de partes y materiales⁶⁰.

El establecimiento de una red internacional de operaciones promueve una división del trabajo horizontal en las corporaciones japonesas con una óptica global, que se plasma en

⁵⁸Tejima, S; (1992), "Japanese Foreign Direct Investment in the 1980s and its Prospects for the 1990s", EXIM Review, Research Institute of Overseas Investment, vol. 11, n.º. 2, págs. 29 a 34.

⁵⁹JETRO, (1994), "JETRO White Paper on Foreign Direct Investment", marzo, págs. 22 a 29.

⁶⁰Ohmae, K; (1991), "El poder de la triada", McGraw-Hill, págs. 35 a 53.

una notable aumento de las transacciones internacionales dentro del mismo grupo empresarial.

Por otro lado, la inversión en los países del Sudeste Asiático se revitaliza durante este periodo, debido a sus ventajas de bajos costes salariales, tipos de cambio favorables y crecimiento de los mercados locales. Mientras que la inversión en los países desarrollados es importante por la escala de sus mercados locales, en el caso de los países asiáticos hay dos factores de importancia: sus menores costes de producción y sus crecientes mercados domésticos. Además, hay que destacar que la inversión japonesa en estos países ha obtenido mejores resultados, es decir más beneficios, más ventas y mejor gestión, durante este periodo, que la inversión en los países desarrollados.

Este mejor comportamiento de la inversión en Asia es atribuido principalmente a las políticas de liberalización de la inversión exterior en los países asiáticos; al elevado crecimiento económico de estos países, que ha proporcionado mayores exportaciones de bienes de capital y de partes a las matrices japonesas, así como mayor mercado de productos acabados para las subsidiarias japonesas localizadas en los mercados domésticos asiáticos; a los bajos costes salariales; y al crecimiento estable en los países desarrollados ofreciendo mercado para las bases de exportación de las empresas japonesas instaladas en estos países⁶¹.

No obstante, comparado con el resto de los países avanzados, Japón sigue siendo durante estos años el país con un ratio más bajo de inversión acumulada sobre producto nacional bruto, si bien en cuanto a inversión corriente sobre producto nacional bruto supera a Estados Unidos desde 1981 y a Alemania Federal desde 1987.

⁶¹Tejima, S; (1994), "Regional Integration and Foreign Direct Investment: Implications for the Developing Countries", Institute of Developing Economies, Tokyo, marzo, págs. 52 a 54.

4- Principios de los años noventa.

Desde principios de los años noventa, la economía japonesa ha experimentado un estancamiento, con caída de la tasa de crecimiento del PNB, disminución de la inversión privada y deterioro de los resultados de las empresas. Estos factores han afectado a la inversión exterior directa, que también ha experimentado una caída continua desde el año fiscal 1989, con un descenso del 15,7 por cien en 1990, del 26,9 en 1991 y del 17,9 en 1992, iniciándose un proceso de recuperación a partir de 1993, cuadro 2.1.

Esta disminución también se ha dado en el resto de los países desarrollados, la razón básica de esta tendencia ha sido el estancamiento económico de dichos países, pero además en el caso de Japón hay que tener en cuenta que las empresas matrices experimentaron un extraordinario crecimiento a finales de los ochenta, que empujó la inversión hacia el exterior, después con la crisis la inversión descendió muy rápidamente. Esta elevada inversión exterior a finales de los ochenta ha producido cierta saturación productiva en los países desarrollados, que están padeciendo una demanda estancada e incluso recesiva. Por último también ha tenido influencia en la grave caída de la inversión exterior el poco satisfactorio comportamiento (resultados, ventas y gestión) de la inversión exterior en los países desarrollados, especialmente cuando se compara con el comportamiento en los países asiáticos⁶². No obstante en 1993 parece que la tendencia se rompe dado que la inversión corriente crece un 5,5 por cien, y en 1994 algo menos del 14 por cien.

⁶²Tejima, S; Kaburagi, S; et al, (1994), "The Recent Trends of Japanese Direct Investment and Prospects for Japanese FDI in the 1990s based on the Japan EXIM Bank's Survey Implemented in FY 1993", EXIM Review, vol. 14, n.º. 1, pág. 38.

CUADRO 2.1
INVERSION EXTERIOR DIRECTA CORRIENTE DE JAPON POR AREAS
(Mill. \$)

REGION	1987			1988			1989		
	MANUF.		%	MANUF.		%	MANUF.		%
	VALOR	%		VALOR	%		VALOR	%	
NORTEAMERICA	15357	46,1	4848	22328	47,5	9191	33902	50,2	9,585
LATINOAMERICA	4816	14,4	161	6428	13,7	443	5238	7,8	196
ASIA	4868	14,6	1679	5569	11,8	2371	8238	12,2	3220
ORIENTE MEDIO	63	0,2		260	0,6	13	66	0,1	3
EUROPA	6576	19,7	852	9117	19,4	1547	14808	21,9	3089
AFRICA	273	0,8	2	653	1,4	1	671	1	6
OCEANIA	1,413	4,2	290	2668	5,7	239	4618	6,8	184
TOTAL	33364	100	7832	47022	100	13805	67540	100	16284

REGION	1990			1991			1992			1994		
	MANUF.		%	MANUF.		%	MANUF.		%	MANUF.		%
	VALOR	%		VALOR	%		VALOR	%		VALOR	%	
NORTEAMERICA	27192	47,8	6793	18823	45,3	5868	14572	42,7	4177	17823	43,4	4763
LATINOAMERICA	3628	6,4	648	3338	8	365	2726	8	267	5231	12,7	1159
ASIA	7054	12,4	3068	5936	14,3	2928	6425	18,8	3104	9699	23,6	5181
ORIENTE MEDIO	27	0	1	91	0,2	55	709	2,1	159	290	0,7	183
EUROPA	14294	25,1	4593	9371	22,5	2690	7061	20,7	2,101	6230	15,2	1855
AFRICA	551	1	0	748	1,8	1	238	0,7	2	346	0,8	7
OCEANIA	4166	7,3	383	3278	7,9	405	2406	7	247	1432	3,4	636
TOTAL	56911	100	15486	41584	100	12311	34138	100	10057	41051	100	13784

Fuente: Ministry of Finance Notifications Base Statistics, en EXIM Review, varios años.

2.2.1 - Distribución Sectorial

Si atendemos a la distribución de la inversión japonesa por sectores, como muestra el cuadro 2.2; en un principio, años sesenta, la inversión estaba más concentrada en los sectores secundario y primario, que representaban el 35,6 por cien y el 34,9 por cien respectivamente, de la inversión total exterior directa.

Durante el periodo 1960-1965, el énfasis de las áreas en desarrollo, como Latinoamérica y Asia, que perseguían una industrialización basada en la sustitución de importaciones tuvieron un importante impacto en la inversión exterior japonesa en sectores relacionados con los recursos naturales. Otra razón fue la necesidad de establecer bases de producción en el exterior para utilizar los menores costes y obtener ventajas competitivas a través de las exportaciones⁶³. La concentración más elevada de esta época se da en la manufactura de pulpa y madera, un 7,8 por ciento de la inversión directa acumulada en el exterior en 1965, pero destacan también la manufactura de productos textiles (6,5 por cien), de productos metálicos (6,6 por cien), y el material de transporte (5,5 por cien), cuadro 2.2.

El sector primario, con un 34,9 por cien del total de inversión acumulada en el exterior en 1965, tiene gran importancia debido a la necesidad de abastecimiento de recursos y materias primas de Japón necesarias para la industria pesada y química. A causa de la escasez de recursos primarios, Japón es un país muy dependiente del exterior, y a pesar de que estos recursos eran baratos y de fácil acceso durante los años 50 y 60, el creciente nacionalismo de los países dotados de recursos naturales y a la vez el deseo, por parte de Japón, de alcanzar un mayor grado de desarrollo, procesando los recursos a través de tecnología extranjera, especialmente americana, que era intensiva en recursos

⁶³Higashi, C; Lauter, G,P; (1993), "The Internationalization of the Japanese Economy", Kluwer Academic Publis; págs. 125 a 127.

naturales, fueron importantes motivos para decidir a las compañías japonesas a trasladar sus bases de producción al exterior⁶⁴.

CUADRO 2.2
IED ACUMULADA DE JAPON DURANTE LOS AÑOS SESENTA Y SETENTA
(Mill. \$)

	1965*		1970		1979	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
Alimentación	19	2,0	52	1,5	532	1,7
Textiles	63	6,6	189	5,3	1.546	4,9
Madera y Pulpa	74	7,8	214	6,0	680	2,1
Química	10	1,1	60	1,7	2.312	7,3
Metales Ferrosos y no Ferr.	61	6,4	138	3,9	2.127	6,7
Maquinaria General	28	3,0	68	1,9	792	2,5
Maquinaria Eléctrica	10	1,1	73	2,0	1.270	4,0
Maquinaria de Transporte	52	5,5	87	2,4	803	2,5
Otros	21	2,1	61	1,7	805	2,5
Subtotal Sector II	338	35,6	942	26,4	10.867	34,2
Agricultura y Pesca	23	2,4	80	2,2	837	1,8
Minería	308	32,5	1.132	31,6	6.506	20,5
Subtotal Sector I	331	34,9	1.212	33,8	7.344	23,1
Construcción	18	1,9	32	1,1	359,0	1,1
Comercio	112	11,8	412	11,5	5.435	17,1
Banca y Seguros	69	7,3	318	8,9	2.046	6,4
Otros	83	8,7	655	18,3	5.754	18,1
Subtotal Sector III	281	29,7	1.423	39,8	13.594	42,7
TOTAL	949	100,0	3.579	100,0	31804,0	100,0

Nota: Valor acumulado de la inversión total aprobada en base a 1951

*Años Fiscales: de abril a marzo.

Fuente: Ministry of Finance, Monthly Financial Statistics of Japan, y Export- Import Bank.

El factor más determinante durante estos años es el abastecimiento estable y sólo en segundo lugar está el precio del producto. Por regiones, esta inversión se ha centrado en aquellas zonas ricas en recursos como el Sudeste Asiático, Norteamérica, Sudamérica y Oceanía. Las principales inversiones por este motivo, se han realizado en: minería, papel y pulpa, agricultura, recursos forestales, pesca, acero y metales no ferrosos⁶⁵.

⁶⁴Okita, S; (1975), "Japan's High Dependence on Natural Resource Imports and its Policy Implications", Australian National Univ. caps. 1 y 2.

⁶⁵Export-Import Bank of Japan, (1969), Quarterly News, march.

El cuadro 2.3 muestra como ha evolucionado el ratio de autosuficiencia desde 1960 hasta 1988. Para ciertos alimentos como el arroz, los vegetales y el pescado se mantiene elevado durante todo el periodo, para la fruta, la carne, la leche y los productos frescos se produce una lenta disminución. Para el trigo y las legumbres el nivel de autosuficiencia es más bajo, y finalmente se mantiene muy bajo, aunque con tendencia a aumentar para el azúcar y las grasas. No obstante en el caso de los alimentos hay que tener en cuenta que el alto ratio de autosuficiencia puede ser el resultado de la elevada protección política a la agricultura, especialmente en el caso del arroz, la fruta, la carne, la leche y productos frescos⁶⁶.

En cuanto a materias primas, no alimenticias, Japón era prácticamente autosuficiente en madera en 1960, pero importaba ya cerca de los dos tercios de la madera que consumía en 1970 y en los años ochenta. La dependencia de productos energéticos es prácticamente total; del 99,7 por cien para el petróleo y 89,4 por cien para el carbón, que en un principio era suministrado domésticamente, pero las minas de Japón no podían competir con las extranjeras, y la mayoría de ellas fueron cerrándose. Para el resto de los minerales la situación es parecida, con un aumento generalizado del nivel de dependencia, cuadro 2.3.

Una de las vías más utilizadas para cubrir esta dependencia del exterior ha sido la inversión directa. Las formas predominantes de estas inversiones son los proyectos conjuntos con otras empresas del país receptor, ya sean privadas o gubernamentales, incluso proyectos con la participación de varios países, y también en forma de contratos a largo plazo.

La ventaja para el país receptor de este tipo de inversión, de integración vertical hacia atrás (inversión en extracción y proceso de materias primas) es que contiene asistencia al

⁶⁶Sato, K; (1991), "Japan's Resource Imports", *The Annals of American Academy of Political and Social Science; Japan's External Economic Relations: Japanese Perspectives*, Levine & Taira ed; vol. 513, pág. 78.

desarrollo en forma de ayuda, con la construcción de la infraestructura necesaria y supone también un estímulo para las industrias domésticas. Los proyectos más representativos son el proyecto Asahan en Indonesia (1975), y el proyecto Amazonas en Brasil (1976), ambos para la construcción de una central eléctrica y una refinería de aluminio. En el campo de los recursos alimenticios destacan los proyectos de desarrollo e importación en Brasil (carne de buey, maíz, semillas de soya), en Australia (buey), Méjico (semillas de soya, maíz, sorgo y buey), Argentina (maíz y sorgo), Indonesia (maíz, aceite de palma y buey), Tailandia (maíz), Filipinas (maíz) y Madagascar (buey)⁶⁷.

En el caso de los contratos a largo plazo, su papel es el de garantizar el mercado antes de empezar a producir. Dada la naturaleza intensiva del capital para la explotación de ciertos recursos, minerales por ejemplo, no todos los países pueden llevarla a cabo sin ayuda en gestión y desarrollo, las firmas japonesas se encargan de ello mediante la realización de contratos a largo plazo. Como la producción es en grandes cantidades pueden alcanzarse economías de escala y los costes de transacción se reducen por la gestión de las compañías comerciales japonesas. De esta forma es posible conseguir un precio mas bajo del que se pagaría en el mercado.

Utilizando los contratos a largo plazo, Japón mantiene relaciones de comprador dominante (ya que mas del 50 por ciento de las exportaciones de un mineral de un determinado país son hacia Japón) con la mayoría de los países abastecedores de minerales, lo cual le da poder monopsónico y por tanto puede modificar el precio, hasta cierto punto, en su favor⁶⁸.

⁶⁷Marsh, F; (1983) "Japanese Overseas Investment; The New Challenge", Op. cit. págs. 20 a 25.

⁶⁸Kojima, K; (1982), "Japanese Direct Foreign Investment, A Model of Multinational Business Operations", Op. cit. págs. 198 a 210.

CUADRO 2.3
RATIOS DE AUTOSUFICIENCIA PARA DETERMINADAS MATERIAS PRIMAS, 1960-1988
 (%)

Año	Pesca	Arroz	Trigo	Legumbres	Vegetales	Fruta	Carne	Leche y		Azucar
								P. Frescos	Pescado	
1960	93	102	39	44	100	100	93	89	110	13
1965	85	95	28	25	100	90	92	86	109	19
1970	81	104	9	13	99	84	89	89	108	15
1975	78	110	4	9	99	84	76	82	102	16
1980	70	87	10	9	97	81	80	86	104	29
1985	75	107	14	8	95	77	81	85	96	33
1986	74	196	14	8	95	74	78	82	101	34
1987	71	100	14	9	94	75	76	78	97	34
1988	70	100	17	8	91	67	73	76	97	34

Año	Grasas	Madera	Petróleo		Hierro	Cobre	Plomo	Zinc	Tungsteno
			Crudo	Carbón					
1960	42	91	1,9	80	7,9	16	48	59	22
1965	31	75	0,9	79	2,8	16	45	37	28
1970	22	97	0,4	46	0,8	19	32	39	16
1975	23	38	0,3	23	0,4	10	29	35	40
1980	29	33	0,2	21	0,4	6	22	37	35
1985	32	37	0,3	16	0,3	5	20	37	41
1986	32	35	0,4	16	0,3	4	17	34	52
1987	30	32	0,4		0,2	3	12	26	18
1988	33	31	0,4		0,1	2	10	22	14

Fuente: Japan, Management and Coordination Agency, Japan Statistical Yearbook

La inversión en industria manufacturera durante los años sesenta, va dirigida principalmente a las industrias textiles, a las industrias metálicas y a la maquinaria de transporte. Durante los años setenta, si bien la inversión en industrias textiles y metálicas se mantiene, empieza a cobrar importancia la inversión en industria química y en industria de material eléctrico, cuadro 2.2.

La inversión en el sector terciario empieza a ganar trascendencia en la década de los años setenta, pasando de representar el 29,7 por cien de la inversión total en 1965 al 42,9 por cien en 1979, cuadro 2.2. Esta inversión se dirige especialmente al marketing: redes de distribución y ventas, promoción y servicio posventa de los países desarrollados, básicamente Estados Unidos, respondiendo a las necesidades creadas por las exportaciones japonesas, en principio de manufacturas ligeras (textiles y juguetes), y luego de productos eléctricos, electrónicos y de material de transporte (televisores, automóviles y aparatos eléctricos), inversiones de mayor elasticidad-renta y que requieren una atención más directa⁶⁹.

Durante la década de los años ochenta y principios de los noventa se confirma el liderazgo del sector servicios como principal destino de las inversiones en el exterior, que representaba en 1983 el 60,7 por cien de la inversión total corriente y en 1989 el 72,7 por cien, descendiendo ligeramente a partir de este año, situándose en 1994 en el 63,4 por cien, con una inversión acumulada 1951-1994 de 303.765 millones de dólares que representa el 65,5 por cien de la inversión exterior directa total acumulada, cuadro 2.4.

A principios de los años ochenta la inversión en servicios se dirige al comercio y a los transportes pero progresivamente va adquiriendo mayor importancia la inversión en banca y seguros. Durante el periodo de fuerte expansión inversora, de 1985 hasta 1989,

⁶⁹Stern, R.M; (1989), "Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan", Univ. of Chicago Press. págs. 105 a 108.

experimentarán un aumento importante en primer lugar el sector banca y seguros, que representan el 19 por cien de la IED acumulada 1951-1994; en segundo lugar el sector inmobiliario, con una participación del 15 por cien y cuyo crecimiento se atribuye al ímpetu de las inversiones en hoteles, condominios y apartamentos en Estados Unidos, Canadá y Australia⁷⁰; y en tercer lugar los servicios, cuadro 2.4.

Con la crisis que se inicia a partir de 1989 y la consecuente caída de la inversión, los servicios que más acusan este descenso de la IED son en primer lugar la banca y los seguros con una pérdida del 70 por cien entre 1989 y 1992 y en segundo lugar los servicios inmobiliarios con una pérdida del 64 por cien entre 1989 y 1992. La caída de la inversión en el sector no manufacturero, especialmente en estos dos sectores se ha debido, en buena parte, a la prolongada recesión de la industria inmobiliaria en Estados Unidos, y al control de los bancos en el crecimiento de los activos en el exterior⁷¹. Por el contrario el subsector servicios acusará la crisis con una menor intensidad situándose en 1990 y 1991 en segundo lugar de destino de las inversiones en el sector servicios, y en 1992 en primer lugar con un crecimiento del 20,6 por cien debido básicamente a la inversión en unos estudios cinematográficos norteamericanos, cuadro 2.4.

La inversión en manufacturas también experimenta un crecimiento notable durante la década de los ochenta especialmente de 1986 a 1989, creciendo a una tasa anual por encima de los servicios y aumentando su participación en la inversión total, del 17 por cien en 1986 al, 24,1 por cien en 1989. Por sectores, a principios de los años ochenta se mantiene la inversión en industrias metálicas, maquinaria de transporte y maquinaria eléctrica, mientras que empieza a caer la inversión en textiles y en industria química, cuadro 2.4. Ahora bien, ya desde mediados de los años ochenta, la inversión en maquinaria eléctrica se configura como el principal sector de destino de la inversión manufacturera, seguido por las inversiones en material de transporte y en industria

⁷⁰JETRO, (1991), "Japan Economic Databook", Tokio, Op. cit. pág. 92.

⁷¹JETRO, (1994), "JETRO White Paper on Foreign Direct Investment", marzo, Op. cit. pág. 14.

química, que siguen manteniendo en la actualidad su liderazgo a pesar de haber acusado la crisis, 1990-1992, con notables descensos en el valor de la inversión. Estos tres sectores representan conjuntamente el 14,2 por cien de la inversión total acumulada durante el periodo 1951-1994.

En 1993 se rompe la tendencia de descenso de la IED, iniciándose un proceso de recuperación que se manifiesta de forma más intensa en las manufacturas, registrando tasas de crecimiento, en promedio, superiores a las de los servicios, si bien en estos últimos también se produce un ascenso, aunque más moderado, cuadro 2.4.

CUADRO 2.4
IED DE JAPON POR INDUSTRIAS
(Mill. \$)

	1983		1986		1989		1992		1994		1951-94	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
Alimentación	77	0,9	127	0,6	1.300	1,9	517	1,5	1.260	3,1	7.383	1,6
Textiles	174	2,1	63	0,3	533	0,8	428	1,3	641	1,6	6.182	1,3
Madera y Pulpa	91	1,1	57	0,3	555	0,8	431	1,3	140	0,3	4.197	0,9
Química	450	5,5	355	1,6	2.109	3,1	2.015	5,9	2.601	6,3	18.901	4,1
Metales	479	5,9	328	1,5	1.591	2,4	824	2,4	1.038	2,5	13.832	3,0
Maquinaria General	169	2,1	626	2,8	1.762	2,6	1.104	3,2	1.622	4,0	13.113	2,8
Maquinaria Eléctrica	502	6,2	987	4,4	4.480	6,6	1.817	5,3	2.634	6,4	29.868	6,4
Maquinaria Transp	486	6,0	828	3,7	2.053	3,0	1.188	3,5	2.021	4,9	17.029	3,7
Otros	160	2,0	435	1,9	1.901	2,8	1.732	5,1	1.826	4,4	18.392	4,0
Subtotal Sector II	2.588	31,8	3.806	17,1	16.284	24,1	10.057	29,5	13.784	33,6	128.896	27,8
Agricultura y Silv.	18	0,2	15	0,1	151	0,2	139	0,4	156	0,4	2.002	0,4
Pesca	17	0,2	52	0,2	47	0,1	91	0,3	212	0,5	1.169	0,3
Minería	382	4,7	669	3,0	1.262	1,9	1.270	3,7	475	1,2	20.234	4,4
Subtotal Sector I	417	5,1	736	3,3	1.460	2,1	1.500	4,4	843	2,1	23.405	5,1
Construcción	55	0,7	250	1,1	646	1,0	534	1,6	357	0,9	3.984	0,9
Comercio	1.164	14,3	1.861	8,3	5.148	7,6	3.705	10,9	4.391	10,7	49.755	10,7
Banca y Seguros	1.167	14,3	7.240	32,4	15.395	22,8	4.579	13,4	6.499	15,8	87.770	18,9
Servicios	622	7,6	1.560	7,0	10.616	15,7	6.530	19,1	7.061	17,2	57.231	12,3
Transporte	1.363	16,7	1.925	8,6	2.927	4,3	1.725	5,1	2.603	6,3	26.412	5,7
Serv. Inmobiliarios	375	4,6	3.997	17,9	14.143	20,9	5.147	15,1	5.122	12,5	71.088	15,3
Otros	193	2,4	379	1,7	180	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	7.543	1,6
Subtotal Sector III	4.940	60,7	17.212	77,1	49.055	72,7	22.220	65,1	26.877	63,4	303.765	65,5
TOTAL	7.945	100,0	21.754	100,0	66.801	100,0	33.778	100,0	40.660	100,0	456.660	100,0

Fuente: Ministry of Finance, Institute of Fiscal and Monetary Policy, Financial Statistics of Japan, varios años.

2.2.2- Distribución Por Categorías

La inversión directa está clasificada en tres categorías: inversión en acciones, préstamos directos al exterior, y establecimiento y expansión de sucursales. La mayoría de inversiones han sido en forma de compra de acciones o de préstamos a largo plazo. Las compañías japonesas obtienen acciones de las firmas en el país receptor, a cambio de la concesión de fondos, mercancías o tecnología. En el segundo caso, los préstamos se incluyen como inversión directa porque por su naturaleza conllevan control de gestión de los intereses japoneses en la producción, se conceden en forma de fondos de capital, patentes o bienes de equipo a las empresas locales que necesitan recursos para financiar su parte proporcional de aportación de capital, y esto implica que el socio japonés puede ejercer un mayor control de gestión del que su aportación de capital le permite. Se utilizan también cuando el gobierno del país receptor pone alguna restricción a la adquisición de acciones.

La inversión exterior directa por categorías, se ha dirigido, ya tradicionalmente, hacia la compra de acciones o hacia la concesión de créditos, siendo una parte minoritaria la inversión en forma de adquisición o expansión de filiales.

Durante los años sesenta y setenta, la mayoría de la inversión en los países en desarrollo es en forma de créditos a largo plazo, préstamos en equipo o en patentes. Esta forma de inversión es usual cuando existe algún tipo de restricción por parte del país receptor en la adquisición de acciones por las compañías japonesas. La inversión hacia los países desarrollados toma durante esta época tanto la forma de créditos a largo plazo, como de compra de acciones en contraprestación por suplir fondos, bienes o tecnología⁷².

⁷²Hamada, K; (1973), "Japanese Investment Abroad", Op. cit. Tokyo, págs. 176 y 177.

Durante la primera mitad de los años ochenta la inversión en forma de créditos a largo plazo es dominante siempre, pero a partir de 1985 la adquisición de acciones toma gran fuerza sobrepasando considerablemente a los créditos a largo plazo, cuadro 2.5, la razón se debe a la gran utilización de las fusiones y adquisiciones de empresas como estrategia corporativa, conduciendo a muchas empresas a adquirir acciones en corporaciones extranjeras⁷³.

Uno de los motivos del rápido crecimiento de la inversión exterior a partir de 1986 ha sido el activo comportamiento de las pequeñas y medianas empresas. El número de adquisición de acciones por parte de las pequeñas y medianas empresas japonesas en el exterior ha ido aumentando progresivamente su participación en el total alcanzando el máximo en 1988, año en que las adquisiciones de acciones en el exterior fue de 1.625 nuevos casos, lo que representa un 59,7 por cien del total de adquisiciones, 2.725 casos, un crecimiento muy superior al que experimentó el total de adquisición de acciones, 28,1 por cien, cuadro 2.5. A partir de este año las adquisiciones de acciones por parte de las pequeñas y medianas empresas disminuyen más rápido que el total, perdiendo participación, con lo que en 1992 representaban el 37 por cien aproximadamente del total de adquisiciones, 574 casos sobre un total de 1.556⁷⁴.

⁷³JETRO, (1990), "JETRO White Paper on Foreign Direct Investment", Op. cit. págs. 4 y 12.

⁷⁴MITI, (1993), "White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan", Op. cit. cap. 2, págs. 16 y 17.

CUADRO 2.5
INVERSION EXTERIOR DIRECTA POR CATEGORIAS

Año Fiscal	Adquisic.Acciones		Préstamos		Establec. Expansión de Filiales		Total	
	Casos	Valor	Casos	Valor	Casos	Valor	Casos	Valor
1951-80	12.799	17.634	7.698	16.958	914	1.310	23.949	36.497
1.981	748	3.248	1.773	5.574	42	110	2.563	8.932
1.982	765	3.375	1.742	4.180	42	149	2.549	7.703
1983	868	3.753	1.848	4.192	38	200	2.754	8.145
1984	828	4.595	1.636	5.340	35	221	2.499	10.155
1985	1.023	5.963	1.552	5.924	38	329	2.613	12.217
1986	1.419	12.546	1.728	9.208	49	566	3.196	22.320
1987	2.126	19.941	2.387	12.971	71	452	4,584	33.364
1988	2.725	28.638	3.263	17.801	89	583	6.077	47.022
1989	2.602	43.169	3.910	23.632	77	739	6.589	67.540
1990	2.249	38.507	3.565	17.598	49	806	5.863	56.911
1991	1.556	27.129	2.983	13.991	25	464	4.564	41.584
1992	1.397	21.667	2.318	12.110	26	360	3.741	34.138
1993	1.530	23.947	1.925	11.812	33	266	3.488	36.025
Total	32.635	254.114	38.328	161.292	1.528	6.555	75.029	422.555

Fuente: Ministry of Finance, Institute of Fiscal and Monetary Policy, Financial Statistics of Japan, varios años.