

**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

**CAPITULO -3-**

**DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA INVERSION EXTERIOR DIRECTA**

**JAPONESA: ESPECIALIZACION REGIONAL**



### **3.1- MARCO GENERAL**

En este capítulo se aborda la distribución de la inversión exterior directa por grandes áreas geográficas. Partiendo de un marco general, en el cual se exponen los principales rasgos desde el punto de vista espacial, se continua con un análisis más pormenorizado, en el apartado 3.2, en el cual se describen las particularidades de la IED japonesa en cada zona.

El examen de la inversión directa japonesa en Europa no se trata en este capítulo sino en el siguiente. Su profundización adquiere una importancia especial por considerarla el marco ineludible para el posterior estudio de la IED japonesa en España, así como la base para establecer los principales rasgos comunes y diferenciales entre ambas.

#### **3.1.1 - Cambios Temporales en el Destino Geográfico de la Inversión Exterior Directa de Japón**

Espacialmente, la distribución de la inversión exterior directa de Japón ha ido variando a través del tiempo. Durante los años cincuenta y sesenta se concentró en primer lugar en Norteamérica, que representaba, en 1969, el 27,6 por cien de la inversión total acumulada, en segundo lugar Asia con el 21 por ciento, en tercer lugar América Latina con el 19,1 por cien, en cuarto lugar Oriente Medio y Europa con el 11,7 y 11,5 por cien respectivamente, en quinto lugar Oceanía, con el 6,1 por cien, y por último Africa que representaba el 2,9 por cien de la inversión exterior directa total acumulada, cuadro 3.1.

- Durante los primeros años setenta, 1970-1974, se produce un aumento importante en la inversión que se dirige al Sudeste Asiático y a Latinoamérica, que crece a una tasa media para este periodo del 42,4 y 45 por cien respectivamente, pasando a ser el Sudeste Asiático el área más importante, con el 24,4 por cien de la inversión total acumulada,

Norteamérica queda en segundo lugar, 23,5 por cien y América Latina en tercer lugar, 19,8 por cien, cuadro 3.1.

Las inversiones japonesas en el Sudeste Asiático, especialmente en Tailandia, Hong-Kong, Taiwan y Singapur persiguen estrategias de desarrollo basadas en la sustitución de importaciones o bien orientadas a la exportación, y favorecen por ello la entrada de tecnología y capital extranjero. Las empresas japonesas, que temen perder estos mercados de exportación, aprovechan las medidas de atracción de capital de los gobiernos e invierten con el objetivo de evitar las barreras a las importaciones y tomar ventaja de las nuevas zonas que se crean para procesar bienes destinados a la exportación, como por ejemplo en Taiwan (Kaoshiung Export Processing Zone) y en Corea del Sur (Masan Free Export Processing Zone), estas zonas actúan como minipuertos francos, sin tarifas ni cuotas para las importaciones que son procesadas y luego exportadas como productos acabados o semiacabados, ofreciendo también variedad de incentivos fiscales y financieros<sup>1</sup>.

**CUADRO 3.1**  
**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA IED ACUMULADA DE JAPON**  
(Mill. \$)

REGION	1969		1974		1979	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
NORTEAMERICA	723	27,6	2.971	23,5	8.202	25,8
LATINOAMERICA	499	19,1	2.506	19,8	5.580	17,5
ASIA	560	21,0	3.087	24,4	8.643	27,2
ORIENTE MEDIO	306	11,7	1.283	10,1	2.101	6,6
EUROPA	302	11,5	1.362	10,8	3.893	12,2
AFRICA	77	2,9	308	2,4	1.306	4,1
OCEANIA	159	6,1	745	5,9	2.078	6,5
OTROS			404	3,2		
<b>TOTAL</b>	<b>2.619</b>	<b>100,0</b>	<b>12.664</b>	<b>100,0</b>	<b>31.804</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Notificaciones del Ministerio de Finanzas de Japón, varios años.

<sup>1</sup>Ozawa, T; (1982), "Multinationalism, Japanese Style", Op. cit. págs. 11 a 15.

La pequeña y mediana empresa japonesa tiene un papel importante en este tipo de inversión. Aproximadamente el 80 por cien de la inversión exterior manufacturera de la pequeña y mediana empresa en este periodo esta localizada en Asia, y la mayor parte en las zonas de proceso de exportaciones de Taiwan y Corea del Sur. La mayoría de estas inversiones son en industrias relativamente estandarizadas, trabajo-intensivas como los textiles, productos eléctricos y químicos<sup>2</sup>.

- A finales de los años setenta, la distribución regional presenta el mismo ranking de importancia en cuanto a los tres países de principal destino, si bien se observa que la participación del Sudeste Asiático y de Norteamérica ha aumentado mientras que la de América Latina ha disminuido, como resultado de las crisis políticas y económicas de la zona. Por otro lado destaca durante este periodo, 1974-1979, un aumento de la importancia de Europa como área de destino, que pasa de representar el 10,8 por cien de la inversión total acumulada en 1974, al 12,2 por cien en 1979, por contra el atractivo de los países de Oriente Medio disminuye considerablemente, pasando del 10,1 por cien de la inversión total acumulada en 1974 al 6,6 por cien en 1979, cuadro 3.1.

- La primera mitad de los años ochenta traerá consigo nuevos cambios en el destino de la inversión exterior. De este modo, desde el punto de vista de inversión corriente, Asia y América Latina empiezan a perder importancia como principales países de destino. En el caso de Asia las estrictas políticas respecto a la inversión extranjera y la estrechez del mercado y en el caso de Latinoamérica el problema de la deuda externa fueron importantes factores de influencia, mientras que la inversión en Norteamérica aumenta notablemente y, por otro lado, Europa se configura progresivamente como una área de vital importancia, esta inversión está motivada, en parte, por la percepción de un mayor proteccionismo en estas áreas<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup>Tsurumi, Y; (1976), "The Japanese Are Coming", Op. cit. pág.78.

<sup>3</sup>Lincoln, E; (1993), "Japanese Trade and Investment Issues", en Unger & Blackburn ed; Japan's Emerging Global Role, págs. 136 y 137.

A partir de 1982, la inversión exterior directa a Norteamérica excede a la inversión en Asia y desde 1984 la inversión en Europa también ha sido superior a la inversión en los países asiáticos, estimuladas ambas por el elevado crecimiento de sus economías, el deseo de las empresas japonesas de responder rápidamente a la cambiante demanda local, y de disminuir las fricciones comerciales, cuadro 3.2.

**CUADRO 3.2**  
**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA IED CORRIENTE DE JAPON**  
**(Mill.\$)**

REGION	1981		1982		1983		1984		1985	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
NORTEAM.	2.522	28,2	2.905	37,7	2.701	33,2	3.544	34,9	5.495	44,9
LATINOAM.	1.181	13,2	1.503	19,5	1.878	23,1	2.290	22,5	2.616	21,4
ASIA	3.338	37,4	1.384	18,0	1.847	22,7	1.628	16,0	1.435	11,8
EUROPA	798	8,9	876	11,4	990	12,2	1.937	19,1	1.930	15,8
OTROS	1.092	12,3	1.035	13,4	729	8,8	756	7,4	741	6,1
<b>TOTAL</b>	<b>8.931</b>	<b>100,0</b>	<b>7.703</b>	<b>100,0</b>	<b>8.145</b>	<b>100,0</b>	<b>10.155</b>	<b>100,0</b>	<b>12.217</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Notificaciones del Ministerio de Finanzas de Japón, en MITI, "News From MITI", varios años.

- Desde la segunda mitad de los años ochenta, la inversión exterior directa se expande rápidamente, con una tasa media de crecimiento del 34 por cien para el periodo 1985-1990, ayudada por la apreciación de yen después de los Acuerdos Plaza. Dicho crecimiento va dirigido principalmente a Norteamérica y a Europa, configurándose ésta última como el segundo lugar de destino de la inversión directa, cuadro 3.3.

La inversión a estas dos áreas, Norteamérica y Europa, crece un 83 por cien en el periodo 1986-90, influida, además de por los factores vistos anteriormente (elevado crecimiento de sus economías, existencia de fricciones comerciales y peligro de cierto proteccionismo, apreciación de yen y cambiante demanda local), por las estrategias de globalización de las empresas así como también por los fenómenos de integración

regional, especialmente en el caso de Europa con la creación del mercado único en 1992 para los países de la Comunidad Económica Europea<sup>4</sup>.

Por otro lado, la inversión en los países del Sudeste Asiático se revitaliza durante este periodo, manteniéndose en tercer lugar de importancia debido a sus ventajas de costes salariales, al crecimiento de los mercados locales, a la liberalización de las políticas de inversión extranjera por parte de los países asiáticos y también al crecimiento económico de los países desarrollados, factor este último que provoca mayores exportaciones desde las bases de producción japonesas instaladas en esta zona.

La producción doméstica había permitido, hasta ahora, el mantenimiento de pocos stocks durante el proceso de fabricación, buena comunicación entre las diferentes unidades de producción, y un mayor énfasis en la sustitución de trabajo por capital, lo que a su vez comportaba una mayor calidad de producto a través de menores defectos en el ensamblaje. La apreciación del yen después de los Acuerdos Plaza supone un aumento de costes que muchos productores no pueden compensar vía sustitución de trabajo por capital. Para evitar una pérdida de competitividad deciden trasladar sus bases de producción al Sudeste Asiático<sup>5</sup>.

Dentro del área asiática, si bien la inversión en los países NIC's, (Corea, Taiwan, Hong-Kong y Singapur), sigue siendo la zona de mayor destino, entre el 50 y el 60 por cien de la inversión japonesa en Asia, los países de ASEAN (Tailandia, Malasia, Filipinas e Indonesia), van cobrando progresiva importancia en la inversión directa, igualando a los NIC's en 1990, año en el que ambos grupos de países representaron el 5,7 y el 5,9 por cien de la inversión directa corriente de Japón, cuadro 3.3.

---

<sup>4</sup>Higashi, C; Lauter, G.P; (1993), "The Internationalization of the Japanese Economy", Op. cit. pág. 328.

<sup>5</sup>Lincoln, E; (1993), "Japanese Trade and Investment Issues", Op. cit. págs. 139 y 140.

La inversión en Latinoamérica experimenta una disminución progresiva a partir de 1985, situándose al mismo nivel que la inversión en Asia en 1987, y a partir de este año colocándose en cuarto lugar, cuadro 3.3. Los países que más afectados quedan por el descenso son los paraísos fiscales: Bahamas, Panamá y las Cayman, donde muchas empresas japonesas tienen establecidas subsidiarias en el sector financiero<sup>6</sup>.

- Desde principios de los años noventa, el estancamiento de la economía japonesa afecta a la inversión exterior directa, que también experimenta una caída continua a partir de 1989, con un descenso del 15,7 por cien en 1990, del 26,9 en 1991 y del 17,9 en 1992, tendencia que se rompe en 1993 año en el que la inversión directa crece un 5,5 por cien. Las áreas que recogen esta disminución en mayor medida son Norteamérica en primer lugar, que pasa de una inversión corriente de 33.902 millones de dólares en 1989, a 14.572 millones de dólares en 1992, lo que representa una disminución del 57 por cien, y Europa en segundo lugar, que pasa de una inversión corriente de 14.808 millones de dólares en 1989, a 7.061 millones de dólares en 1992, lo que representa una disminución del 52 por cien, cuadro 3.3.

Entre las razones de esta disminución en las áreas más desarrolladas puede destacarse una cierta saturación de la inversión en estas zonas que además están padeciendo una demanda estancada e incluso recesiva, y también ha tenido influencia el comportamiento poco satisfactorio de la inversión exterior en esta zona, especialmente cuando se compara con el comportamiento en los países asiáticos<sup>7</sup>.

La inversión en Asia es la que registra el menor descenso, pasando de 8.238 millones de dólares en 1989, a 6.425 millones de dólares en 1992, lo que representa una disminución del 28 por cien, con lo cual aumenta su participación en la inversión total, el 18,8 por

---

<sup>6</sup>Komiya, R; Wakasugi, R; (1991), "Japan's Foreign Direct Investment", The Annals of American Academy of Political and Social Science; Op. cit. pág.55 y 56.

<sup>7</sup>JETRO, (1994), "JETRO White Paper on Foreign Direct Investment", marzo, pág. 16.

cien de la inversión total directa en 1992, cuadro 3.3. Este interés por expandir la capacidad de producción en Asia responde a la necesidad de las empresas japonesas de reducir los costes de producción, con el objetivo de seguir manteniendo la competitividad de sus productos, perdida a raíz de la continua apreciación de la divisa japonesa.

Por último la inversión en América Latina ha experimentado un descenso de casi el 48 por ciento, entre 1989 y 1992, aunque su participación en el total de la inversión exterior directa apenas ha variado representando el 8 por cien del total invertido, cuadro 3.3.

En definitiva, si analizamos la inversión acumulada en 1994, el destino mas importante es Norteamérica, concretamente Estados Unidos (41,9 por cien del total de IED), en segundo lugar Europa (19,4 por cien), en tercer lugar Asia (16,4 por cien) y en cuarto lugar Latinoamérica (11,9 por cien), siendo muy pequeñas las participaciones del resto de las áreas, cuadro 3.3.

**CUADRO 3.3**  
**DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA IED CORRIENTE DE JAPON**  
(Mill. \$)

REGION	1987		1989		1990		1992		1994		1951-94	
	VALOR	%	VALOR	%								
NORTEAMERICA	15357	46,0	33902	50,2	27192	47,8	14572	42,7	17823	43,4	202690	43,7
USA	14704	44,1	32540	48,2	26128	45,9	13819	40,5	17331	42,2	194429	41,9
LATINOAMERICA	4816	14,4	5238	7,8	3628	6,4	2726	8	5231	12,7	55148	11,9
ASIA	4868	14,6	8238	12,2	7054	12,4	6425	18,8	9699	23,6	76216	16,4
NIC'S	2581	7,7	4902	7,3	3354	5,9	1921	5,6	2865	6,9	32681	7,1
ASEAN	1030	3,1	2782	4,1	3241	5,7	3198	9,4	3888	9,5	33342	7,2
CHINA	1227	3,7	438	0,6	349	0,6	1070	3,1	2565	6,2	8729	1,9
ORIENTE MEDIO	63	0,2	66	0,1	27	0	709	2,1	290	0,7	4737	1,0
EUROPA	6576	19,7	14808	21,9	14294	25,1	7061	20,7	6230	15,2	89867	19,4
AFRICA	273	0,8	671	1	551	1	238	0,7	346	0,8	7698	1,7
OCEANIA	1,413	4,2	4618	6,8	4166	7,3	2406	7	1432	3,5	27250	5,9
TOTAL	33364	100,0	67540	100,0	56911	100,0	34138	100,0	41051	100,0	463606	100,0

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón y MITI, " News From MITI", varios años.

### 3.1.2 - Especialización Regional

Desde el punto de vista de especialización regional, la inversión exterior directa japonesa se ha caracterizado básicamente desde finales de los sesenta hasta mediados de los años setenta, por la elevada concentración del sector primario, concretamente minería, petróleo en Sumatra e Indonesia, hierro y cobre en Malasia, Filipinas y la India, y gas natural en Brunei, destacan entre otros proyectos en los países asiáticos<sup>8</sup>, cuadro 3.4.

En cuanto a la inversión en industria manufacturera existe una elevada concentración en Asia en primer lugar y en América Latina después, si bien, además de la tradicional inversión en el sector textil y en el sector de los metales, se observa en ambos casos, un crecimiento importante de la inversión en el sector químico, y de la maquinaria eléctrica, ésta última especialmente en Asia, área que ya representa casi el 40 por cien de la inversión exterior directa de Japón en el sector manufacturero, cuadro 3.4.

Este tipo de inversión obedece al deseo de instalar bases de producción de sectores trabajo-intensivos y de fácil tecnología, como el textil y la maquinaria eléctrica, en zonas con menores costes de fabricación, como Asia y Latinoamérica, para poder abastecer los mercados locales y aumentar las exportaciones a terceros países, como los países desarrollados y a Japón<sup>9</sup>. Así, a mediados de los años setenta, aproximadamente el 43 por cien de la inversión directa de Japón en Asia, se concentra en el sector manufacturero; en Latinoamérica la proporción es del 54 por cien, cuadro 3.4.

La inversión en el sector servicios se localiza durante esta época, en los países desarrollados, especialmente en Norteamérica y en segundo lugar Europa. En ambos

---

<sup>8</sup>Komiya, R; Wakasugi, R; (1991), "Japan's Foreign Direct Investment", The Annals of American Academy of Political and Social Science, Op. cit. pág.51.

<sup>9</sup>Hamada, K; (1973), "Japanese Investment Abroad", Op. cit. págs. 177 a 181.

casos esta especialización se da tanto desde el punto de vista de la inversión total exterior de Japón en el sector terciario, como desde el punto de vista de la inversión directa total de Japón en Estados Unidos y en Europa respectivamente, cuadro 3.4.

Si comparamos los cambios en la distribución sectorial de la inversión exterior japonesa entre 1976 y 1983, se observa en primer lugar que hay un descenso en la inversión en el sector primario en favor del sector de comercio y servicios. En todas las regiones disminuye la inversión en recursos naturales, pero especialmente en Oriente Medio, donde se concentraba en inversiones relacionadas con el petróleo. Hasta la crisis de 1973, la demanda de petróleo permaneció relativamente alta, como reflejo del cambio en las fuentes de abastecimiento energético, del dinamismo de la mecanización y de la expansión de las industrias petroquímicas. El aumento de los precios del crudo supuso un detonador para el inicio de esfuerzos en la conservación de la energía, en la búsqueda de nuevas fuentes alternativas y en la lucha contra la contaminación. Todos estos esfuerzos se tradujeron en una reducción de la dependencia energética. De hecho la elasticidad de la demanda de petróleo pasó del 1,44 para 1965-73 a 0,53 para 1974-88<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup>Sato, K; (1991), "Japan's Resource Imports", *The Annals of American Academy*, Op. cit. pág. 84.

**CUADRO 3.4**  
**IED ACUMULADA DE JAPON, POR REGIONES Y SECTORES**  
(Mill. \$)

	Norteam.		Latinoam.		Asia		Oriente M		Europa		Africa		Oceania		Total	
	1976	1983	1976	1983	1976	1983	1976	1983	1976	1983	1976	1983	1976	1983	1976	1983
Alimentación	58	406	71	161	95	195	0	0	36	55	8	8	36	59	303	883
Textiles	65	227	247	390	683	1.134	4	4	21	170	31	39	4	6	1.057	1.969
Madera y Pulpa	243	500	130	190	112	179		0			0	0	77	123	562	991
Química	69	473	386	547	278	1.197	174	1.096	57	199	1	16	93	99	1.058	3.626
Metales Ferrosos y no Ferr.	212	534	311	1.297	217	1.550	24	59	37	206	14	93	70	348	885	4.087
Maquinaria General	90	451	170	334	90	441	6	11	61	164		0	6	33	422	1.434
Maquinaria Eléctrica	155	1.509	124	291	277	688	4	12	27	294	3	6	12	23	602	2.824
Maquinaria de Transporte	33	818	188	610	130	475	3	4	8	149	0	11	29	242	392	2.309
Otros	40	323	43	104	249	682	38	40	34	191	3	6	4	73	412	1.418
<b>Subtotal Sector II</b>	<b>965</b>	<b>5.241</b>	<b>1.670</b>	<b>3.924</b>	<b>2.131</b>	<b>6.540</b>	<b>254</b>	<b>1.225</b>	<b>282</b>	<b>1.428</b>	<b>61</b>	<b>179</b>	<b>331</b>	<b>1.006</b>	<b>5.694</b>	<b>19.542</b>
Agricultura	36	237	60	168	105	240	2	2	0	0	4	7	35	88	242	742
Pesca	18	88	28	85	40	87	0	1	2	2	27	65	22	47	138	375
Minería	401	846	586	1.421	1.797	5.612	398	39	851	859	353	571	407	1.325	4.793	10.673
<b>Subtotal Sector I</b>	<b>455</b>	<b>1.171</b>	<b>674</b>	<b>1.674</b>	<b>1.942</b>	<b>5.939</b>	<b>400</b>	<b>42</b>	<b>853</b>	<b>861</b>	<b>384</b>	<b>643</b>	<b>464</b>	<b>1.460</b>	<b>5.173</b>	<b>11.790</b>
Construcción	58	184	64	158	23	143	3	30	4	40	0	20	2	16	155	591
Comercio	1674	6.025	204	698	150	776	3	14	303	1.660	2	7	89	467	2.426	9.646
Banca y Seguros	459	2.122	255	569	155	403	18	66	472	1.720	1	3	28	87	1.388	4.969
Servicios		675		382		1.458		4		130		589		101		3.340
Transporte	31			2.192		123		2		3		651		8		3.009
Servicios Inmobiliarios	590		10			238				46				12		896
Otros	640	1.287	238	1.064	466	556	62	85	748	975	198	777	50	386	2.403	5.130
<b>Subtotal Sector III</b>	<b>2.831</b>	<b>10.914</b>	<b>761</b>	<b>5.073</b>	<b>794</b>	<b>3.696</b>	<b>86</b>	<b>201</b>	<b>1.527</b>	<b>4.573</b>	<b>201</b>	<b>2.689</b>	<b>169</b>	<b>2.538</b>	<b>6.372</b>	<b>27.581</b>
<b>Total</b>	<b>4.252</b>	<b>17.327</b>	<b>3.106</b>	<b>10.671</b>	<b>4.868</b>	<b>16.174</b>	<b>740</b>	<b>1.469</b>	<b>2.662</b>	<b>6.863</b>	<b>647</b>	<b>2.868</b>	<b>964</b>	<b>2.868</b>	<b>17.239</b>	<b>58.913</b>

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón, en MITI, "News From MITI", varios años.

Para las regiones desarrolladas, el peso fuerte lo sigue constituyendo el sector terciario, aunque como se observa en el cuadro 3.4, el sector manufacturero aumenta su participación en la inversión total en Norteamérica, especialmente en el sector de maquinaria eléctrica, y en Europa destaca también la inversión en el sector de maquinaria eléctrica, seguida por el sector de productos metálicos y por el sector químico.

En líneas generales puede decirse que de 1976 a 1983 no hay variación por sectores; la inversión exterior se concentra primero en el sector terciario, luego en manufactura y en tercer lugar en recursos naturales. Por áreas, en los países desarrollados se concentra en el sector terciario pero con aumento de la participación en el sector manufacturero. En las áreas en desarrollo el sector primario disminuye en favor de las manufacturas y del comercio y los servicios.

Por sectores y regiones, la inversión en el sector primario se dirige principalmente a Asia, representa el 50 por cien de la inversión total en el sector primario; en manufacturas Asia y América Latina representan conjuntamente un 53,54 por ciento, y en comercio y servicios, Norteamérica representa aproximadamente el 40 por ciento y Europa el 16 por cien, cuadro 3.4.

- A partir de la segunda mitad de los años ochenta, la inversión exterior experimenta un elevado crecimiento propiciado, en parte, por la continua apreciación del yen. Durante los años 1987 y 1988 la inversión en la industria manufacturera crece a tasas sin precedentes, 105 por cien en 1987 y 76 por cien en 1988. Destacan durante estos años, las inversiones en equipo de transporte (vehículos) y maquinaria de precisión en Estados Unidos y en Europa, en maquinaria eléctrica también se llevan a cabo numerosos

proyectos tanto en Europa, Estados Unidos como en Asia, así como en alimentación, industria química y en textiles<sup>11</sup>.

La inversión no manufacturera intensifica durante esta segunda mitad de los años ochenta su carácter internacional, respondiendo a las estrategias de globalización. Las entidades financieras aumentan su presencia en el exterior en respuesta a la mayor competencia a nivel mundial, reforzando y animando a sus subsidiarias a expandir sus actividades, acompañando al desarrollo de la producción en el exterior y a la integración de los mercados en la Comunidad Económica Europea. En inmuebles, los inversores japoneses refuerzan su posición principalmente en Estados Unidos y en Europa, a la vez que se introducen en nuevas áreas como Asia y Oceanía. En cuanto a servicios, la mayor parte se localiza en Estados Unidos, aunque destaca el aumento de inversión en empresas de software, así como de consultoría tanto en Europa como en Asia<sup>12</sup>.

- En términos de inversión acumulada, si se compara la inversión en 1983, cuadro 3.4, con la inversión en 1989, cuadro 3.5, se observa en primer lugar, un descenso de la participación relativa de la inversión manufacturera y de la inversión en el sector primario, en favor de la inversión en los servicios, que en 1989 representaban el 65 por cien de la IED acumulada.

Por sectores y regiones destaca el notable aumento en la concentración de la inversión manufacturera en Norteamérica, que si en 1983 representaba el 27 por cien de la inversión total de Japón en manufacturas, en 1989 representaba el 50,7 por cien. Lo mismo puede decirse para el caso de Europa que pasa del 7 por cien en 1983, al 12 por cien de la inversión total de Japón en manufacturas en 1989. Por el contrario, el resto de

---

<sup>11</sup>Satake, T; (1991), "Trends in Japan's Direct Investment Abroad in FY 1988", Research Institute of Overseas Investment, Export-Import Bank of Japan, monográfico, págs. 19 a 24.

<sup>12</sup>Ibid; págs. 24 a 28.

los países, especialmente Asia y Latinoamérica disminuyen su participación relativa en la inversión exterior en manufacturas, cuadros 3.4 y 3.5.

En el sector servicios, las participaciones relativas se mantienen más estables, si bien destaca el aumento de la participación de Europa, que se concentra básicamente en el sector de finanzas y seguros, y algo menor de Estados Unidos, concentrada en el sector inmobiliario, cuadros 3.4 y 3.5.

En el sector primario, también hay una cierta estabilidad en las participaciones; puede destacarse el aumento de participación de Estados Unidos y Oceanía, concentrados básicamente en la minería, y en el caso de Oceanía también en los recursos forestales, cuadros 3.4 y 3.5.

- Desde principios de los años noventa, con la crisis, se produce una caída de la inversión directa de Japón en el exterior, esta disminución afecta tanto a la inversión en manufacturas como a la inversión en servicios, si bien serán éstos últimos los que mayores tasas de disminución experimentarán, especialmente los sectores de finanzas y seguros, servicios inmobiliarios y transporte (cuadro 2.4).

Norteamérica en primer lugar, con una disminución del 57 por cien, entre 1989 y 1992, y Europa en segundo lugar, con una disminución del 52 por cien, son las dos áreas que recogen la mayor pérdida de inversión, cuadro 3.3, esta menor inversión afecta especialmente a los sectores de maquinaria general, maquinaria eléctrica y electrónica, química y material de transporte. En el sector no manufacturero, que registra una disminución del 57 por cien entre 1989 y 1992 tanto en Norteamérica como en Europa, los sectores más afectados serán el comercio, las finanzas y los seguros, y el sector inmobiliario<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup>Lincoln, E; (1993), "Japan's New Global Role", Brookings Institution, págs. 66 y 67.

La inversión en Asia es la que registra el menor descenso, una disminución del 28 por cien, entre 1989 y 1992 (cuadro 2.1). En particular, la inversión en China es la única con un aumento continuo desde 1989. En una inversión dirigida en su mayoría al sector manufacturero, concretamente a la industria textil, la eléctrica y los componentes electrónicos.

La inversión en América Latina ha experimentado un descenso de casi el 48 por ciento, entre 1989 y 1992 (cuadro 2.1), esta disminución se debe básicamente a la caída de la inversión en el sector de finanzas y seguros, ya que la inversión manufacturera corriente representa menos de la cuarta parte del total de inversión japonesa en Latinoamérica. La inversión financiera se concentra en los paraísos fiscales de Panamá y de las islas Cayman, ambos países representaban en 1994, el 56 por cien de la inversión japonesa acumulada en Latinoamérica.

- Desde el punto de vista de la evolución de la inversión acumulada durante los últimos años, 1989 a 1994, existen muy pocas variaciones en la participación de los tres sectores en la inversión exterior directa total, el sector primario reduce un poco su participación total, del 6,9 por cien en 1989, al 5,1 por cien en 1994, disminución que recoge el sector secundario que aumenta un poco su participación, del 26,6 por cien en 1989, al 28,3 por cien en 1994, en cuanto al sector terciario apenas hay variación, del 66,5 por cien al 66,6 por cien, cuadro 3.5.

Por sectores y regiones, Norteamérica ha disminuido su participación en la inversión exterior total en manufacturas, pasando de representar el 51 por cien en 1989, al 46 por cien en 1994, los principales sectores afectados por la menor participación han sido la maquinaria eléctrica, el material de transporte y la maquinaria general. La participación del sector servicios ha aumentado ligeramente, del 43 por cien al 45,5 por cien del total de inversión en servicios en 1994, pero dentro del grupo aumentan la participación los

## **3.2- DISTRIBUCION POR AREAS**

### **3.2.1 - Inversión Exterior Directa en Asia**

#### **Evolución de la Inversión Durante el Decenio de 1960 y 1970**

Un factor determinante en la evolución de la inversión exterior directa a los países del Sudeste Asiático fue el cambio en la dotación de factores de la economía japonesa, que ocurrió entre finales de los años sesenta y principios de los setenta, pasando de ser un país abundante en trabajo a serlo en capital, esta escasez de mano de obra, especialmente joven, aceleró los aumentos salariales.

Mientras que el aumento medio de los salarios se situó en un 8 por cien de promedio para el periodo 1955-65, pasó a ser el doble, el 16 por cien de promedio para el periodo 1965-75. Además de este aumento del ritmo de crecimiento salarial debido a una demanda de trabajo no cubierta por la oferta, hay que añadir el aumento salarial, medido en dólares, debido a la considerable revaluación del yen a partir de 1971.

Dado que el aumento de los salarios domésticos, medidos en dólares, hubiera provocado un aumento en los costes laborales unitarios, en dólares, a menos que los aumentos de productividad los compensaran, las empresas japonesas empezaron a invertir en países en desarrollo como Asia y América Latina donde los niveles salariales eran menores.

Así por ejemplo, el salario por hora trabajada en la industria manufacturera era en 1965 de 0,52 dólares en Japón, 2,61 dólares en Estados Unidos, 1,03 dólares en Alemania Occidental, 0,07 dólares en la República de Corea y 0,54 dólares en Méjico. En 1975 estos niveles salariales fueron estimados en 3,65 dólares en Japón, 4,76 dólares en

Estados Unidos, 3,93 dólares en Alemania Occidental, 0,34 dólares en la República de Corea y 1,38 dólares en Méjico<sup>14</sup>.

El salario medio de Japón se aproximó de esta manera al de Estados Unidos y de Alemania Occidental. Este factor forzó a las industrias domésticas intensivas en trabajo a reducir su producción dentro del país. Las empresas japonesas, básicamente las del sector textil y algunas del sector de maquinaria eléctrica, invirtieron en los países en desarrollo con el objetivo de tomar ventaja de sus relativamente bajos salarios<sup>15</sup>.

Durante los años sesenta los textiles de algodón se movieron hacia Asia, mientras que las fibras sintéticas, de mayor valor añadido se consolidaban en Japón. Sin embargo la inversión exterior en el sector textil no fue sólo impulsada por la búsqueda de salarios más bajos, sino también para preservar los mercados de Japón, ya que los textiles habían constituido uno de los principales productos de exportación japonesa durante mucho tiempo, por tanto para hacer frente a la competencia de las industrias textiles recientemente instaladas en Asia, se hizo necesario producir localmente. Más tarde se inició la inversión exterior en las fibras sintéticas, cuando el mercado doméstico japonés quedó saturado y se hacía necesaria una mayor competencia por el mercado asiático. A finales de la década la mitad del output industrial había sido exportado<sup>16</sup>.

Los rasgos más característicos de estas inversiones en el sector textil eran su elevada concentración en Asia, la inversión se realizaba en la mayor parte de los casos en forma de joint venture, la inversión de capital por proyecto era mediana y la participación de las compañías comerciales era muy activa, actuando como organizadoras, consultoras, financieras, e incluso iniciadoras<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup>Japan Economic Research Center, (1977), "Future of Labor Problems", Tokyo, monográfico.

<sup>15</sup>Sekiguchi, S; (1979), "Japanese Direct Foreign Investment", Publication Press, Baltimore, págs. 58 y 59.

<sup>16</sup>Steven, R; (1990), "Japan's New Imperialism", Sharpe Inc; New York, págs. 69 y 70.

<sup>17</sup>Yoshihara, K; (1976), "Japanese Investment in Southeast Asia", Univ. of Hawaii Press, pág. 126.

Otra gran industria manufacturera de inversión exterior en Asia durante los años sesenta fue la de productos electrónicos de consumo y productos eléctricos, que se convirtió en una industria orientada a la exportación a raíz de la saturación del mercado japonés de radios, televisores, grabadoras, aspiradoras, cocinas, y ventiladores. Esta industria, al igual que el textil apuró al máximo sus recursos de mano de obra barata en Japón antes de internacionalizarse. Los rasgos de la inversión en esta industria eran diferentes a los de la industria textil. El mercado estaba dominado por unas pocas empresas, pero a pesar de ello la inversión era pequeña, la participación de las compañías comerciales no era necesaria y las joint ventures no eran tan generalizadas como en el caso de los textiles<sup>18</sup>.

Mientras que el acceso al mercado era la estrategia que existía tras la inversión en textiles, tenía poca importancia en el caso de la electrónica, ya que los mercados perseguidos eran los de los países desarrollados, incluido Japón. Al aumentar la importancia de la inversión en electrónica también aumentó la función de estas inversiones como proveedoras de partes y componentes a Japón. Dado que la electrónica, por tanto, era una industria de exportación no era bienvenida en los países asiáticos que durante estos años pusieron en marcha políticas de desarrollo basadas en la sustitución de importaciones, como por ejemplo Indonesia y Tailandia en menor grado<sup>19</sup>.

La inversión manufacturera de Japón en el Sudeste Asiático siguió, por tanto, un modelo "bifurcado". Por un lado en Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur, llamados NIC's, la inversión tiene como objetivo la exportación de los productos, fabricados localmente, a Japón y a otros países industriales. La inversión se centra en la industria eléctrica y electrónica.

Por otro lado, la inversión japonesa en los países ASEAN, puede ser clasificada como una inversión substituidora de importaciones, ya que satisface los requerimientos de una

---

<sup>18</sup>Ibid; pág. 133.

<sup>19</sup>Steven, R; (1990), "Japan's New Imperialism", Op.cit. pág. 71.

industrialización orientada a sustituir las importaciones del país receptor. Este segundo tipo de inversión tiene como objetivo el acceso al mercado doméstico del país receptor y se centra en los bienes de consumo del sector manufacturero, como el textil. Los bienes producidos se venden básicamente en el mercado doméstico del país receptor, cuadro 3.6. Este modelo "bifurcado" va a permanecer prácticamente invariable hasta la primera mitad de los años ochenta<sup>20</sup>.

**CUADRO 3.6**  
**VENTAS POR MERCADOS**  
**IED MANUFACTURERA DE JAPON EN ASIA**  
**(Año 1973)**

	Mercado País Receptor (%)	Japón (%)	Otros Mercados (%)
TAIWAN	45,2	42,7	9,4
COREA	52,4	34,4	13,3
SINGAPUR	62,5	4,9	32,2
INDONESIA	96,0	3,9	0,1
HONG KONG	29,1	0,4	69,9
TAILANDIA	93,8	0,6	5,5
MALASIA	87,3	7,8	4,8
<b>TOTAL ASIA</b>	<b>69,1</b>	<b>3,8</b>	<b>22,5</b>

Fuente: MITI, en Sakurai, (1982).

Durante los años setenta aparecieron bastantes estudios referentes a los países asiáticos, NIC's y ASEAN. Los estudios más representativos son los de Hirono (1969) en Singapur, Tanaka (1971) en ASEAN, Sakurai (1975) en Tailandia, Inamura (1977) en Filipinas y Yoshihara (1976) en el Este y Sudeste Asiáticos. El objetivo principal de estos estudios era el análisis de los factores, del país receptor, que afectaron a la decisión de invertir, y en algunos casos, el impacto en la economía del país receptor.

En los países de ASEAN, excluyendo Singapur, los principales determinantes de la inversión exterior desde principios de los años sesenta hasta principios de los setenta

<sup>20</sup>Sakurai, M; (1992), "Japanese Direct Foreign Investment and Asia", en Okuizumi et al. eds; The US-Japan Economic Relationship in East and Southeast Asia, págs.100 y 101.

fueron las restricciones a las importaciones, como tarifas arancelarias y cuotas<sup>21</sup>. Durante este periodo los países de ASEAN seguían estrategias de desarrollo basadas en la sustitución de importaciones, y para ello utilizaban como principales instrumentos de política las tarifas y otras barreras a la importación.

Como resultado de esta estrategia, la estructura de sus importaciones también cambió, con una reducción en la importación de bienes de consumo finales y un aumento en las importaciones de materias primas que servían como inputs para la producción de bienes de consumo. A la vez las importaciones de bienes de producción crecieron a gran escala<sup>22</sup>.

A consecuencia de esta política las firmas japonesas se vieron incapacitadas para exportar los bienes de consumo final a esta región, bienes que constituían sus principales exportaciones a la zona. Pero al mismo tiempo los países de ASEAN no disponían de los suficientes recursos domésticos para financiar sus esfuerzos industrializadores, con lo cual pusieron en marcha algunas políticas para atraer al capital foráneo, como por ejemplo exenciones fiscales a las rentas de las subsidiarias durante un periodo de tiempo determinado, reducciones fiscales para los gastos de marketing, así como de formación y preparación de los empleados locales, exenciones arancelarias para las importaciones de maquinaria y materias primas necesarias y reducción de la entrada de nuevas empresas extranjeras competidoras a partir de cierto nivel de entrada<sup>23</sup>.

De esta manera los potenciales inversores manufactureros se encontraron en los países ASEAN con un mercado protegido para sus productos, con algunas medidas fiscales atractivas y con un nivel de salarios absoluto mucho más bajo que el de Japón.

---

<sup>21</sup>Sakurai, M; (1983), "Japan-ASEAN Industrial Cooperation: Economic and Non-Economic Issues, The Japan Institute of International Affairs, Tokyo, pág. 18.

<sup>22</sup>Kobayashi, M; (1986), "Economic Relations Between Japan and Asia-Pacific Region", en Scalapino ed; Economic Development in the Asia-Pacific Region, Univ. of California, págs. 174 a 178.

<sup>23</sup>Draper, C; (1974), "Private Foreign Investment in ASEAN", The Economic Cooperation Center for the Asian Pacific Region, Bangkok, cap. 3.

No obstante, hay que tener en cuenta que durante los años cincuenta y hasta principios de los ochenta, los gobiernos de los países de ASEAN tampoco se mostraron excesivamente entusiastas por la inversión extranjera. El capital estatal de estos países expandió su escala y su influencia, y no era demasiado partidario de permitir la entrada del capital extranjero en sus áreas de competencia, además el capital doméstico también se opuso, en general, a la entrada de competencia extranjera y presionó al gobierno para que protegiera sus intereses. Pero al mismo tiempo los gobiernos reconocían que el capital extranjero podía beneficiar al país, particularmente al aportar nueva tecnología, incrementar el empleo y aumentar los niveles de eficiencia de las empresas domésticas con la nueva competencia. Por ello incluso en el periodo en el que el capital estatal fue dominante, se admitió inversión extranjera, si bien bajo determinadas condiciones<sup>24</sup>.

En todos estos países la actividad empresarial estaba dominada por la etnia china, que controlaba básicamente los servicios (comercio, distribución y finanzas), y algunas actividades manufactureras que utilizaban tecnologías sencillas (agroindustrias, bienes de consumo, textiles y confección, joyería, alimentación, y componentes de automóviles). Para los gobiernos de Malasia, Indonesia y Tailandia el capital extranjero tenía dos graves inconvenientes: primero podía rivalizar con el poder estatal cuyo objetivo primordial era el desarrollo económico nacional, en segundo lugar los gobiernos temían que el capital extranjero pudiera aliarse con la comunidad china, aumentando el poder de estos grupos que el gobierno quería controlar<sup>25</sup>.

En Tailandia el capital japonés empezó a invertir a raíz del Primer Plan Económico de Desarrollo (1961-1966), el gobierno, a través del Board of Investment, ofreció al capital extranjero la mínima infraestructura necesaria, luego con la Investment Promotion Act de

---

<sup>24</sup>Phongpaichit, P; (1990), "The New Wave of Japanese Investment in ASEAN. Determinants and Prospects", Institute of Southeast Asian Studies, Singapur, pág. 69.

<sup>25</sup>Ibid; pág. 94.

1962 se estableció un clima más liberal para la inversión exterior, que favoreció a los intereses del capital japonés, empezando a invertir principalmente en la industria textil que pasó a ser la segunda industria manufacturera, detrás de la alimenticia, al final de la década. Aproximadamente media docena de joint ventures con capital japonés dominaron la industria textil transformándola en una moderna industria orientada a la exportación. Pero las inversiones japonesas también dominaron los sectores de hierro y acero, productos eléctricos domésticos y material de transporte, principalmente vehículos automóviles, a través de joint ventures en las que tuvieron un papel relevante las compañías comerciales japonesas, principalmente Mitsui y Mitsubishi<sup>26</sup>.

Según el Banco de Tailandia los países inversores exteriores más importantes, durante los sesenta y setenta, fueron Estados Unidos y Japón, cuya participación conjunta ha venido representando las tres cuartas partes de la inversión exterior total. Desde 1977 Japón se ha convertido en el primer país inversor, sobrepasando a Estados Unidos<sup>27</sup>.

Desde el punto de vista de la distribución sectorial de la inversión japonesa en Tailandia, más del 90 por cien de los fondos se han canalizado hacia tres grandes sectores: industria, comercio y construcción. La industria ha recibido más de la mitad de la inversión durante la década de los años setenta, y el principal sector ha sido tradicionalmente el sector textil. Sin embargo este sector ha seguido una evolución decreciente en contraste con las industrias metálicas y no metálicas, industria eléctrica y la maquinaria y equipo de transporte. Los otros dos grandes sectores: comercio y construcción empiezan a crecer a finales de los años setenta y especialmente a principios de los ochenta, si bien el sector del comercio experimenta fluctuaciones debido a los

---

<sup>26</sup>Suzuki, M; (1986), "Theory and Some Empirical Evidence of Japanese Foreign Investment in Thailand", Faculty of Economics, Thammasat Univ; April, monográfico.

<sup>27</sup>Wannitukul, W; (1985), "International Conflicts on Trade and Investment. Thailand-Japan Aspect", Economic Research Center, Nagoya Univ, págs. 20 y 21.

ciclos económicos mundiales así como también a la inestabilidad de la política interna durante los años setenta<sup>28</sup>.

En cuanto a la estructura de participación, las joint ventures con capital tailandés han sido la forma predominante en los proyectos de inversión. En 1988, por ejemplo, el 66 por cien de los proyectos de inversión japonesa eran joint ventures con empresas tailandesas, y el 18 por cien era propiedad total del inversor japonés<sup>29</sup>.

En Malasia, el capital japonés se posicionó, a mediados de los años sesenta, en las industrias trabajo intensivas, básicamente en el sector textil y el sector eléctrico, lo cual fue posible gracias a una relativa tranquilidad política en el país. En una década, el capital japonés era el líder en ambas industrias; de las 21 empresas del sector eléctrico controladas por capital extranjero, 10 eran japonesas, y de las 22 del sector textil, 15 también eran japonesas<sup>30</sup>. A principios de los años setenta, con la crisis de petróleo se inician numerosos proyectos relacionados con la explotación de recursos naturales: pulpa y madera, alimentos, minería, caucho y aceite de palma. Junto a estas inversiones también destacaron las de industria pesada, maquinaria y las de industria química<sup>31</sup>.

A comienzos de los años ochenta la economía malaya se encontró en plena recesión económica, el precio del petróleo había caído en el mercado mundial reduciendo buena parte de sus ingresos del exterior. El gobierno tuvo que replantearse el programa de política económica introducido a principios de los años setenta (New Economic Policy, NEP) basado en la expansión del capital estatal, reducción del poder económico de la etnia china, y un mayor poder para los indígenas, y puso en marcha, a mediados de los años ochenta, una política de captación de inversiones, japonesas y coreanas

---

<sup>28</sup>Ibid; pág 28.

<sup>29</sup>Yoshida, M; (1992), "Characteristics of Foreign Direct Investment in Thailand", en Tokunaga ed. Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence, Univ. of Tokyo Press, págs. 243 y 245.

<sup>30</sup>Chee, P.L; Lee, P.P; (1979), "The Role of Japanese Direct Investment in Malaysia", Institute of Southeast Asian Studies, págs. 10 a 15.

<sup>31</sup>Steven, R; (1990), "Japan's New Imperialism", Op. cit. págs. 192 y 193.

básicamente, con medidas que permitían el 100 por cien de propiedad del capital para grandes empresas exportadoras, y se concedían incentivos fiscales. Muchas de estas inversiones se canalizaron hacia zonas de libre-comercio, relativamente aisladas, con la finalidad de evitar colaboraciones con las empresas chinas<sup>32</sup>.

En Indonesia, el régimen nacionalista de Sukarno se opuso desde finales de los años cincuenta, a la entrada de inversiones del exterior con el objetivo de fortalecer el capital estatal y a los empresarios indígenas (pribumi), a la vez que controlaba al capital chino. No obstante a finales de los años sesenta la economía de indonesia adolecía de graves problemas de balanza de pagos. El nuevo régimen de Suharto reconocía que el poder de las empresas estatales había sido sólo parcialmente satisfactorio, también reconocía que el capital chino era vital para el crecimiento de la economía indonesia y que para solventar el problema de la balanza de pagos era necesario admitir una mayor proporción de inversión extranjera.

La Ley de Inversión Exterior de 1967 proporcionó el marco adecuado para la inversión extranjera, preservando sectores como servicios públicos, puertos, navegación, aviación, energía atómica y comunicaciones para el estado, y determinadas actividades para las empresas domésticas como por ejemplo la distribución. En la industria petrolífera el gobierno impuso un sistema de contrato que restringía la participación extranjera al 15 por cien de la producción total, como pago por la aportación de capital, experiencia y tecnología<sup>33</sup>.

En el periodo 1970-1974, el grueso de la inversión se dirigió a las manufacturas, básicamente textiles y químicas, atraídas por la abundancia de mano de obra barata. En

---

<sup>32</sup>Phongpaichit, P; (1991), "Japan's Investment and Local Capital in ASEAN Since 1985", en Yamashita ed; Transfer of Japanese Technology and Management to the ASEAN Countries, Op. cit. pág 33.

<sup>33</sup>Robinson, R; (1986), "Indonesia: The Rise of Capital", Allen & Unwin, Sydney, págs. 61 a 64.

1970 entraron 27 compañías, de las cuales 22 eran manufactureras y en 1973 se alcanzó el máximo con la entrada de 45 compañías japonesas manufactureras<sup>34</sup>.

Durante el periodo 1975-1980 destaca como mayor inversión no petrolífera, el proyecto de aluminio de Asahan en 1975, con una inversión inicial de 870 millones de dólares, llevado a cabo por la industria japonesa con plena financiación del gobierno japonés. El proyecto comportaba la construcción de una gran presa y una central hidroeléctrica en el río Asahan, una refinería de aluminio, que utilizaba la electricidad generada, y toda la infraestructura necesaria<sup>35</sup>.

Con la crisis del petróleo, Indonesia ostentó una situación de poder frente al capital extranjero, especialmente frente al capital japonés que carecía de recursos naturales propios, sobretodo petrolíferos y gasísticos. El gobierno indonesio mantuvo estrictos límites a la participación extranjera en los proyectos petrolíferos, como por ejemplo el requerimiento de que la participación del capital fuera indonesia en diez años, todas las inversiones debían ser en forma de joint venture, y favorecer a la etnia nativa (pribumi). No obstante algunos de estos requerimientos eran levantados cuando el proyecto requería una escala y un nivel tecnológico demasiado grandes para el capital local. Se concedió también prioridad a los proyectos de recursos naturales que mayores efectos de arrastre poseían<sup>36</sup>.

Durante este periodo el capital japonés se ha implicado en proyectos de desarrollo de recursos, en proyectos químicos, construcción y maquinaria, particularmente ensamblaje de vehículos, pero también en préstamos para proyectos petroquímicos y de gas natural. Indonesia es el mayor productor mundial de gas natural licuado, y suministra más del

---

<sup>34</sup>Ampo, (1980), "Special Issue on Transnacional Enterprises in Indonesia", vol. 12, n° 4, págs.10 y 17.

<sup>35</sup>Tsuchilla, T; (1984), "The Japanese Sphere of Influence: Multinational Investment in Asia", Ampo, Tokyo, vol. 15, n° 1.

<sup>36</sup>Panglaykim, J; (1983), "Japanese Direct Investment in Asean: The Indonesian Experience", Maruzen, Singapore, caps. 1y 2.

cincuenta por ciento de las importaciones japonesas de gas natural líquido. Los intereses japoneses en esta industria son considerables, principalmente en forma de préstamos pero también en forma de joint ventures. Durante los años ochenta las inversiones en gas natural y en petróleo han absorbido más del 50 por cien de las inversiones japonesas en Indonesia<sup>37</sup>.

La inversión japonesa en Indonesia ha ocupado tradicionalmente el primer puesto en valor de la inversión japonesa en Asia, con una inversión acumulada, en 1983, de 7.641 millones de dólares, lo que representaba el 12,5 por cien de la inversión exterior directa total de Japón. Le siguen en importancia tres países NIC's: Hong Kong, Singapur y Corea, que conjuntamente representaban, en 1983 el 9 por cien de la inversión directa, cuadro 3.8.

En Filipinas la inversión directa japonesa no empieza a fluir hasta principios de los años setenta, aunque ya existía presencia japonesa a través de otros canales, por ejemplo los pagos por reparaciones de la segunda guerra mundial permitieron a las empresas comerciales japonesas penetrar en el sector agrícola que se convirtió en el sector de mayor exportación a Japón, también penetraron en la industria maderera.

El gobierno filipino había puesto en marcha, ya desde finales de los años cuarenta, una política de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, a través de un efectivo sistema de control de importaciones, con el objetivo de conseguir una competitiva industria ligera dominada por el capital local. Sin embargo, a finales de los años sesenta, esta industria ligera había agotado su potencial, a la vez esta crisis industrial coincidió con una crisis agrícola, incapaz de alimentar a toda la población, y con una crisis política que acabó con la implantación de la ley marcial por el dictador Marcos en 1972<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup>Robinson, W; (1985), "Imperialism, Dependency and Peripheral Industrialization: The Case of Japan in Indonesia, en Higgot y Robinson eds; Southeast Asia: Essays in the Political of Structural Change, London, cap.5.

<sup>38</sup>Linsey, C; (1987), "The Philippine State and Transnational Investment", BCAS, vol.19, nº 2, cap.1.

Al igual que había sucedido antes en el resto de países de ASEAN, el régimen autoritario de Marcos puso en marcha una serie de incentivos para estimular la inversión extranjera en industrias exportadoras. A partir de 1973 la inversión japonesa entró en Filipinas con gran fuerza, esta ola de inversión dura hasta principios de los años ochenta. El asesinato de Benigno Aquino en 1983 y el consiguiente clima de inestabilidad política disminuirán progresivamente la entrada de inversión japonesa.

La inversión japonesa en Filipinas fue principalmente una expresión de la crisis en materias primas que sufrió Japón durante los años setenta. La inversión aprobada por el "Board of Investment" desde 1968 hasta 1986 confirma el gran peso del capital extranjero, de Estados Unidos en primer lugar, con el 38 por cien de la inversión accionarial extranjera total, y de Japón en segundo lugar, con el 16 por cien. La mayoría del capital japonés entró en el periodo 1974-82<sup>39</sup>.

No obstante, dado que los préstamos, en mayor medida que la inversión accionarial, fueron la principal fuente de financiación para los proyectos de inversión a gran escala en minería y otros recursos, las cifras del Ministerio de Finanzas japonés, que incluyen los préstamos son más relevantes: la inversión acumulada a finales del año fiscal 1986 era de 913 millones de dólares distribuidos principalmente de la siguiente manera: minería: 43 por cien, maquinaria de transporte: 13 por cien, metálicas básicas: 9 por cien, industria química: 8 por cien, agricultura y recursos forestales: 4,2 por cien, alimentación: 2,8 por cien, y textiles: 2,3 por cien. Por tanto, las prioridades del capital japonés en Filipinas se han mantenido básicamente alrededor de la extracción y proceso de materias primas en primer lugar y la industria automovilística en segundo lugar<sup>40</sup>.

---

<sup>39</sup>Steven, R; (1990), "Japan's New Imperialism", Op. cit. pág. 229.

<sup>40</sup>JETRO Manila Center, (1986), "Business Directory: Japanese Capital-Affiliated Domestic Corporations and Wolly Owned Japanese Enterprises in the Philippines, cap.2.

Para los países considerados como "nuevos países industrializados: Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong", NIC's, Yoshihara encontró que las diferencias salariales entre dichos países y Japón así como las políticas de promoción de la inversión extranjera llevadas a cabo por los respectivos gobiernos eran los factores más determinantes de la entrada del capital japonés<sup>41</sup>.

En estos países del este asiático puede encontrarse también un periodo en el cual se siguieron estrategias de desarrollo basadas en la sustitución de importaciones, a finales de los años cincuenta y principios de los sesenta, pero durante este periodo la inversión japonesa era muy escasa, a partir de mediados de los años sesenta se produce un cambio de estrategia hacia un desarrollo orientado a la exportación, para ello los respectivos gobiernos crearon zonas especiales, dotadas de incentivos fiscales y financieros, donde procesar bienes destinados a la exportación, por ejemplo Kepez en Kaohsiung, Taiwan (1965) y Mafez en Masan, Corea (1970); y prácticamente se liberalizó el capital extranjero en Singapur y Hong Kong.

La inversión exterior japonesa en Corea y el Taiwan mantiene ciertos paralelismos. Tanto en Corea como en Taiwan ha sido mayoritaria, y con la inversión de Estados Unidos han representado conjuntamente el 92 por cien de la inversión total extranjera en Corea durante el periodo 1962-1974, y el 70 por cien de la inversión total en Taiwan durante el periodo 1953-1980.

Sin embargo en el caso de Corea la inversión japonesa es muy superior a la de Estados Unidos, aproximadamente 3,5 veces más, representando el 71 por cien del total de inversión extranjera durante los años 1962-74<sup>42</sup>. Mientras que en Taiwan sucede lo contrario, la inversión de Estados Unidos es casi el doble que la de Japón, representando

---

<sup>41</sup>Yoshihara, K; (1976), "Japanese Investment in South East Asia", Op. cit. págs.105 a 110.

<sup>42</sup>Lee, C.H; (1980), "United States and Japanese Direct Foreign Investment in Korea: A Comparative Study", Hitotsubashi Journal of Economics, n° 20, february, págs.28 a 30.

ésta última el 26 por cien, aproximadamente, de la inversión extranjera total en el periodo 1953-80<sup>43</sup>.

También la inversión japonesa en Corea es muy superior, más del doble, a la inversión japonesa en Taiwan, durante los años 1953-80, a pesar de que siendo Corea el país más cercano a Japón, las tensas relaciones con Japón en la postguerra, debidas a un fuerte resentimiento por el colonialismo japonés, impidieron que se establecieran relaciones económicas hasta finales de la década de los sesenta, cuando Corea decidió que para desarrollarse era necesaria la entrada de capital y tecnología exterior. En 1967 por primera vez se establecieron cuatro compañías japonesas.

En cambio Taiwan fue un país atractivo para la inversión japonesa ya durante los años cincuenta, básicamente para productores de bienes de consumo, como productos eléctricos domésticos y productos farmacéuticos, que se exportaban a Taiwan previamente, pero que debido a las tarifas protectoras del gobierno de Taiwan ya no tenían acceso al mercado. Por tanto la primera inversión japonesa en Taiwan estaba inducida por barreras arancelarias y estaba orientada al mercado doméstico. Este patrón de inversión cambió durante los años sesenta: de 1953 a 1965 las inversiones japonesas con más del 50 por cien de las ventas orientadas al mercado local eran 5 veces superiores a las inversiones japonesas con más del 50 por cien de sus ventas orientadas a la exportación, sin embargo de 1965 a 1969 las inversiones orientadas a la exportación doblaron a las inversiones orientadas al mercado doméstico<sup>44</sup>.

Desde el punto de vista de distribución sectorial, el cuadro 3.7 muestra los principales sectores de inversión japonesa en el periodo 1962-74 en Corea. En primer lugar se observa que los principales sectores de atracción del capital japonés durante este periodo

---

<sup>43</sup>Chou, T.C; (1988), "American and Japanese Foreign Investment in Taiwan", *Hitotsubashi Journal of Economics*, Hitotsubashi Univ; Tokyo, december, pág. 166.

<sup>44</sup>Ozawa, T; (1982), "Multinationalism, Japanese Style", *Op. cit.* pág. 87.

han sido los textiles con gran diferencia, representando el 25 por ciento de la inversión total acumulada. Después destacan las inversiones en la industria eléctrica y electrónica, la industria química, así como las manufacturas metálicas y no metálicas. La inversión en el conjunto de estos cuatro sectores ha representado un 43 por cien del total invertido por Japón durante el periodo 1962-74.

**CUADRO 3.7**  
**IED DE JAPON EN COREA Y EN TAIWAN**  
(Mill. \$)

INDUSTRIA	COREA 1962-74	TAIWAN 1953-85
Alimentación	5,0	13,1
Fertilizantes y Minerales Brutos	1,0	
Químicos	28,8	88,1
Manuf. Madera y Corcho	0,6	6,5
Hilado, Tejido y Confección	125,6	43,5
Manuf. Metálicas y no Metálicas	26,3	128,5
Maquinaria y Equipo Transporte	14,0	101,0
Equipo Eléctrico y Electrónico	35,2	331,5
Otras Manuf.	11,5	36,0
Servicios	21,5	120,0
<b>Total</b>	<b>269,6</b>	<b>1137,7</b>

Fuente: Lee, (1980), y Chou, (1985).

En el caso de la inversión japonesa en Taiwan, el cuadro 3.7 muestra la distribución sectorial para el periodo 1953-85. Tal como se observa existe una elevada concentración en tres sectores: Aparatos eléctricos y electrónicos, maquinaria e instrumentos de precisión y, metálicas básicas y productos metálicos, que representan conjuntamente el 66 por cien de la inversión japonesa total durante este periodo. Detrás de estos sectores destacan la inversión en productos químicos, productos de plástico y caucho y en textiles.

Tanto en Corea como en Taiwan, la inversión japonesa también está fuertemente orientada hacia el mercado exterior, aproximadamente el 60 por cien de la producción de las empresas japonesas va a la exportación.

Taiwan impone fuertes restricciones a la inversión extranjera, a través de un elevado ratio de exportación como requerimiento para conseguir la aprobación del proyecto por parte de la Comisión de Inversiones del Ministerio de Economía<sup>45</sup>. La inversión con carácter exportador es potenciada por el gobierno de Taiwan con el objetivo de utilizar la abundante mano de obra que existe en el país y obtener divisas del exterior. Otra razón de este criterio tan selectivo es la de proteger a las empresas domésticas de la competencia extranjera. Como consecuencia, tanto las empresas japonesas como las americanas tienen una inversión en Taiwan orientada hacia la exportación<sup>46</sup>.

En cuanto a los factores determinantes de inversión de las empresas japonesas, durante el decenio de 1960 y 1970 tanto en Corea como en Taiwan, los trabajos de Chi (1975), Chung (1976) y Riedel (1975), han destacado la accesibilidad a mano de obra barata y la política de los respectivos gobiernos.

Ambos países coinciden en cuanto a la forma o modelo de inversión japonesa, prefiriendo las joint ventures con socios locales a la propiedad total de la empresa. En Corea la mayoría de los proyectos de inversión, el 52 por cien, están controlados por los socios locales, mientras que el restante 48 por cien está controlado por los inversores japoneses. Debido a la elevada escasez de capital y de divisas, que han dificultado la adquisición de maquinaria en el exterior, los socios coreanos han aceptado de buen grado la maquinaria del socio japonés aunque el precio de transferencia haya sido elevado, además para el socio coreano, una joint venture con un socio japonés implica no tener que preocuparse de la comercialización<sup>47</sup>. En el caso de Taiwan, en 1983, el 56,9 por

---

<sup>45</sup>Yu, J.J; (1985), "Foreign Investment Policy and Utilization in Taiwan and its Major Competitors", Economic Papers, n° 64, Chung-Hua Institution for Economic Research, Taipei.

<sup>46</sup>Chou, T.C; (1988), "American and Japanese Foreign Investment in Taiwan", Op. cit. págs. 169 y 170.

<sup>47</sup>Lee, C.H; (1980), "United States and Japanese Direct Foreign Investment in Korea: A Comparative Study", Op. cit. págs. 35 a 37.

cien de las inversiones japonesas eran mayoritarias, pero sólo el 22,5 por cien eran propiedad total de los inversionistas japoneses, mientras que el 43,1 eran minoritarias<sup>48</sup>.

Tanto Corea como Taiwan son países muy cercanos a Japón geográficamente y socio-culturalmente. La facilidad de comunicación ha constituido un factor psicológico de gran importancia, especialmente para la pequeña y mediana empresa japonesa, con poca experiencia en el exterior.

Singapur, a pesar de ser un país perteneciente a ASEAN, está considerado un país de industrialización reciente, NIC, ya que sus características son más comunes a Corea, Taiwan y Hong Kong, que al resto de los países ASEAN. Ha sido, y continúa siendo el tercer país en importancia por inversión japonesa total acumulada en Asia, en 1983 representaba el 2,8 por cien de la inversión japonesa directa total en el exterior, cuadro 3.8.

**CUADRO 3.8**  
**IED DE JAPON EN ASIA, 1951-1983**

	Mill. \$	%
INDONESIA	7.641	12,5
HONG KONG	2.387	3,9
SINGAPUR	1.705	2,8
COREA	1.442	2,4
MALASIA	904	1,5
FILIPINAS	786	1,3
TAILANDIA	593	1,0
TAIWAN	582	0,9
OTROS	360	0,6
<b>TOTAL ASIA</b>	<b>16.399</b>	<b>26,8</b>

Fuente: MITI, "News From MITI", 1984.

En el caso de Singapur, la inversión japonesa se ha orientado hacia la exportación, si bien no siempre ha sido así. Singapur es un país pequeño, con un mercado pequeño, pero

<sup>48</sup>Chou, T.C; (1988), "American and Japanese Foreign Investment in Taiwan", Op. cit. págs. 171 y 172.

durante el periodo 1963-1965 Singapur y Malasia formaban un mercado común y el gobierno de Singapur puso en marcha una estrategia de desarrollo industrial basada en la sustitución de importaciones, con ventajas para el capital extranjero.

No obstante, en 1965 Singapur se separó de Malasia, con gran decepción para las industrias que habían invertido con el propósito de aprovechar el gran mercado interior. En 1967 la retirada de los militares británicos amenazaba con exacerbar una situación económica ya crítica y sobretodo con un elevado desempleo. El nuevo gobierno electo adoptó una política altamente intervencionista extendiendo el alcance de las empresas gubernamentales, así como una estrategia de industrialización orientada hacia las exportaciones, para ello se confió plenamente en el capital y la tecnología extranjera adoptando una política muy positiva hacia la inversión extranjera. No se implantaron limitaciones a la participación accionarial, excepto para determinadas actividades como banca, medios de comunicación e inmobiliarias; tampoco se pusieron restricciones a la repatriación de los beneficios y del capital, y muy pocas limitaciones a la contratación de profesionales y trabajadores cualificados extranjeros<sup>49</sup>.

La inversión japonesa en Singapur se centró durante los años setenta en la industria textil, en la siderurgia y en la petroquímica en cuanto a manufacturas, y al comercio en la inversión no manufacturera. Pero ya a principios de los años ochenta adquiere mucha mayor importancia la inversión en la industria eléctrica y electrónica, en la maquinaria y en el equipo de transporte, mientras que pierde importancia relativa la inversión en textil y se mantiene el liderazgo de la industria química. En el sector no manufacturero, de mucha menor importancia para la inversión japonesa durante estos años, sigue destacando la inversión en comercio, que en 1981 representaba más de la mitad de la inversión acumulada de Japón en el sector no manufacturero<sup>50</sup>.

---

<sup>49</sup>Ng, Chee Yuen; (1989), "Privatization in Singapur: Development with Control", ASEAN Economic Bulletin 5, n° 3, págs.291 y 292.

<sup>50</sup>Lim Chon, Y; (1989), "Policy Options for the Singapore Economy", Singapore, McGraw-Hill, pág.252.

La forma de propiedad de las empresas japonesas, según un estudio realizado en Singapur en 1974, reveló que el 39,4 por cien de las empresas japonesas preferían joint ventures, mientras que el 48,5 prefieren las subsidiarias de propiedad total. Singapur es el único país entre los países ASEAN en el que los inversores japoneses han escogido las subsidiarias en mayor proporción que las joint ventures como forma de inversión. Esto se debe a las menos rígidas condiciones establecidas por parte del gobierno de Singapur a los inversores extranjeros, en comparación al resto de los países ASEAN<sup>51</sup>.

De acuerdo con el Japan Trade Center de Singapur, en 1982, el número de empresas con capital cien por cien japonés representaba el 63,5 por cien del total de empresas japonesas en Singapur<sup>52</sup>.

Hong-Kong constituye un caso con bastantes puntos en común a Singapur, de características geográficas y herencia cultural parecida, con una inlfujo de residentes chinos que huyeron de la revolución comunista de su país, especialmente de las áreas de Shanghai y Kwangtung.

El desarrollo industrial de Hong Kong fue promovido por su tradicional sistema económico de "laissez faire": bajos impuestos sobre los beneficios, poco poder sindical, poca protección del trabajador,..etc. Hong Kong se transformó rápidamente de un ciudad puramente comercial en una industrial<sup>53</sup>.

Hong Kong atrajo a la inversión japonesa en los años 50 por su cercanía y por el acceso a mano de obra barata. La inversión se centró en el sector comercial en un principio. A

---

<sup>51</sup>Lim Hua, S; (1991), "Features of Japanese Direct Investment and Japanese- Style Manadgement in Singapore", en Yamashita ed; Transfer of Japanese Techonology and Management to the ASEAN Countries, Op. cit. págs. 100 y 101.

<sup>52</sup>Japan Trade Centre, (1983), "Japanese Affiliated Firms in Singapore", Singapore, pág. 164.

<sup>53</sup>Rabushka, A; (1973), "The Changing Face of Hong-Kong: New Departures in Public Work", American Enterprise Institute, Washington, págs. 2 a 9.

partir de mediados de los años sesenta los industriales japoneses empezaron a instalar sus fábricas en Hong Kong, la mayoría en fibras sintéticas y textiles de lana, y en industria eléctrica y electrónica. Una gran proporción eran industrias trabajo-intensivas y de pequeña escala. Con la rápida industrialización los salarios aumentaron un 30 por ciento entre 1950 y 1964. En 1959 el nivel de los salarios era el tercero después de Japón y Singapur, y entre 1969 y 1971 se doblaron pasando a segundo lugar<sup>54</sup>.

Durante los años setenta la excesiva concentración elevó el precio de los solares y de los alquileres de oficinas haciendo menos atractiva la inversión en manufactura trabajo-intensiva y de pequeña escala, incluso algunas de las empresas ya establecidas trasladaron sus centros de producción a otros países asiáticos como Taiwan. A pesar de lo cual, Hong Kong ocupaba, y sigue ocupando, el segundo lugar en valor de la inversión total japonesa en Asia, tanto acumulada como anual, después de Indonesia.

### **Evolución de la Inversión Durante el Decenio de 1980 y 1990**

A principios de los años ochenta la inversión exterior directa de Japón hacia el sudeste asiático inicia una senda de descenso. Las razones de la disminución se deben básicamente a la crisis económica que experimenta esta zona durante la primera mitad de los años ochenta, y que afecta especialmente a los países de ASEAN, que se ven gravemente perjudicados por la disminución general del comercio mundial durante esta etapa, a raíz de la segunda crisis del petróleo, aumentando sus déficits comerciales, los déficits públicos y el endeudamiento exterior, con graves problemas para atender el servicio de la deuda, principalmente para aquellos países de sudeste asiático que tienen parte de su deuda denominada en yenes, ya que la apreciación del yen de 1985 multiplica el valor de su deuda. Los gobiernos de los países de ASEAN intentan reducir la incertidumbre económica a través de la introducción de medidas restrictivas para los

---

<sup>54</sup>Ibid; pág. 14.

inversores localizados en la zona, lo cual tiene un efecto muy desfavorable para la inversión exterior<sup>55</sup>.

Desde 1985 a 1990, la inversión acumulada en Asia, en los países NIC's y ASEAN, aumenta en más del doble, pero al mismo tiempo en Estados Unidos algo más del triple que en ASEAN y NIC's. En Europa la inversión japonesa crece por debajo de la inversión en Asia hasta mediados de los ochenta, pero a partir de 1985 se produce una aceleración mayor que en Asia, sobrepasando el nivel de inversión acumulada en Asia al final del periodo, cuadro 3.5.

Todo este auge coloca a Japón en una posición de mayor presencia, absoluta y relativa, en los países asiáticos. Un estudio japonés realizado en 1989, recolectando datos sobre inversión exterior directa de distintos países asiáticos, muestra que Japón representaba la mayor fuente de inversión directa acumulada en Corea (51 por cien del total), en Tailandia (24 por cien del total), en Malasia (42 por cien del total), y en Indonesia (34 por cien del total)<sup>56</sup>. A partir de 1987, la inversión japonesa directa en Asia ha continuado creciendo y la participación relativa de Japón en la región también ha continuado aumentando.

Para explicar esta nueva ola de inversión en los países asiáticos los argumentos más utilizados son los que hacen referencia a la apreciación del yen entre 1985 y 1986, y a las fricciones comerciales con Estados Unidos y Europa. Pero detrás de la apreciación del yen se encuentra el cambio estructural de la economía japonesa, como razón de fondo: Japón se ha transformado de una economía de mano de obra barata y con un elevado peso en la industria pesada, en una economía centrada en las industrias de alta tecnología y en los servicios, y con unos salarios crecientes. Afronta la crisis del petróleo

---

<sup>55</sup>Higashi, C; Lauter, G.P; (1993), "The Internationalization of the Japanese Economy", Kluwer Publ; Massachusetts, pág.342.

<sup>56</sup>Lincoln, E; (1993), "Japan's New Global Role", Brookings Institution, Washington; pág.178.

umentando su productividad y manteniendo la moneda deprimida, convirtiéndose en el exportador más competitivo y acumulando un elevado superávit, que provoca las fricciones comerciales con Estados Unidos y con Europa y fuerza la revaluación del yen en 1985, con los Acuerdos Plaza.

Pero mientras que el yen se apreciaba frente al dólar en 1985, las monedas de Corea y Taiwan quedaron prácticamente igual respecto al dólar, por tanto se deprecian considerablemente frente al yen y frente a las monedas europeas. Posteriormente estas monedas se han apreciado respecto del dólar, pero el cambio ha sido gradual. Esto significa que los países NIC's han aumentado su competitividad en el mercado mundial respecto de Japón en aquellos productos en los que ya existía una dura competencia antes de la apreciación del yen, y especialmente en la industria de productos eléctricos y electrónicos<sup>57</sup>.

Los países de ASEAN han vuelto a ser considerados como un lugar atractivo para la inversión japonesa, y más específicamente para la inversión manufacturera, cuadro 3.9. Las empresas japonesas necesitaban relocalizar la producción en zonas con bajos costes para poder competir en los mercados internacionales contra nuevos productores muy competitivos, como eran los países NIC's. Además los gobiernos de estos países ASEAN, conscientes de que necesitaban el capital y la tecnología de Japón para hacer frente a sus problemas económicos, mejoraron el clima de inversión y eliminaron parte de las restricciones<sup>58</sup>. Las mayores tasas de crecimiento de la inversión en ASEAN respecto a las de los países NIC's, provocan una igualación en las participaciones totales de estas áreas en la inversión total exterior japonesa para 1990. De 1990 a 1992, la inversión en los NIC's desciende mientras que en ASEAN se mantiene, tendiendo a igualarse las participaciones relativas de ambos grupos.

---

<sup>57</sup>MITI, (1988), "White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan", Small and Medium Enterprises Agency, Tokyo, pág. 167.

<sup>58</sup>Higashi,C; Lauter, G.P; (1993), "The Internationalization of the Japanese Economy", Op. cit. págs. 342 y 343.

Desde el punto de vista de países de destino de la inversión en Asia durante la segunda mitad de los años ochenta, se produce un fuerte incremento de inversión japonesa en Tailandia, que se convierte en el principal destino de la inversión después de Hong Kong, y Singapur para algunos años, cuadro 3.9.

Este nuevo atractivo de Tailandia como destino de las inversiones japonesas, que ha convertido a Japón en el principal país inversor, está motivado por unos costes laborales más bajos que en los NIC's, por la existencia de materias primas y de un empresariado local dispuesto a llevar a cabo empresas comunes con las compañías japonesas. Estos factores han propiciado la entrada del capital japonés hacia la inversión manufacturera, convirtiendo a Tailandia en 1989, en el país Asiático que mayor inversión manufacturera recibió, cuadro 3.10. Durante estos años se han puesto en marcha numerosos proyectos conjuntos con el objetivo de producir partes y componentes para la exportación, básicamente en los sectores de electrónica, maquinaria y automóviles<sup>59</sup>. También han atraído la inversión sectores como la alimentación, la petroquímica, los productos metálicos y otros productos intermedios, cuadro 3.10.

---

<sup>59</sup>Yoshida, M; (1992), "Characteristics of Foreign Direct Investment in Thailand", Op. cit. págs. 238 a 240.

**CUADRO 3.9**  
**INVERSION EXTERIOR DIRECTA CORRIENTE DE JAPON EN ASIA:**  
(Mill. \$)

	1986		1987		1988		1989		1990	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
NIC'S	1531	6,9	2581	7,7	3264	6,9	4902	7,3	3354	5,9
COREA	436	2	647	1,9	483	1	606	0,9	284	0,5
TAIWAN	291	1,3	368	1,1	372	0,8	494	0,7	446	0,8
HONG KONG	502	2,2	1072	3,2	1662	3,5	1899	2,8	1784	3,1
SINGAPUR	302	1,4	494	1,5	747	1,6	1902	2,8	840	1,5
ASEAN	553	2,5	1030	3,1	1967	4,2	2782	4,1	3241	5,7
INDONESIA	250	1,1	545	1,6	586	1,2	631	0,9	1105	1,9
TAILANDIA	124	0,6	250	0,7	858	1,8	1276	1,9	1154	2
MALASIA	158	0,7	163	0,5	388	0,8	673	1	724	1,3
FILIPINAS	21	0,1	72	0,2	135	0,3	202	0,3	258	0,5
CHINA	226	1	1227	3,7	296	0,6	438	0,6	349	0,6
ASIA	2327	10	4868	15	5569	12	8238	12	7054	12
<b>TOTAL MUNDO</b>	<b>22.320</b>	<b>100</b>	<b>33364</b>	<b>100</b>	<b>47022</b>	<b>100</b>	<b>67540</b>	<b>100</b>	<b>56911</b>	<b>100</b>

	1986		1987		1988		1989		1990	
	Manuf.	%	Manuf.	%	Manuf.	%	Manuf.	%	Manuf.	%
NIC'S	572	15	878	11	775	5,6	1.349	8,3	804	5,2
COREA	143	3,8	247	3,2	254	1,8	251	1,5	147	0,9
TAIWAN	273	7,2	255	3,3	263	1,9	302	1,9	274	1,8
HONG KONG	52	1,4	108	1,4	85	0,6	116	0,7	114	0,7
SINGAPUR	104	2,7	268	3,4	173	1,3	678	4,2	269	1,7
ASEAN	193	5,1	704	9	1360	9,9	1554	9,5	2028	13
INDONESIA	26	0,7	295	3,8	298	2,2	166	1	536	3,5
TAILANDIA	87	2,3	210	2,7	626	4,5	789	4,8	714	4,6
MALASIA	65	1,7	148	1,9	346	2,5	471	2,9	582	3,8
FILIPINAS	15	0,4	51	0,7	90	0,7	128	0,8	196	1,3
CHINA	23	0,6	69	0,9	203	1,5	207	1,3	161	1
ASIA	804	21	1679	21	2371	17	3220	20	3068	20
<b>TOTAL MUNDO</b>	<b>2.806</b>	<b>100</b>	<b>7832</b>	<b>100</b>	<b>13804</b>	<b>100</b>	<b>16284</b>	<b>100</b>	<b>15486</b>	<b>100</b>

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón y MITI, "News From MITI", varios años.

La inversión no manufacturera en Tailandia también ha experimentado un notable crecimiento durante el periodo 1987-1989, sólo de 1988 a 1989 se ha triplicado. Los sectores que mayor inversión han experimentado han sido la inmobiliaria, los servicios y el comercio, a diferencia de la construcción que ha sido el principal sector no manufacturero de inversión hasta la mitad de los años ochenta, cuadro 3.10. No

obstante también la mayoría de los bancos japoneses han instalado durante estos años oficinas de representación y sucursales.

En el caso de Malasia se ha producido un notable aumento de la inversión manufacturera, el 36 por cien, durante estos años 1987-89, si bien la inversión japonesa se ha concentrado en el sector electrónico, cuadro 3.10, a diferencia de los años setenta y principios de los ochenta en que no sólo el sector electrónico acaparaba la mayor importancia sino que también destacaban los sectores de maquinaria, hierro y acero, textil, y química.

Indonesia también ha experimentado un notable crecimiento de la inversión japonesa durante estos años, especialmente de 1989 a 1990, cuadro 3.9. Sin embargo entre 1988 y 1989 destaca el fuerte incremento en la inversión en servicios financieros, debido a la liberalización de las actividades para los bancos extranjeros produciéndose una avalancha de inversiones en banca y seguros. En actividades manufactureras, la inversión japonesa ha seguido muy centrada en los sectores relacionados con los recursos naturales; pulpa y madera, químico, y productos metálicos, pero también se ha producido un incremento de los proyectos orientados hacia la exportación en los sectores de electrónica y material de transporte<sup>60</sup>, cuadro 3.10.

---

<sup>60</sup>Satake, T; (1991), "Trends in Japanese Foreign Direct Investment in FY 1989", Op. cit. pág. 95.

**CUADRO 3.10**  
**INVERSION EXTERIOR DIRECTA CORRIENTE DE JAPON EN ASIA EN 1989**  
**(Mill.\$)**

	Hong Kong	Singapur	Corea	Taiwan	Indonesia	Malasia	Tailandia	Filipinas	China
Alimentación	11	438	11	27	3		30	1	13
Textiles	16	2	5	9	17	1	41	1	11
Madera y Pulpa	1	4	1	3	32	8	10	0	1
Química	7	42	41	48	26	49	55	10	11
Metales Ferrosos y no Ferr.	10	14	15	57	20	45	134	9	6
Maquinaria General	19	30	19	29	2	26	181	2	42
Maquinaria Eléctrica	26	91	66	78	15	273	243	55	80
Maquinaria de Transporte			68	12	27	3	17	13	1
Otros	27	58	25	40	24	65	78	36	40
Subtotal Sector II	116	678	251	302	166	471	789	128	206
Agricultura					1	4	12	3	0
Pesca	3	1			8	1	3	0	6
Minería					177	25	2	4	4
Subtotal Sector I	3	1			186	30	17	7	10
Construcción	68	91		3	1	71	47	4	4
Comercio	390	70	3	100	0	25	56	6	9
Banca y Seguros	425	339	39	2	211	40	12	1	10
Servicios	239	148	260	41	57	10	150	24	174
Fletes	122	228	12	4	0	26	28	1	15
Inmuebles	528	345		8	3		159	32	8
Otros	2				7				
Subtotal Sector III	1.774	1.221	314	158	279	172	452	68	220
Establec. Filiales	6	3	42	34			16		1
Total	1.898	1.902	606	494	631	673	1.276	202	438

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón, EXIM Review, (1991).

Entre los NIC's, Singapur constituye una buena combinación de experiencia empresarial que ha inducido a mayores inversiones, por ejemplo la expansión de las industrias manufactureras de partes y componentes ha provocado el aumento de inversiones de soporte en comercio y servicios. Al igual que en Malasia buena parte de la inversión manufacturera se ha localizado en el sector electrónico, cuadro 3.10. Singapur además, se ha erigido en un centro regional para la industria electrónica, al introducir progresivamente un sistema fiscal preferencial para aquellas compañías que deseen instalar un centro de operaciones regional (OHQ), el gobierno de Singapur, de esta manera, ha atraído a numerosas multinacionales de la electrónica<sup>61</sup>.

Hong Kong también ha experimentado un notable crecimiento de la inversión japonesa durante este periodo de 1987 a 1990, manteniendo su posición como segundo país de mayor inversión acumulada japonesa en Asia, cuadro 3.9.

Tal como muestra el cuadro 3.10, la inversión en Hong Kong ha estado y sigue estando centrada en el sector servicios, básicamente finanzas y seguros, comercio y servicios inmobiliarios. En manufactura destacan las inversiones en el sector de la electrónica, si bien éstas han disminuido considerablemente de 1988 a 1989. En los últimos años Hong Kong ha estado transfiriendo su inversión manufacturera hacia la provincia de Guangdong. Aproximadamente el 80 por cien de la inversión exterior en Guangdong proviene de Hong Kong, mientras que Hong Kong fortalece su posición como centro comercial, financiero y de información<sup>62</sup>.

A principios de los años noventa, la inversión exterior directa de Japón experimenta una nueva tendencia de la que destacan dos rasgos: el primero es el continuado descenso que

---

<sup>61</sup>Tokunaga, S; (1992), "Japan's FDI-Promoting Systems and Intra-Asia Networks: New Investment and Trade Systems Created by the Borderless Economy" en Tokunaga ed. Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence, Op. cit. págs. 35 a 39.

<sup>62</sup>JETRO, (1991), "JETRO White Paper On Foreign Direct Investment", Tokyo, pág. 21.

padece, el segundo rasgo es el hecho de que las empresas japonesas parecen más positivas hacia la inversión en Asia que hacia otras áreas, manteniéndola estable y en algunos casos creciente.

Las razones de esta actitud más positiva hacia Asia que hacia los países desarrollados se deben a: 1- Unos menores costes de producción que permiten a las empresas japonesas hacer frente a la pérdida de competitividad de sus productos de exportación a consecuencia de las sucesivas apreciaciones del yen. 2- Los países asiáticos han experimentado en los últimos años elevadas tasas de crecimiento económico, lo cual ha generado expectativas de crecimiento de los mercados locales de estos países entre los inversores japoneses. 3- El mejor comportamiento de las inversiones en estos países que en los países desarrollados.

El cuadro 3.11 muestra la inversión japonesa directa total desde 1989. Tal como se observa la inversión japonesa en Asia disminuye, en valor absoluto desde 1989 hasta 1991, pero este descenso es menor que en el resto del mundo, y por ello la participación relativa en el total aumenta, pasando del 12,2 por cien al 14,3 por cien en 1991. En 1992 Asia es la única zona que aumenta la inversión directa en términos absolutos, mientras que en el resto sigue manteniéndose la tendencia descendente, y por ello la participación relativa de Asia aumenta considerablemente, al 18,8 por cien. En 1993 la inversión total exterior directa de Japón ha roto la tendencia decreciente, y por primera vez desde 1989 aumenta en valor absoluto. En este aumento Asia sigue manteniendo su participación en el total, 18,4 por cien.

**CUADRO 3.11**  
**INVERSION EXTERIOR DIRECTA CORRIENTE DE JAPON EN ASIA: POR PAISES**  
(Mill.\$)

REGION	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1951-1994
	VALOR %						
ASIA	8238	7054	5936	6425	6637	9699	76.216
NIC'S	4900	3354	2202	1921	2419	2865	32.681
COREA	606	284	260	225	245	400	5.268
TAIWAN	494	446	405	292	292	278	3.997
HONG KONG	1898	1784	925	735	1238	1133	13.881
SINGAPUR	1902	840	613	670	644	1054	9.535
ASEAN	2782	3241	3083	3198	2398	3888	33.342
INDONESIA	631	1105	1193	1676	813	1759	16.981
TAILANDIA	1276	1154	807	658	578	719	7.187
MALASIA	673	724	880	704	800	742	6.357
FILIPINAS	202	258	203	160	207	668	2.817
CHINA	438	349	579	1070	1691	2565	8.729
<b>TOTAL MUNDO</b>	<b>67540</b>	<b>56911</b>	<b>41584</b>	<b>34138</b>	<b>36025</b>	<b>41051</b>	<b>463.606</b>
	<b>100,0</b>						

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón y MITI, " News From MITI", varios años.

Dentro de Asia destacan tres rasgos durante este periodo, 1989-1993. En primer lugar la inversión en los países NIC's disminuye en términos absolutos durante todo el periodo de 1989 hasta 1992, cambiando la tendencia a partir de 1993. En segundo lugar en los países de ASEAN la evolución es cíclica durante todo el periodo pero con tendencia creciente, superando a los NIC's en 1994. En tercer lugar destaca el notable aumento de la inversión en China, que si en 1979 el valor de la inversión acumulada japonesa era de 14 millones de dólares, en 1993 era de 6.163 millones de dólares, superando por ejemplo países como Corea o Taiwan. Este crecimiento, que empieza a destacar a partir de mediados de los años ochenta, pero que se acelera a principios de los noventa constituye la razón del aumento de la participación de la inversión asiática en el total durante este periodo, cuadro 3.11.

No obstante la inversión directa de Japón en China ha sido mucho más limitada. La razón de este bajo nivel de inversión en comparación con Hong Kong y Estados Unidos, se debe a la desconfianza de los inversores japoneses hacia el clima de inversión. Las frecuentes quejas de los inversores japoneses se deben, entre otras razones a que: en China los contratos de joint ventures son demasiado cortos, no se observan las reglas de comercio internacional, no se aprecia la tecnología ofrecida, existen numerosos problemas para recolectar la información necesaria para estudios de viabilidad, excesiva lentitud burocrática en las aprobaciones a los proyectos de inversión, dificultades en el abastecimiento de los materiales necesarios para la construcción de las plantas, vagos estándares laborales e incertezas acerca de la posibilidad de vender los productos elaborados en el mercado local y de repatriar los beneficios, diferente interpretación de las mismas leyes por autoridades administrativas chinas de distintos niveles y falta de mutuo entendimiento entre los socios japoneses y chinos<sup>63</sup>.

---

<sup>63</sup>Lincoln, E.J; (1987), "Japan's Economic Role in Northeast Asia", The Asia Society, New York, págs. 51 a 54.

En octubre de 1986, el gobierno chino anunció una serie de medidas, que reflejaban, en parte, una mayor confianza en el papel que la inversión exterior podía jugar en la economía de estas provincias, básicamente a través del capital y la tecnología japonesa, y especialmente en los proyectos de joint ventures con orientación hacia la exportación, ya que permitía a China beneficiarse de los canales de exportación japoneses hacia Japón y hacia terceros países. A pesar de estas medidas la actitud de los inversores japoneses continuó siendo crítica<sup>64</sup>.

En agosto de 1988, se firmó un Acuerdo Chino-Japonés de Protección de la inversión directa, que aseguraba a las empresas inversoras japonesas un tratamiento igual al de las empresas chinas en aspectos como el abastecimiento de materias primas, empleo de trabajadores y aspectos a seguir en caso de nacionalización, guerra o desacuerdos en materia de inversiones<sup>65</sup>. El acuerdo contribuyó a un notable aumento de las inversiones japonesas en China, especialmente la pequeña y mediana empresa, que necesitaba cambiar sus centros de producción desde zonas cuyos costes estaban creciendo, como Taiwan y Corea, hacia otras más accesibles. En 1991, el 14 por cien de la inversión de la pequeña y mediana empresa se dirigió a China, en 1992 este porcentaje saltó al 40,4 por cien<sup>66</sup>. Esta inversión se localizó básicamente en el sector textil y también en sector de juguetes.

La inversión extranjera se han localizado en las zonas costeras, preferentemente en las provincias de Fujian y Guangdong, que a finales de 1989 concentraban el 78 por cien de toda la inversión exterior directa, y que están jugando un importante papel en el desarrollo de la industria exportadora china. Si bien de 1989 a 1990 la inversión japonesa disminuyó, debido en parte a que el gobierno chino introdujo un austero plan económico, y a los trágicos sucesos de junio de 1989. A partir de 1990 se ha mostrado notablemente

---

<sup>64</sup>Pomfred, R; (1991), "Investing in China", Harvester Wheatsheaf, London, pág. 67.

<sup>65</sup>Higashi, C; Lauter, G.P, (1993), "The Internationalization of the Japanese Economy", Op. cit. pág. 347.

<sup>66</sup>MITI, (1996), "Summary of the Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies", International Business Affairs Division, págs. 7 y 8.

dinámica, aumentando a un ritmo considerable; un 66 por cien en 1990-91, un 84 por cien en 1991-92, y un 52 por cien en 1993-94, cuadro 3.11. El mercado potencial de China, una oferta de trabajo barata, el acceso a materias primas abundantes y económicas, las políticas de protección adoptadas por las autoridades chinas para empresas extranjeras que favorezcan la producción local y los bajos niveles impositivos constituyen motivos importantes de atracción para el capital japonés<sup>67</sup>.

Comparada con otros países asiáticos, la inversión japonesa en China ha estado en la mayor parte orientada hacia el sector terciario, como por ejemplo hoteles y arrendamientos, con una baja participación en la manufactura. La inversión manufacturera representaba en 1988 sólo el 17 por cien de la inversión total acumulada, mientras que el 80 por cien era inversión no manufacturera. Pero a raíz de la apreciación del yen la inversión en manufactura ha aumentado en los últimos años, en 1992 por ejemplo, de los 1.070 millones de dólares que se invirtieron en China 650 correspondían a inversión manufacturera.

Por países, durante este periodo la clasificación en valor acumulado de inversión no cambia esencialmente, siguen manteniendo los tres primeros puestos Indonesia, Hong Kong y Singapur respectivamente, pero en cuanto al resto de países asiáticos Tailandia y Malasia adquieren especial relevancia, tanto desde el punto de vista de inversión acumulada como de inversión corriente, sobretudo en el sector manufacturero que viene representando más de la mitad de la inversión corriente en estos países, durante los últimos años.

Por último destacar que se está produciendo un fenómeno de mayor integración industrial en Asia. Algunas empresas japonesas a través de la inversión están construyendo redes económicas en Asia, en colaboración con sus filiales y con empresas

---

<sup>67</sup>Chen, Jian-An; (1992), "Japanese Firms with Direct Investments in China and Their Local Management", en Tokunaga ed. Japan's Foreign Investment and Asian Economic Interdependence, Op. cit. pág.258.

no japonesas. Este fenómeno de internacionalización de la producción japonesa tiene como objetivo asegurar el aprovisionamiento a bajo coste fuera de Japón. Ahora bien, si inicialmente las empresas japonesas manufacturaban partes y componentes en Asia, que luego exportaban a Japón para su ensamblaje final, desde la apreciación del yen estas empresas también han intensificado el traslado del ensamblaje final a Asia, para exportar los productos acabados a Japón y a terceros países, principalmente Europa y Estados Unidos<sup>68</sup>.

De esta manera, las actividades de producción están cada vez más internacionalizadas. El abastecimiento, la producción y el ensamblaje están distribuidos por los distintos países de Asia, mientras que los mercados están situados en el exterior de Asia. Los casos más relevantes se han dado en la industria de aparatos eléctricos y en la industria del automóvil.

La estrategia corporativa también ha cambiado a raíz de la multinacionalización de la producción, adquiriendo una gran importancia las cuestiones de logística, incluyendo el abastecimiento de partes y componentes, el almacenaje y la entrega de los productos acabados. Para estas empresas, que han establecido redes de producción y abastecimiento a través de Asia, tiene especial relevancia el establecimiento de centros de operaciones donde se gestionan las operaciones de la empresa en toda el área. Estos centros se han localizado preferentemente en Hong Kong o en Singapur, en este último caso estimulados por los tratos preferenciales que reciben del gobierno local.

En definitiva, de las características aquí expuestas, puede concluirse que el modelo japonés de inversión en Asia, difiere de las teorías de inversión exterior de autores occidentales como Hymer, Caves y Kindleberger, que se ajustan mejor a la inversión americana en la zona, con una orientación hacia el mercado interior mucho más marcada

---

<sup>68</sup>MITI, (1996), "Summary of the Survey of Trends in Overseas Business Activities of Japanese Companies", Op. cit. págs. 31 a 38.

que en el caso japonés, con una industria más sofisticada y más intensiva en capital que en el caso japonés y con una mayor preferencia por las participaciones con control mayoritario. Por el contrario parece que la inversión japonesa se ajusta mejor, por lo menos en cuanto a características generales, a las motivaciones expuestas por Kojima y Ozawa, que fundamentan sus análisis en razones macroeconómicas, como la escasez de recursos naturales y de mano de obra, más que en ventajas inherentes a las empresas de difícil valoración en el mercado y mucho más susceptibles de ser internalizadas.

### **3.2.2 - Inversión Exterior Directa en Norteamérica**

#### **Evolución de la Inversión Durante el Decenio de 1960 y 1970**

Norteamérica, y especialmente los Estados Unidos, han constituido tradicionalmente una de las áreas de mayor interés para los inversores japoneses, ya desde inicios de los años sesenta. En 1968 por ejemplo, la inversión directa acumulada de Japón en Norteamérica representaba el 27,6 por cien de la IED total, seguida por Asia que representaba el 21 por cien y luego por Latinoamérica con el 19 por cien. En 1979 esta participación sin embargo era algo inferior, representando el 25,8 por cien del total (USA el 23,2 por cien), mientras que Asia pasaba a ocupar el primer puesto con el 27,2 por cien.

A diferencia de la inversión en otras áreas, como Asia por ejemplo, la IED japonesa en Norteamérica, y más específicamente en Estados Unidos se ha centrado en el comercio y en los servicios. Ya desde el final de la segunda guerra mundial, las exportaciones Japonesas se concentraron en captar los mayores mercados de consumo, Estados Unidos y Canadá, además del mercado europeo, para ello tanto las compañías comerciales como las grandes manufactureras establecen unos buenos canales de comercialización y distribución en ambos países.

Como es de suponer, Estados Unidos ha atraído mucha mayor proporción de este tipo de inversión que Canadá, ya que mientras que Estados Unidos es un mercado mucho mayor, también puede utilizarse como puente para distribuir a Canadá dada la proximidad geográfica. Por otro lado si bien ambos países son clave para el abastecimiento japonés de recursos naturales, Canadá en particular ha concentrado la mayor parte de inversión en proyectos de desarrollo de recursos.

El cuadro 3.12 muestra la inversión japonesa acumulada en Estados Unidos y en Canadá durante la los años setenta y parte de los años ochenta. Tal como se observa la inversión en Canadá es muy pequeña comparada con la de Estados Unidos; está centrada en la minería (36 por cien) y en la madera (46,5 por cien), sobretodo a principios de la década de los setenta. Posteriormente, en los ochenta, se produce un cierto flujo de inversión hacia el comercio, pero cuando no consideramos la inversión en los sectores de desarrollo de recursos entonces la inversión directa de Japón resulta minúscula.

**CUADRO 3.12**  
**IED ACUMULADA DE JAPON EN NORTEAMERICA: POR SECTORES, 1973-85**  
**(Mill.S)**

	1973		1981		1985	
	EE.UU.	CANADA	EE.UU.	CANADA	EE.UU.	CANADA
Agricultura, Pesca y Minería	112	98	550	282	738	498
Manufactura	176	136	2065	371	5926	556
Alimentación	11	1	184	26	433	31
Textiles	7	3	124	57	185	57
Madera y Pulpa	90	128	138	195	290	307
Química	13		241	2	589	2
Metales Ferrosos y no Ferr.	1	1	304	68	811	102
Maquinaria General	19	2	210	10	520	13
Maquinaria Eléctrica	27	1	653	9	1725	26
Maquinaria de Transporte			87	2	967	8
Otros	7		116	2	405	10
Servicios	746	23	4256	188	9002	371
Comercio	547	22	3325	168	6407	238
Banca y Seguros	199	1	931	20	2595	133
Otros	238	18	2016	78	4227	149
<b>Total</b>	<b>1273</b>	<b>275</b>	<b>8878</b>	<b>920</b>	<b>19894</b>	<b>1575</b>

Fuente: Sazanami, (1990).

En Estados Unidos, cuya inversión era seis veces superior a la canadiense a principios de los setenta, solo la inversión en comercio ya representaba el 43 por cien del total de IED de Japón, en conjunto el sector servicios suponía cerca del 59 por cien. Así pues la inversión en Estados Unidos ha tenido como principal objetivo la distribución de las exportaciones y el servicio posventa, una inversión por tanto orientada hacia el mercado.

Esta elevada concentración del sector servicios en Estados Unidos indica la importancia de la región para el desarrollo económico japonés de la posguerra a través del comercio, es el país con mayor inversión en el sector del comercio. Los Estados Unidos, al adoptar una política en favor del librecomercio aumentaron sus importaciones de Japón, que en un principio eran productos trabajo-intensivos, muy elásticos al precio, como textiles y juguetes, pero que progresivamente incrementaron su valor añadido, haciéndose más elásticos a la renta, como los automóviles y aparatos eléctricos, que Japón producía competitivamente, utilizando tecnologías adquiridas en su mayor parte a Estados Unidos. Pero a su vez estas exportaciones de bienes duraderos necesitaban del establecimiento de redes de marketing, para controlar aprovisionamientos, publicidad, promociones de ventas y servicio posventa<sup>69</sup>.

En todo este proceso de inversión en Norteamérica, las compañías comerciales japonesas jugaron, en los inicios, un papel muy destacado, esforzándose por promover las exportaciones japonesas en Estados Unidos a la vez que aseguraban importaciones vitales para Japón como la madera, pulpa, alimentos y bienes de capital. Las compañías comerciales sirvieron como agentes vendedores y abastecedores para muchas empresas manufactureras japonesas cuyas exportaciones e importaciones no eran lo suficientemente significativas o bien no tenían la necesaria experiencia en transacciones internacionales para aventurarse directamente por si mismas en este tipo de operaciones.

---

<sup>69</sup>Ozawa, T; (1982), "Multinationalism, Japanese Style", Op. cit. págs. 111 a 113.

Así la inversión orientada hacia el comercio de las compañías comerciales en Estados Unidos estaba destinada a reforzar su papel tradicional de agentes de ventas por cuenta de las empresas manufactureras con las que mantenían relación<sup>70</sup>.

A medida que las exportaciones de manufacturas japonesas adquirieron mayores niveles de sofisticación, cambiando su composición, de los juguetes, zapatillas y textiles a las cámaras, radios, motocicletas, pianos y automóviles, entre otros, las empresas manufactureras empezaron a instalar sus propias filiales de ventas y servicio posventa en Estados Unidos. No obstante, las compañías comerciales continuaron su labor de agentes de las pequeñas y medianas empresas sin capacidad ni experiencia para operar por sí mismas a nivel internacional.

Además de la inversión en comercio se iniciaron también las primeras inversiones en manufactura por parte de las grandes empresas, que habían obtenido una notable participación en el mercado americano a través de las exportaciones, y que peligraba por la aparición de las primeras medidas proteccionistas de Estados Unidos para hacer frente a las masivas exportaciones de productos eléctricos y de automóviles, cuyo resultado era el creciente superávit comercial de Japón con Estados Unidos<sup>71</sup>.

Sony por ejemplo, fue una de las primeras empresas en instalarse. Para esta empresa, al igual que para otras que siguieron su ejemplo (Toyo Bearings, Yoshida Kogyo, Omron Electronics, Kyocera International) el mercado americano no constituía solamente una salida a sus productos, sino que también era un importante laboratorio tecnológico, con abundante oferta de innovaciones, recursos tecnológicos e información, haciendo necesaria la presencia de las empresas manufactureras, que buscaban nuevas ideas, en

---

<sup>70</sup>Yoshino, M, Y; (1974), "The Multinational Spread of Japanese Manufacturing Investment since World War II", *Business History Review*, n° 48, págs. 357 a 381.

<sup>71</sup>Kanno, R; (1985), "U.S.- Japan Interaction: Implications of Euroyen and Direct Investment", *Transaction Inc; New Jersey*, Págs. 180 a 182.

este importante centro tecnológico<sup>72</sup>. Por otro lado la producción de estas empresas estaba considerablemente automatizada, no siendo tan dependientes de una mano de obra barata, que no existía en Norteamérica, y que estaba dejando de existir en Japón.

Otro grupo de empresas manufactureras pioneras en su establecimiento en Estados Unidos, fueron las empresas intensivas en recursos naturales; empresas alimenticias, y madera y pulpa principalmente, lo que les permitía estar cerca de la fuente de abastecimiento (algodón, trigo, arroz) y del mercado.

Las empresas químicas también se encontraban en el grupo de las más adelantadas. Su principal motivo para instalar centros de producción en Estados Unidos era de mercado; el establecimiento de redes comerciales, que venía favorecido por los bajos costes de los abastecimientos industriales necesarios (tintes, pinturas, pesticidas, y otros químicos). La estrategia seguida por este grupo fue la adquisición de empresas químicas americanas que ya disponían de redes de distribución, lo que les facilitaba un rápido acceso al mercado<sup>73</sup>

A medida que el superávit comercial de Japón frente a Estados Unidos fue creciendo, las barreras comerciales a determinados productos tomaron mayor consistencia. A finales de los años setenta aproximadamente dos tercios del déficit comercial estaba constituido por las exportaciones de automóviles y de productos eléctricos y electrónicos. En ambas industrias se establecieron restricciones comerciales: en 1977 Japón se autorrestringió voluntariamente (VER) sus exportaciones de aparatos de televisión en color, en 1978 aumentaron los aranceles a los aparatos de radio, en 1981 autorrestricción de exportaciones de automóviles y en 1986 se estableció una vigilancia de costes y precios

---

<sup>72</sup>Ozawa, T; (1974), "Japan's Technological Challenge to the West, 1950-1974: Motivation and Accomplishment", Op. cit. págs. 92 a 99.

<sup>73</sup>Oriental Economist, (1977), "Japanese Firms Going for Production in U.S.", n° 45, págs. 6 a 15.

para las exportaciones de semiconductores, entre otras. Sin embargo, a pesar de las restricciones, las exportaciones japonesas a los Estados Unidos continuaron creciendo<sup>74</sup>.

Las primeras reacciones a las medidas restrictivas sobre los automóviles por parte de las empresas manufactureras fueron un incremento y una mejora de la calidad de los vehículos, pero a medida que se constató que estas restricciones actuaban como aranceles, disminuyendo las exportaciones y aumentando su precio, las empresas manufactureras japonesas instalaron plantas de producción en Estados Unidos. También invirtieron en Canadá, que había eliminado las barreras tarifarias con Estados Unidos para los automóviles, en 1965<sup>75</sup>.

Honda fue la primera empresa entre los productores de automóviles en abrir una factoría en Estados Unidos en 1978, pero fue seguida por otros; Nissan Motor Co. inició la producción de turismos en 1985, Toyota y General Motors establecieron una empresa conjunta en 1984. En 1985 la mayoría de los productores de automóviles habían instalado subsidiarias o habían establecido joint ventures con empresas americanas en Estados Unidos. En Canadá se siguieron los mismos pasos: Honda se estableció en 1984, Toyota en 1986, Matsuda y General Motors Canadá establecieron una joint venture para iniciar la producción en 1989.

De acuerdo con una investigación de MITI en 1986, el 66 por cien de las empresas encuestadas apuntaron que la principal motivación para instalar plantas de producción de vehículos en los países desarrollados eran las barreras comerciales, otro 24 por cien apuntó como principal motivación la participación de mercado, por lo tanto en el 90 por cien de los casos los factores inductores de la inversión han sido de mercado<sup>76</sup>.

---

<sup>74</sup>Hufbauer, G; Berliner, D,T; Kimberly, A.E; (1986), "Trade Protection in the United States: 31 Case Studies", Washington, Institute for International Economics.

<sup>75</sup>Sazanami, Y; (1989),"Trade and Investment Patters and Barriers in the United States, Canada, and Japan", en Stern, Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan, Univ. of Chicago Press. pág. 110.

<sup>76</sup>MITI, (1986), "White Paper on International Trade", pág. 182.

Este resultado contrasta con las motivaciones de la IED japonesa en los países en desarrollo durante los años setenta, motivadas principalmente por factores de coste, tal como ya se ha visto en el apartado anterior.

Durante este periodo, años setenta hasta principios de los ochenta la IED japonesa en Estados Unidos crece considerablemente, de 1973 a 1981 algo más de 7 veces, y de 1973 a 1985 se multiplica por 16,5 veces, pasando a representar el 28 por cien de la IED total acumulada. Japón se convierte en estos años en el tercer inversor en Estados Unidos, con una participación del 10,5 por cien de la IED total en Estados Unidos, detrás de Gran Bretaña (23,6 por cien) y de Holanda (20,1 por cien).

Por otro lado en Canadá la IED japonesa sólo se quintuplica, cuadro 3.12, y continúa centrada en los recursos naturales: minería, pulpa y madera, localizadas básicamente en British Columbia y Alberta. El resto de la inversión, en comercio especialmente, tiene como objetivo principal establecer contactos con las empresas canadienses para facilitar el acceso al mercado de las exportaciones japonesas, así como adquirir información.

### **Evolución de la Inversión Durante el Decenio de 1980 y 1990**

El crecimiento que experimenta la inversión en manufacturas es notable en estos años, entre 1981 y 1985 la participación industrial en el total de la inversión japonesa pasa del 22 por cien al 29,6 por cien. La inversión en la industria de maquinaria eléctrica es la que contribuyó en mayor medida a dicho crecimiento en la primera etapa, pasando de 27 millones de dólares en 1973 a 653 en 1981, representando el 30 por cien de la inversión industrial de Japón en EE.UU. en 1985, cuadro 3.12.

Pero desde 1981 a 1985 no sólo es la industria eléctrica la que instala plantas de producción en Estados Unidos, sino que las empresas de equipo de transporte,

maquinaria, metálicas y químicas van a mostrarse también muy activas en sus inversiones. La introducción de medidas restrictivas al comercio exterior desde mediados de los años setenta hasta principios de los ochenta estimuló el establecimiento de estas empresas en Estados Unidos.

Otro cambio importante que se produce durante estos años 1981-1985 es el crecimiento de la inversión en el sector financiero y de seguros, que prácticamente se triplica durante este periodo, cuadro 3.12. Según las estadísticas del Banco de Japón: balanza de pagos, durante los años 1982 a 1985 la inversión japonesa en títulos valores pasó de 1.248 millones de dólares a 29.874 millones. Esta inversión generó una gran demanda de servicios financieros, los bancos e instituciones financieras japonesas establecieron subsidiarias y sucursales para cubrir la demanda de este tipo de operaciones en Estados Unidos.

Una consecuencia importante de la introducción de barreras comerciales y la subsiguiente inversión manufacturera, fue el cambio en la estructura comercial. El establecimiento de plantas de producción de automóviles incrementó las importaciones de autopartes deteriorándose la balanza comercial de estos bienes. Estas importaciones no procedían solamente de Japón sino que en buena parte eran exportaciones de las empresas japonesas instaladas en Asia. De tal manera que la posición comercial neta de Estados Unidos en autopartes pasó de superávit en 1980 a déficit continuado y creciente desde 1983<sup>77</sup>. Por otro lado, el incremento de contenido local por parte de las empresas japonesas en Estados Unidos ha provocado el progresivo establecimiento de productores de autopartes en el país.

---

<sup>77</sup>Según estadísticas del U.S. Department of Commerce (1984), excluyendo Canadá la posición comercial neta total de EE.UU en autopartes pasó de 557 millones de dólares en 1982 a -1.852 millones en 1983 y a -3.212 millones en 1984, en "The U.S. Automobile Industry, 1984".

La respuesta de los productores de aparatos de televisión en color a las restricciones comerciales (VER), impuestas por EE.UU. es similar, si bien en este caso dado que la industria eléctrica y electrónica produce una amplia variedad de productos y que la innovación tecnológica es muy rápida, la industria electrónica japonesa ha superado las barreras comerciales y ha mantenido los niveles de exportación a través de nuevos productos, por ejemplo, de los televisores en color y de las radios a los equipos de audio y a las filmadoras. Entre 1976 y 1979 las importaciones de televisores en color japoneses se redujeron a una cuarta parte, sin embargo se cuadruplicaron las procedentes de Taiwan y Corea, donde no se habían impuesto restricciones comerciales<sup>78</sup>.

Los productores japoneses de aparatos eléctricos y electrónicos se establecieron, o bien ampliaron su producción en Estados Unidos, aumentando las importaciones procedentes de Japón de componentes electrónicos, equipos y subensamblajes no incluidos en las restricciones comerciales, así como de nuevos productos eléctricos y electrónicos.

A partir de mediados de los años ochenta, y más especialmente de 1986, la IED japonesa ha crecido de forma muy rápida, y Estados Unidos ha pasado a ocupar el primer puesto, con diferencia, como país receptor de dichos flujos anuales. Así en 1985 absorbía el 44,9 por cien de la IED japonesa total, y en 1989 el 50,2 por cien, pasando de 5.000 millones de dólares a 32.500 millones respectivamente.

El cuadro 3.13 muestra la distribución sectorial de la IED japonesa en Estados Unidos durante estos años de fuerte crecimiento. El comercio y los servicios siguen acaparando la mayor proporción de inversión: 69,2 por cien en 1985 y 70,9 por cien en 1989. Particularmente los servicios inmobiliarios, finanzas y seguros, y comercio son los que detentan mayores participaciones. En 1989 se produce una fuerte inversión en industrias de servicios y en servicios inmobiliarios.

---

<sup>78</sup>Sazanami, Y; (1989), "Trade and Investment Patterns and Barriers in the United States, Canada, and Japan", en Stern, Trade and Investment Relations Among the United States, Canada and Japan, Op. cit. pág. 115.

Una de las explicaciones a la elevada concentración de la inversión en el sector no manufacturero y que parecen más plausibles es la que ofrecen Sleuwaegen y Yamawaki en un estudio de 1991 en el que encuentran una relación positiva entre el empleo en las subsidiarias japonesas en Estados Unidos dedicadas a la distribución, como proporción del empleo total de las subsidiarias japonesas en Estados Unidos, y las exportaciones japonesas a Estados Unidos. También encuentran una relación positiva entre las barreras no tarifarias en Estados Unidos y la inversión directa de Japón en el sector de la distribución. Según los autores, la inversión japonesa en distribución es una vía para facilitar el comercio intra-empresa, como respuesta a las barreras, tarifarias y no tarifarias, que imponen los países desarrollados a las exportaciones de Japón. Según esto, la inversión no manufacturera parece ser una estrategia deliberada para facilitar y reforzar la eficiencia productiva y el marketing de las empresas manufactureras<sup>79</sup>.

No obstante, en términos de crecimiento la inversión manufacturera sobrepasa notablemente al resto de sectores durante los años 1987 (4,3 millardos de dólares) y 1988 (8,8 millardos), manteniéndose en 1989. Este fuerte crecimiento se debe a la vigorosa inversión en el sector eléctrico y el sector de equipo de transporte, cuadro 3.13. Es decir, las industrias afectadas por las restricciones comerciales son las que mayores expansiones han registrado, ya sea a través de la producción de nuevos bienes, especialmente de elevado valor añadido, o de ampliación de la capacidad productiva. A su vez y en conjunción con estas ampliaciones de las empresas ensambladoras, los productores de partes y componentes también se instalan en EE.UU. motivados básicamente por los requerimientos de contenido local de las industrias ensambladoras y para adaptarse a los cambios en la demanda exterior<sup>80</sup>.

---

<sup>79</sup>Sleuwaegen, L; Yamawaki, H; (1991), "Foreign Direct Investment and Intra Firm Trade: Evidence from Japan", en Koekkoek, Mennes (eds), *International Trade and Global Development*, London, Routledge.

<sup>80</sup>Takaoka, H, (1990), "Present Status and Impact of Japan's Investment in Manufacturing Industries in the United States", *EXIM Review*, vol. 11, num. 1; pág.63.

Sin embargo otras industrias también han progresado en su establecimiento en el país, diversificando en cierta medida la inversión, como por ejemplo las empresas de vidrio y cemento y las empresas farmacéuticas.

Algunas empresas localizan también durante este periodo sus centros de desarrollo de producto, de tal manera que les permita adaptarse rápidamente a los cambios de los consumidores locales. Estados Unidos, como país que durante este periodo vive una fase de expansión económica, atrae a los productores japoneses que desean asegurar su posicionamiento en el mercado a través de una localización mucho más cercana al área de consumo.

Otro factor que ha contribuido a la expansión de la IED japonesa en Estados Unidos lo ha constituido la revaluación del yen a raíz de los Acuerdos Plaza de 1985. En este caso el valor de los activos americanos, en yenes, se abarata contribuyendo en gran medida al fuerte incremento de las operaciones de fusión y adquisición por parte de empresas japonesas en Estados Unidos, que ven en esta forma de entrada la solución a un mercado con unos gustos muy individualizados, diversificados y cambiantes, que acortan notablemente el ciclo de vida del producto. Como resultado en 1988, las adquisiciones representaron el 88 por cien de las nuevas inversiones, lo que contrasta con la forma preferida de entrada de la inversión japonesa en Estados Unidos, el greenfield, por ejemplo en 1986 el 77 por cien de las nuevas inversiones fueron en greenfields<sup>81</sup>.

En este sentido un estudio de Mann (1993) en el que analiza los determinantes de la inversión directa japonesa en la industria manufacturera de Estados Unidos, a través de un modelo híbrido construido a partir de las teorías de la inversión de cartera y de la organización industrial, obtiene como resultado que el tipo de cambio constituye una variable explicativa importante para la inversión directa japonesa en algunas industrias

---

<sup>81</sup>JETRO (1994), "White Paper on Foreign Direct Investment" Op. cit. pág. 16.

americanas. Según la autora, una depreciación del dólar incrementa la inversión directa a través de la adquisición de acciones, en la industria química, siderometalúrgica y de maquinaria eléctrica, lo cual sugiere que las industrias multiplanta y procesadoras se convierten en objetivos más adecuados cuando un yen alto aumenta el valor de los ahorros japoneses. A su vez una depreciación del dólar aumenta la inversión directa en planta y equipo en la industria textil, de complementos y de maquinaria eléctrica al disminuir el coste de construcción y adquisición de inputs en yenes. En este caso el motivo de la inversión lo constituye la existencia de barreras proteccionistas<sup>82</sup>.

En el pasado, la política de las empresas japonesas frente a las revaluaciones del yen, provocadas por los continuos superávits comerciales, ha sido la de absorber los mayores costes domésticos de producción que representaba un yen más caro, a través de la racionalización de las operaciones, manteniendo de esta forma la competitividad de las exportaciones perdida por la variación del tipo de cambio. Sin embargo la revaluación de 1985 y la continua apreciación desde entonces, ha obligado a las empresas a gestionar teniendo en cuenta la inestabilidad en el tipo de cambio y el círculo vicioso en el que se incurre después de cada nueva apreciación: nuevas racionalizaciones de costes para mantener las exportaciones de las que depende la supervivencia de determinadas industrias domésticas<sup>83</sup>, superávit comercial y nueva apreciación. Esta situación ha impulsado el traslado de las industrias cuya competitividad es altamente dependiente del precio, hacia el Sudeste Asiático<sup>84</sup>.

Pero en el caso de Estados Unidos el tipo de productos comercializados no son estandarizados como en Asia, sino que ostentan un mayor valor añadido, están

---

<sup>82</sup>Mann, C; (1993), "Determinants of Japanese Direct Investment in U.S. Manufacturing Industries", *Journal of International Money and Finance*, núm. 12, págs. 523 a 541.

<sup>83</sup>En 1985 el ratio de dependencia de las exportaciones japonesas de videograbadoras era del 89,3 % de la producción doméstica, para los televisores en color era del 83,6 %, para los ordenadores de mesa era del 76,1 % y para las motocicletas era del 62,8 por cien. En MITI (1986), "White Paper on International Trade", cuadro 20.

<sup>84</sup>Tejima, S; (1996), "The Structural Changes of Japanese Manufacturing Companies Competitive Advantages Through FDI, Toward a More Market-Oriented Direction", paper presented in the Globalization and Capital Diversity Conference in European University Institute, may, págs. 5 a 7.

diferenciados y adaptados a los gustos locales. Por ello uno de los motivos de una mayor inversión en Estados Unidos a raíz de la apreciación del yen no es tanto el mantenimiento de la competitividad en el precio de los productos, como en el caso de Asia, sino la intención de eliminar las fluctuaciones en el tipo de cambio, produciendo y comercializando en el mismo país. En este sentido la encuesta de EXIM de 1990 a las empresas con filiales en el exterior, reveló que para el caso de las firmas establecidas en Estados Unidos el motivo principal de la globalización de sus actividades, y especialmente de las divisiones financieras, había sido el mantenimiento de la estabilidad cambiaria<sup>85</sup>.

El gran impulso de las inversiones japonesas en Estados Unidos durante esta segunda mitad de los años ochenta, junto al tipo de entrada, a través de adquisiciones, especialmente en algunos casos muy conocidos como la adquisición de Firestone por Bridgestone, CBS por Sony, y de algunos edificios emblemáticos, ha generado un cierto resentimiento por parte de la población hacia los inversores japoneses.

Lo cierto es que según las estadísticas americanas en 1988 por ejemplo, la inversión británica ocupaba el primer lugar en Estados Unidos (31 por cien del total de IED), Japón en segundo lugar (16,2 por cien) y Holanda, que hasta principios de los ochenta ocupaba el primer lugar pasa al tercer puesto (14,9 por cien)<sup>86</sup>.

Si además consideramos la forma de entrada, desde 1978 hasta 1988, el país que mayor número de adquisiciones de empresas americanas ha llevado a cabo ha sido Gran Bretaña, seguido por Alemania, Francia y Japón en cuarto lugar. En 1989 por ejemplo, según un informe de la British American Deal Review la empresas británicas realizaron 398 operaciones de adquisición en Estados Unidos valoradas en 32,5 millardos de

---

<sup>85</sup>Takaoka, H, (1990), "Present Status and Impact of Japan's Investment in Manufacturing Industries in the United States", EXIM Review, Op. cit. pág. 66.

<sup>86</sup>U.S. Department of Commerce (1989), "Survey of Current Business", august.

dólares, mientras que el valor de las operaciones japonesas en el mismo año sólo ascendió a 12 millardos de dólares<sup>87</sup>.

Así pues, parece que a pesar de la mayor presencia de los inversores europeos en Estados Unidos, particularmente de los británicos, y de sus métodos más agresivos, la población no es tan crítica con ellos como con las empresas japonesas. Una de las razones podría ser que los inversores europeos se adaptan y se integran en el país mucho más rápido de los inversores japoneses, haciendo éstos últimos su presencia mucho más notoria.

Durante los últimos años, y especialmente desde 1990 hasta 1993 la inversión japonesa en Estados Unidos ha mantenido una tónica decreciente, en línea con la IED japonesa en el resto del mundo, aunque durante los años 1990 y 1991 este descenso ha sido más acusado que en el resto del mundo, a excepción de Europa, y por lo tanto la participación de la IED japonesa en Estados Unidos ha descendido del 45,9 por cien en 1990 al 40,5 en 1992, para iniciar una ligera tendencia de recuperación en 1993 (40,9 por cien) que se confirma en 1994, con un incremento de la IED japonesa sobre el año precedente del 17,7 por cien y un aumento de la participación del 42,2 por cien del total, cuadro 3.13.

Por sectores se observa una ligera, pero continuada pérdida de participación de las manufacturas, que se concentra en los sectores del textil, metales y del equipo de transporte. El sector primario también pierde participación, concretamente la minería, que es la única actividad primaria en la que hay cierta presencia de capital japonés. Por último el sector terciario recoge estos descensos, aumentando su participación. Las actividades que muestran un mejor comportamiento son los servicios y el transporte,

---

<sup>87</sup>Higashi,C; Lauter, G:P, (1993), "The Internationalization of the Japanese Economy", Op. cit. pág. 338.

mientras que la banca y los seguros, los servicios inmobiliarios y el comercio pierden participación registrando, en general, descensos de la inversión.

A su vez, en 1993 Norteamérica registró el mayor número de desinversiones directas por parte de empresas japonesas, de un total de 97 compañías el 44 por cien eran filiales japonesas. La mayor proporción correspondía a empresas no manufactureras. Una de las razones argumentadas frecuentemente ha sido el error en las predicciones de la demanda y la exacerbada competencia del mercado americano<sup>88</sup>.

---

<sup>88</sup>MITI, (1986), "White Paper on International Trade", pág. 10.

**CUADRO 3.13**  
**IED CORRIENTE DE JAPON EN USA: POR SECTORES, 1985-89**  
**(Mill. \$)**

	1985		1987		1989		1991		1993		1994	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Agricultura, Pesca y Minería</b>	<b>242</b>	<b>4,5</b>	<b>185</b>	<b>1,3</b>	<b>251</b>	<b>0,8</b>	<b>171</b>	<b>0,9</b>	<b>65</b>	<b>0,5</b>	<b>48</b>	<b>0,2</b>
Alimentación	43	0,8	149	1,0	538	1,7	367	2,0	104	0,7	289	1,7
Textiles	1	0,0	132	0,9	137	0,4	145	0,8	36	0,2	48	0,3
Madera y Pulpa	5	0,1	65	0,4	133	0,4	37	0,2	21	0,1	5	0,0
Química	77	1,4	535	3,6	1245	3,8	695	3,9	652	4,4	1296	7,5
Metales Ferrosos y no Ferr.	125	2,3	389	2,6	1092	3,4	434	2,4	210	1,4	240	1,4
Maquinaria General	242	4,5	477	3,2	556	1,7	413	2,3	393	2,7	839	4,8
Maquinaria Eléctrica	398	7,4	1685	11,5	2701	8,3	844	4,7	1426	9,7	859	5,0
Maquinaria de Transporte	234	4,3	528	3,6	1344	4,1	649	3,6	292	2,0	347	2,0
Otros	79	1,5	418	2,8	1129	3,5	1974	11,0	907	6,2	651	3,8
<b>Manufactura</b>	<b>1203</b>	<b>22,3</b>	<b>4378</b>	<b>29,8</b>	<b>8874</b>	<b>27,3</b>	<b>5558</b>	<b>30,9</b>	<b>4041</b>	<b>27,4</b>	<b>4574</b>	<b>26,5</b>
Construcción	38	0,7	53	0,4	318	1,0	189	1,0	175	1,2	121	0,7
Comercio	757	14,0	1235	8,4	2371	7,3	2336	13,0	1765	12,0	1328	7,7
Banca y Seguros	1442	26,7	2829	19,2	4599	14,1	1593	8,8	2450	16,6	2029	11,7
Servicios	123	2,3	1540	10,5	7003	21,5	2592	14,4	1665	11,3	4860	28,0
Transporte	24	0,4	89	0,6	170	0,5	151	0,8	266	1,8	228	1,3
Inmuebles	1121	20,8	4328	29,4	8563	26,3	5390	29,9	4192	28,5	4132	23,8
Otros	229	4,2	36	0,2	63	0,2	10	0,1	8	0,1	0	0,0
<b>Servicios</b>	<b>3734</b>	<b>69,2</b>	<b>10110</b>	<b>68,8</b>	<b>23087</b>	<b>70,9</b>	<b>12261</b>	<b>68,0</b>	<b>10521</b>	<b>71,5</b>	<b>12698</b>	<b>73,2</b>
<b>Total</b>	<b>5179</b>	<b>100,0</b>	<b>14673</b>	<b>100,0</b>	<b>32212</b>	<b>100,0</b>	<b>17990</b>	<b>100,0</b>	<b>14627</b>	<b>100,0</b>	<b>17320</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

### **3.2.3 - Inversión Exterior Directa en Latinoamérica**

La inversión japonesa en Latinoamérica se inició a mediados de los años 50. La riqueza en recursos naturales y la amplitud de mercado fueron los principales motivos de atracción del capital japonés, que a finales de los años 60 ocupaba el segundo lugar en importancia, después de Estados Unidos y por delante de Asia, con una participación del 21,2 por cien de la IED japonesa acumulada en 1968.

El sector que acapara mayor atención durante estos años es el sector primario, concretamente la minería: minas de cobre en Bolivia, Chile y Perú. Un rasgo distintivo de la inversión japonesa en Latinoamérica es la gran escala de los proyectos de inversión especialmente los de desarrollo de recursos, lo cual era poco usual en Japón ya que en esta época estaba reconstruyendo la economía nacional y tenía una considerable escasez de divisas, si bien el aprovisionamiento de materias primas y recursos naturales era una cuestión de primera necesidad.

Progresivamente, además de la minería, el capital japonés se localizará en el sector manufacturero. Las primeras firmas en establecerse fueron las compañías comerciales y la industria pesada, en los sectores de construcción naval, maquinaria, hierro y acero, y también el sector textil, cuadro 3.14.

Durante los años setenta la inversión en Latinoamérica se frena (cuadro 3.1), los graves problemas financieros y políticos de los países Latinoamericanos van a constituir un freno para el capital japonés. Sin embargo vuelve a crecer en la primera mitad de los ochenta, ocupando el segundo lugar en importancia desde 1982 hasta 1986, (cuadros 3.2 y 3.3). Por el contrario desde 1989 hasta 1993 la inversión japonesa se ha mantenido más o menos

estancada, ocupando el cuarto lugar en importancia con una participación aproximada entre el 6 y el 9 por cien de la IED corriente total del Japón, (cuadro 3.3).

**CUADRO 3.14**  
**IED ACUMULADA DE JAPON EN LATINOAMERICA: POR SECTORES**  
(Mill.\$)

	1976	1983	1989	1994
Alimentación	71	161	234	284
Textiles	247	390	440	497
Madera y Pulpa	130	190	202	407
Química	386	547	602	913
Metales Ferrosos y no Ferr.	311	1.297	2.010	2.430
Maquinaria General	170	334	393	587
Maquinaria Eléctrica	124	291	536	809
Maquinaria de Transporte	188	610	1.070	2.298
Otros	43	104	143	211
<b>Subtotal Sector II</b>	<b>1.670</b>	<b>3.924</b>	<b>5.633</b>	<b>8.436</b>
Agricultura	60	168	208	367
Pesca	28	85	147	208
Minería	586	1.421	1.557	1.918
<b>Subtotal Sector I</b>	<b>674</b>	<b>1.674</b>	<b>1.912</b>	<b>2.493</b>
Construcción	64	158	219	297
Comercio	204	698	1.759	3.981
Banca y Seguros	255	569	13.715	18.352
Servicios		382	1.271	2.891
Transporte		2.192	10.873	17.420
Servicios Inmobiliarios		10	200	299
Otros	238	1.064	1.203	1.203
<b>Subtotal Sector III</b>	<b>761</b>	<b>5.073</b>	<b>29.240</b>	<b>44.443</b>
<b>Total</b>	<b>3.106</b>	<b>10.671</b>	<b>36.786</b>	<b>55.372</b>

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

Por países, la inversión japonesa se ha localizado tradicionalmente en Brasil para la manufactura y en Panamá para los servicios, financieros principalmente. Ambos países representaban conjuntamente el 67 por cien de la IED acumulada en 1983. Sin embargo durante la segunda mitad de los años ochenta y en los noventa, la inversión financiera se dirigirá también a las islas Cayman, siendo Panamá y Cayman los principales centros para

inversión no manufacturera, representando entre ambos el 58 y el 56 por cien de la IED acumulada en 1990 y en 1994 respectivamente, cuadro 3.15.

El resurgimiento de los problemas de la deuda externa de estos países ha sido sin duda uno de los factores que más ha contribuido a la disminución relativa de los flujos de inversión. No obstante, en 1993 y sobretodo en 1994, se produce un notable aumento de la IED japonesa, que pasa de 3.370 millones de dólares a 5.231 millones en 1994, con un crecimiento del 55 por cien.

Este incremento de debe al desarrollo de las reformas económicas en los países latinoamericanos puestas en marcha a partir de la década pasada, los esfuerzos para controlar la inflación, la privatización de las compañías públicas, así como la introducción activa de las políticas de apertura económica, tales como la desregulación sobre la inversión extranjera y la liberalización del comercio exterior. Particularmente, la simplificación y la racionalización de los procedimientos de aprobación para la inversión extranjera, el acceso de la inversión a determinados sectores, la simplificación de los pagos por tecnología, licencias, la repatriación de capital y dividendos, la conversión de deuda en capital y por último los procesos de privatización<sup>89</sup>.

En Méjico, destaca la mejora de la coyuntura económica, el desarrollo de la política de apertura del presidente Salinas, por medio de la simplificación y desregulación gracias a los "Reglamentos de la Ejecución de la Ley sobre Inversión Extranjera". En Argentina, la política de liberalización del gobierno de Menem y la reducción de la inflación, así como el amplio proceso de privatización de las grandes empresas estatales como Entel, Líneas Aéreas Argentinas y Segba, entre otras.

---

<sup>89</sup>JETRO (1994), "White Paper on Foreign Direct Investment", Op. cit. pág. 9.

Estos factores han impulsado un aumento importante de la inversión en material de transporte, tanto ensamblaje como partes y componentes de automóviles, que se ha localizado sobretodo en Méjico, en busca de acceso al mercado común norteamericano entre EE.UU; Canadá y Méjico, (NAFTA). Por otro lado destacan las nuevas inversiones en transporte aéreo y telecomunicaciones en Argentina y Venezuela, minería, pesca y recursos forestales en Chile y Venezuela. Por último, el fuerte incremento de los flujos financieros y de seguros, que se han localizado en los paraísos fiscales de Panamá y Cayman, cuadros 3.14 y 3.15.

**CUADRO 3.15**  
**IED CORRIENTE DE JAPON EN LATINOAMERICA: POR PAISES**  
(Mill. \$)

	1982	1987	1989	1991	1992	1994	1951-94
PANAMA	722	2.305	2.044	1.557	938	1.655	21.784
BRASIL	322	229	349	171	464	1.235	8.849
CAYMAN	6	1.197	1.658	158	647	272	9.249
BAHAMAS		734	620	103	134	11	6.744
MEJICO	143	28	36	193	60	613	2.793
BERMUDAS	5	36	228	232	251	995	3.557
ANTILLAS	31	199	38		2	83	880
PERU	185	1	0		0	3	701
CHILE	13	7	47	75	27	14	430
ARGENTINA	45	15	3	40	18	21	545
VENEZUELA	8	3	75	102	26	6	494
VIRGENES		38	118	614	129	214	1.325
PUERTO RICO	6	0	3	3	10	35	217
OTROS	19	23	19	90	21	74	580
<b>TOTAL</b>	<b>1.503</b>	<b>4.816</b>	<b>5.238</b>	<b>3.337</b>	<b>2.726</b>	<b>5.231</b>	<b>55.148</b>

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

En cambio, en Brasil la inversión disminuye a principios de los noventa debido a las duras políticas económicas de restricción financiera tomadas por el presidente Collor de Melho en el inicio de su mandato, el empeoramiento de la economía brasileña supuso inversiones de

ampliación, en lugar de inversiones nuevas, para compensar los malos resultados de la filiales japonesas, en 1994 sin embargo se han modernizado las inversiones ya existentes en los sectores de construcción naval y de metal.

En Perú la inversión ha permanecido estancada en los últimos años, cuadro 3.15, la política de liberalización del presidente Fujimori, especialmente la rebaja de aranceles aduaneros y la alta cotización de la moneda local ha colocado en una difícil situación a las filiales japonesas establecidas en el país, que deben competir ahora con importaciones más competitivas. Por otro lado la inestabilidad política aleja nuevas inversiones<sup>90</sup>.

Dado que Brasil era a principios de los años ochenta el tercer país en importancia por la inversión japonesa acumulada, detrás de Estados Unidos e Indonesia, cuadro 3.15, y continua siendo en la actualidad el país latinoamericano con mayor proporción de inversión manufacturera, se explicarán brevemente las características del proceso inversor de Japón en dicho país.

La primera entrada de inversión japonesa en Brasil, durante la segunda mitad de los años 50 fue estimulada por las medidas del gobierno brasileño, que pretendía llevar a cabo una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones. Entre otras medidas destaca la "Ley de Similares", que protegía el mercado de aquellas importaciones que fueran parecidas a los productos fabricados en el país y se concedía también un subsidio indirecto, mediante tipos de cambio preferenciales a la maquinaria importada aunque fuera usada. Estas medidas supusieron un fuerte incentivo para que las empresas japonesas

---

<sup>90</sup>Sociedad Latinoamericana, (1993), "Panorama de la industria y la cooperación económica del Japón, 1993", septiembre, págs. 115 a 119.

manufactureras de construcción naval, metales, productos químicos y textiles trasladaran su producción mas cerca de los centros de aprovisionamiento de materias primas<sup>91</sup>.

Por otro lado Brasil suponía ya por si sólo un gran mercado y a la vez una puerta de acceso al resto del mercado Latinoamericano, lo que estimuló la entrada de las compañías comerciales.

Durante esta etapa se inician tres de los mayores proyectos del capital japonés en Brasil: la creación de una gran empresa siderúrgica, Usiminas, entre una compañía minera estatal, un banco nacional y un consorcio de empresas japonesas liderado por Nippon Steel con ayuda financiera del gobierno japonés; el segundo proyecto era la construcción de una naviera, Ishibás, que es actualmente la mayor naviera brasileña, el accionista mayoritario era la naviera japonesa Ishikawa-Harima y el gobierno brasileño detentaba el 30 por cien del proyecto. El tercer gran proyecto fue la instalación de una subsidiaria por parte de Toyota para producir el Land Cruiser.

A finales de los años 60 y durante la década de los setenta se produce la segunda gran entrada de capital japonés. En este caso el capital se dirige a la industria de base: plantas petroquímicas, aluminio, papel y pulpa, plantas de acero, así como también a los textiles. La mayoría de estas inversiones se llevaron a cabo conjuntamente con el gobierno brasileño aceptando las compañías japonesas minoría de participación de capital.

Muchos de estos proyectos se localizaron en la recién creada, área de librecomercio de Manaus, SUFRAMA (1967), que además de estar dotada de incentivos fiscales, el fácil acceso hasta el Océano Atlántico a través del navegable río Amazonas, para los productos y

---

<sup>91</sup>Hollerman, L; (1988), "Japan's Economic Strategy in Brasil", Lexington Books, pág. 116.

componentes hizo de esta zona el lugar preferido para la industria electrónica y de motocicletas japonesa, Sharp, Toshiba, Sanyo, Honda y Mitsubishi, entre otras, se establecieron en Manaus<sup>92</sup>.

No obstante durante este periodo la inversión japonesa en Brasil era reducida comparada con la americana y con la alemana, cuadro 3.16, pero a pesar de que durante estos años Japón era un modesto inversor a nivel mundial, su inversión en Brasil era grande para los estándares japoneses, ocupando el tercer lugar en importancia desde el punto de vista de inversión japonesa, detrás de EE.UU. y de Indonesia.

El gran boom inversor de esta época, 1971-1980, cuadro 3.16, obedece por parte del país receptor a los elevados niveles de crecimiento de la economía brasileña, con tasas del 10 por cien en algunos años, y a la favorable acogida por parte del gobierno brasileño, que perseguía una industrialización basada en la sustitución de importaciones y en la especialización en la industria pesada y la química, promoviendo la entrada de inversores extranjeros para desarrollar proyectos conjuntos que supusieran unas mayores exportaciones y el acceso a tecnología moderna. Por parte de Japón la crisis del petróleo puso al país en una difícil situación mientras que Brasil disponía de notables recursos hidroeléctricos, que para Japón eran, en estas circunstancias, muy valiosos<sup>93</sup>.

Durante los años ochenta Brasil se convierte en un país marginal para la inversión japonesa, que se centra en Estados Unidos y en Europa, mientras que los proyectos en Brasil pierden importancia al caer el precio internacional de los recursos naturales y materias primas. Con la apreciación del yen, Japón centra su atención en el Sudeste Asiático para abaratar costes y

---

<sup>92</sup>Torres, E. T; (1993), "Brasil-Japan Relations", en Stallings y Székely eds; Japan, the United States and Latin America, Macmillan Press, págs. 132 y 133.

<sup>93</sup>Ibid; págs. 134 y 135.

en los países desarrollados para evitar las fricciones comerciales. Por otro lado la demanda doméstica en Brasil está estancada, la alta tasa de inflación y la inestabilidad en el tipo de cambio van a ocasionar graves pérdidas a las filiales japonesas, que tendrán que recurrir a sus matrices en Japón.

Por último los planes de privatización del gobierno, vendiendo sus participaciones en los grandes proyectos conjuntos con el capital extranjero han animado la inversión japonesa en Brasil. Por ejemplo, en noviembre de 1991 se privatizó Usiminas, adquiriendo el socio japonés, Nippon Usiminas, la proporción del capital público; en julio de 1992 se privatizó Tubarao, empresa siderúrgica participada por Kawasaki Steel. Actualmente aproximadamente el 71 por cien de la IED japonesa en Brasil está concentrada en el sector manufacturero, destacando la electrónica que representa el 13 por cien, los metales con el 12 por cien, la siderurgia con el 11 por cien, los automóviles con el 6 por cien y el textil con otro 6 por cien; del restante 29 por cien, los servicios absorben el 22 por cien y el sector primario, especialmente la minería, el resto<sup>94</sup>.

**CUADRO 3.16**  
**IED EN BRASIL: POR PERIODOS**  
**(Mill.\$)**

Países	hasta 1970	1971-80	1981-85	1986-88	1989-91	Total
EE.UU.	1201	4321	2777	610	596	9505
Alemania	572	2358	1591	151	122	4794
Japón	157	1767	749	285	311	3269
Otros	1850	7292	4247	859	1186	48436
<b>Total</b>	<b>3780</b>	<b>15738</b>	<b>9364</b>	<b>1905</b>	<b>2215</b>	<b>66004</b>

Fuente: Banco Central del Brasil, en Ernani, (1993).

<sup>94</sup>Sociedad Latinoamericana, (1993), "Panorama de la industria y la cooperación económica del Japón, 1993", septiembre, pág. 120.

### 3.2.4 - Inversión Exterior Directa en Otras Areas

La razón del interés de Japón en Oriente Medio ha sido tradicionalmente su elevada dependencia exterior de recursos energéticos, especialmente a partir de la crisis de 1973. La inversión japonesa se dirigió en un principio a la extracción de petróleo, pero luego se diversificó hacia el sector manufacturero, especialmente industria química y plantas de cemento en Irán, Argelia y Arabia Saudí, y en menor medida servicios financieros, cuadro 3.17.

Después de la crisis de 1973, el primer paso fue asignar mayor actividad y mas funciones a la "Corporación Japonesa para el Desarrollo de Petróleo", una institución gubernamental dedicada hasta ahora al soporte de la industria en sus prospecciones de recursos gasísticos y petroleros; entre sus nuevas responsabilidades destacaban las de poder adquirir concesiones directamente, conceder préstamos, participar en inversiones en los países productores de petróleo y almacenar crudos<sup>95</sup>.

Japón tenía que asegurarse el abastecimiento energético; para ello ofreció asistencia técnica al desarrollo económico en cantidades superiores a la ayuda oficial japonesa, preparando el camino a la entrada de la industria japonesa, encabezada por las compañías comerciales.

En 1974 Arabia Saudí y Japón alcanzaron un acuerdo de cooperación económica y tecnológica. El mismo año Argelia pidió a las compañías comerciales asistencia para su programa de desarrollo económico, éste fue un nuevo papel para las compañías comerciales en Oriente Medio ya que este tipo de asistencia suele ser intergubernamental. Así a partir de

---

<sup>95</sup>Marsh, F; (1983), "Japanese Overseas Investment: the New Challenge", Op. cit. pág. 49.

1974 la dependencia de Japón respecto a Oriente Medio se convirtió en interdependencia entre países.

Durante los años ochenta y principios de los noventa, la inestabilidad política de la zona y la menor demanda de petróleo han estancado el ritmo de la inversión directa en Oriente Medio, reduciendo notablemente su participación en el total, que ha pasado de ser del 10 por cien de la IED total de Japón en 1974, al 1 por cien en 1994, cuadro 3.17.

Por lo que se refiere a la inversión en Africa y en Oceanía, han representado tradicionalmente, y representan en la actualidad, una proporción muy pequeña de la IED de Japón, especialmente Africa cuya participación era en 1994 del 1,7 por cien de la IED acumulada de Japón. La inversión en esta zona se ha centrado en los recursos naturales, la minería y en los servicios, especialmente el transporte marítimo en los últimos años, cuadro 3.17, utilizando el puerto de Liberia como principal base en la zona<sup>96</sup>.

En Oceanía la IED japonesa ha tenido, y tiene, mayor relevancia que en Africa, registrando fuertes incrementos especialmente a finales de los años ochenta y principios de los noventa. Tradicionalmente el capital japonés en Oceanía se ha concentrado en el desarrollo de los recursos naturales, especialmente en la minería, que representaba en 1983 el 37 por cien de la IED acumulada de Japón, cuadro 3.17. Sin embargo durante los últimos años la mayor proporción de capital se ha dirigido al sector terciario, primordialmente a las industrias relacionadas con el turismo: los servicios inmobiliarios y los hoteles y servicios relacionados.

---

<sup>96</sup>Nakashima, H; (1995), "Japan's Outward Foreign Direct Investment During Fiscal 1994", EXIM vol.15 núm 1, pág. 173.

**CUADRO 3.17**  
**IED ACUMULADA DE JAPON EN ORIENTE MEDIO, AFRICA Y OCEANIA**  
 (Mill. \$)

	Oriente Medio			Africa			Oceania		
	1976	1989	1994	1976	1989	1994	1976	1989	1994
Alimentación	0	0	0	8	8	8	36	177	1582
Textiles	4	4	4	31	39	41	4	11	18
Madera y Pulpa				0	1	1	77	137	246
Química	174	1.130	1.337	1	24	30	93	126	142
Metales Ferrosos y no Ferr.	24	66	66	14	127	152	70	428	694
Maquinaria General	6	11	11		1	1	6	70	139
Maquinaria Eléctrica	4	15	23	3	8	8	12	66	135
Maquinaria de Transporte	3	4	4	0	17	17	29	786	1.218
Otros	38	46	393	3	7	8	4	118	133
<b>Subtotal Sector II</b>	<b>254</b>	<b>1.276</b>	<b>1.838</b>	<b>61</b>	<b>231</b>	<b>266</b>	<b>331</b>	<b>1.919</b>	<b>4.307</b>
Agricultura	2	2	2	4	7	7	35	253	609
Pesca	0	1	1	27	99	131	22	79	109
Minería	398	399	797	353	582	586	407	2.244	3.831
<b>Subtotal Sector I</b>	<b>400</b>	<b>402</b>	<b>800</b>	<b>384</b>	<b>688</b>	<b>724</b>	<b>464</b>	<b>2.576</b>	<b>4.549</b>
Construcción	3	40	40	0	22	31	2	65	236
Comercio	3	44	84	2	14	16	89	1.218	2.267
Banca y Seguros	18	123	185	1	37	155	28	1.554	2.065
Servicios		5	8		710	744		2.050	3.972
Transporte		2	2		2.702	4.893		142	234
Servicios Inmobiliarios					69	69		3.816	8.926
Otros	62	87	87	198	798	798	50	523	524
<b>Subtotal Sector III</b>	<b>86</b>	<b>301</b>	<b>406</b>	<b>201</b>	<b>4.352</b>	<b>6.706</b>	<b>169</b>	<b>9.368</b>	<b>18.224</b>
<b>Total</b>	<b>740</b>	<b>1.981</b>	<b>3.044</b>	<b>647</b>	<b>5.272</b>	<b>7.696</b>	<b>964</b>	<b>13.864</b>	<b>27.080</b>

Fuente: MITI, "News from MITI", varios años.



**CAPITULO -4-**

**INVERSION EXTERIOR DIRECTA DE JAPON EN EUROPA**



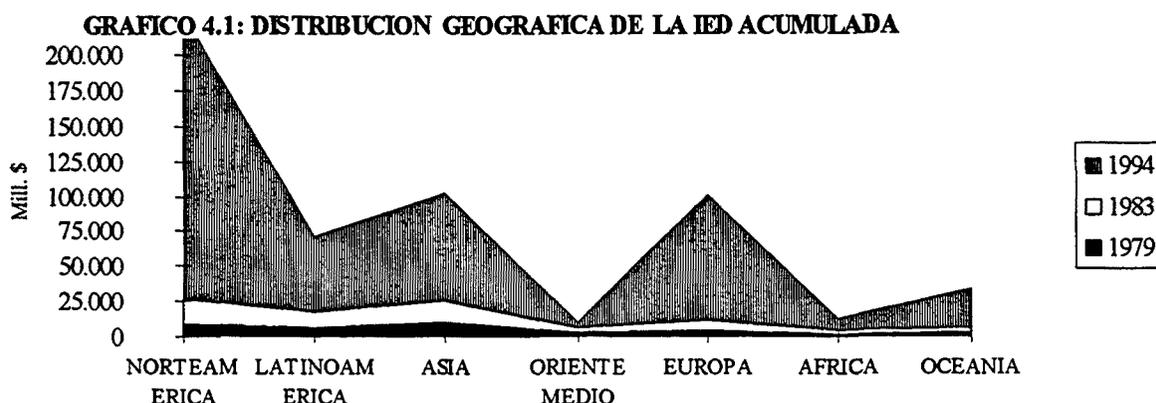
La inversión japonesa en Europa es un fenómeno relativamente reciente. Hasta la segunda mitad de los años ochenta no alcanza magnitudes comparables a la inversión en otras áreas como Asia, Latinoamérica o Norteamérica, gráfico 4.1. Durante el periodo de 1951 hasta 1979 tan sólo representaba el 12 por cien de la inversión exterior directa acumulada, cuando en Estados Unidos era del 23 por cien.

La rápida expansión de la inversión directa en Europa a partir de la segunda mitad de los ochenta se materializó en el aumento notable de las operaciones de fusión y adquisición de empresas; la instalación de centrales regionales de las empresas japonesas; y las adquisiciones de inmuebles para responder a las nuevas instalaciones de empresas manufactureras y de servicios. Toda esta gran actividad fue reforzada por una agresiva política financiera por parte de los bancos japoneses, especialmente en Gran Bretaña, Francia y Alemania.

Si bien el crecimiento económico de Japón durante estos años, así como “la burbuja económica” constituyen explicaciones, en cierta medida, de la expansión inversora, las razones más sustantivas hay que buscarlas en otros factores como por ejemplo la mayor competitividad de las empresas japonesas respecto a las europeas, la revisión de la política comercial del mercado común respecto a Japón con la introducción de medidas restrictivas del comercio, la relativa revaluación del yen respecto a las monedas europeas, la unificación de los mercados europeos prevista para 1992 y por último la cierta propensión que tienen las empresas japonesas a imitar lo que sus rivales hacen.

Esta fuerza inversora cambia drásticamente a principios de los años noventa, cuando la inversión japonesa se estanca y empieza a declinar, al igual que en Estados Unidos. Por el contrario en Asia se mantiene, debido en parte a la fuerte revaluación del yen y a los

menores costes laborales de la zona, que permiten mantener la competitividad de los productos japoneses.



Desde el punto de vista de Europa como área receptora, la inversión de Estados Unidos tiene una historia mucho más antigua que la de Japón. Ya a principios de los años ochenta, la inversión directa de Estados Unidos en Europa era trece veces superior a la de Japón, y treinta veces superior en lo que a inversión manufacturera se refiere. Desde entonces, con la rápida expansión de la inversión japonesa las diferencias se han acortado, además la inversión americana ha aumentado su peso, en cierta medida, en inversión no manufacturera, mientras que en Japón se ha producido un aumento del peso de la inversión manufacturera.

En la actualidad la inversión japonesa en Europa a pasado a ocupar el tercer lugar, después de Estados Unidos y de Asia. Si en 1993 fue de 7.940 millones de dólares, por delante de Asia, en 1994 ha descendido a 6.230 millones de dólares, un 21,5 por cien menor que en 1993. Además sigue siendo reducida en comparación con la inversión japonesa en Estados Unidos, que fue de 17.331 millones de dólares, casi el triple; por

otro lado la inversión en Asia sigue creciendo a un ritmo superior, en 1994 ya fue de 9,699 millones de dólares, muy por encima de la inversión japonesa en Europa<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Según las estadísticas del Ministerio de Hacienda de Japón, "Financial Statistics of Japan", varios años, y del Departamento de Comercio americano (USDOC), "US Direct Investment Abroad", Benchmark Survey, 1982 y 1989.

#### 4.1-DISTRIBUCION SECTORIAL

Sectorialmente la inversión japonesa en Europa ha ido modificando su destino en función de los cambios en la estructura industrial de Japón, y en función de las ventajas competitivas de su industria manufacturera<sup>2</sup>.

El cuadro 4.1 muestra la inversión japonesa por sectores desde los años sesenta hasta inicios de los ochenta. En la primera etapa, años sesenta y principios de los setenta la inversión se encuentra muy condicionada por el esfuerzo exportador, la necesidad de acceder al mercado europeo, y por la dependencia de los recursos naturales. Tanto las compañías comerciales japonesas como las empresas manufactureras crean amplias redes de distribución y servicio, los bancos y las empresas de seguros se instalan en Europa para atender los intereses financieros japoneses en el área, y las agencias de viaje abren sus primeras oficinas en las principales ciudades europeas.

Durante este periodo los intercambios comerciales entre Japón y Europa se encuentran a un nivel relativamente bajo, en 1965 las exportaciones japonesas a Europa representaban el 12,8 por cien del total, de las cuales el 5,7 por cien iban destinadas al mercado comunitario, sin embargo en 1975 las exportaciones japonesas a Europa ya representaban el 14,4 por cien del total<sup>3</sup>, este desarrollo de las exportaciones parece explicarse por el hecho de que la inversión directa japonesa en Europa toma la forma, durante este periodo, de representaciones comerciales.

La inversión en recursos naturales, especialmente en minería, que experimenta un aumento importante durante los setenta se debe a inversiones en Oriente Medio,

---

<sup>2</sup>Ozawa, T; (1991), "Japanese Multinationals and 1992", en Bürgermeier and Mucchielli, *Multinationals and Europe 1992, strategies for the future*, Routledge, pág.135.

<sup>3</sup>Estadísticas de comercio exterior de la OCDE, y Ministerio de Hacienda de Japón, "Financial Statistics of Japan", varios años.

realizadas a través del Reino Unido, no siendo por tanto inversiones efectuadas en Europa, sino a través de Europa<sup>4</sup>.

**CUADRO 4.1**  
**INVERSION EXTERIOR DIRECTA ACUMULADA EN EUROPA POR SECTORES**  
**(Mill.\$)**

	1968	1976	1983	1989	1994
Alimentación	5,0	36,0	55,0	311,0	747,0
Textiles	1,0	21,0	170,0	489,0	1370,0
Madera y Pulpa			0,0	17,0	136,0
Química	1,2	57,0	199,0	1110,0	2945,0
Metales Ferrosos y no Ferrosos	0,0	37,0	206,0	395,0	851,0
Maquinaria General	1,8	61,0	164,0	1339,0	3462,0
Maquinaria Eléctrica	0,3	27,0	294,0	2016,0	6004,0
Maquinaria de Transporte	3,2	8,0	149,0	1352,0	3751,0
Otros	1,8	34,0	191,0	917,0	1961,0
<b>Subtotal Sector II</b>	<b>14,0</b>	<b>282,0</b>	<b>1428,0</b>	<b>7947,0</b>	<b>21227,0</b>
Agricultura y Pesca	0,5	2,0	2,0	26,0	121,0
Minería	0,4	851,0	859,0	1416,0	2093,0
<b>Subtotal Sector I</b>	<b>0,9</b>	<b>853,0</b>	<b>861,0</b>	<b>1442,0</b>	<b>2214,0</b>
Construcción		4,0	40,0	84,0	288,0
Comercio	15,9	303,0	1660,0	5404,0	12783,0
Banca y Seguros		472,0	1720,0	21258,0	32207,0
Servicios			130,0	2487,0	6657,0
Serv. Inmobiliarios				3669,0	10558,0
Otros	175,9	748,0	1024,0	1213,0	1527,0
<b>Subtotal Sector III</b>	<b>192,0</b>	<b>1527,0</b>	<b>4573,0</b>	<b>34115,0</b>	<b>64020,0</b>
<b>Total</b>	<b>207,0</b>	<b>2662,0</b>	<b>6862,0</b>	<b>43504,0</b>	<b>87461,0</b>

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón, en MITI, "News from MITI", varios años.

La inversión en manufacturas empezará a crecer durante los años setenta, adquiriendo progresivamente mayor importancia, aunque siempre muy por debajo de la inversión en comercio y servicios, cuadro 4.1 Durante este periodo las inversiones en textil, fibras sintéticas, productos químicos, maquinaria eléctrica, maquinaria industrial y alimentación centrarán la atención del capital japonés que adquiere un notable impulso gracias a factores domésticos como: 1- el alza de los salarios en Japón durante los años sesenta y parte de los setenta, que va a exceder al nivel salarial de algunos países europeos; 2- la

<sup>4</sup>En 1972 una participación de capital de Japón, por valor de 780 millones de dólares, en la Abu Dhabi Marine Area Co. (UK) para desarrollar áreas mineras en Abu Dhabi, contribuyó al aparente aumento de la inversión en Europa, en Sekiguchi, S; (1979), Op. cit. pág.118.

apreciación del yen en 1971 a raíz de la ruptura de los Acuerdos de Bretton Woods, que supondrá una pérdida de competitividad para las exportaciones japonesas y 3- la liberalización de las inversiones japonesas durante 1972. Estos factores contribuyeron en mayor o menor medida al aumento de la inversión manufacturera en Europa.

Dunning y Cantwell realizaron una estimación de la presencia global japonesa en la industria manufacturera de la Comunidad Económica Europea, sumando las exportaciones de Japón, la producción local de empresas japonesas y la producción bajo licencia japonesa, para los años 1976 y 1986 respectivamente, cuadro 4.2. Los datos revelan que durante este periodo Japón ha aumentado su presencia en el mercado europeo a través de la producción local, ya sea vía empresas de capital japonés o vía licencias de producción, produciéndose una disminución relativa de la importancia de las exportaciones en el mercado europeo, que si bien constituyen la principal forma de acceso al mercado europeo pasan de representar el 78 por cien de la presencia total en 1976, a representar el 69,9 por cien en 1986<sup>5</sup>.

**CUADRO 4.2**  
**ESTRUCTURA DE LA PENETRACION MANUFACTURERA JAPONESA EN LA C.E.**  
**(Mill.\$)**

	1976		1986	
	Valor	(%)	Valor	(%)
Exportaciones de Japón a Europa	8.635	78	31.121	69,9
Producción Filiales Japonesas en Europa	1.213	11	7.085	15,9
Produc. Empr. Europeas con Licencias Japonesas	1.218	11	6.321	14,2
<b>Total</b>	<b>11.066</b>	<b>100</b>	<b>44.527</b>	<b>100</b>

Fuente: Dunning, J.H; Cantwell, J.A; (1991).

Al realizar la misma estimación para el caso de la presencia de Estados Unidos en Europa, Dunning y Cantwell observan la tendencia contraria: se produce una disminución relativa de la presencia en el mercado a través de la producción internacional

<sup>5</sup>Dunning, H.H; Cantwell, J.A; (1991), "Japanese Direct Investment in Europe", en Bürgenmeier and Mucchielli, *Multinationals and Europe 1992, strategies for the future*, Routledge, pág. 160.

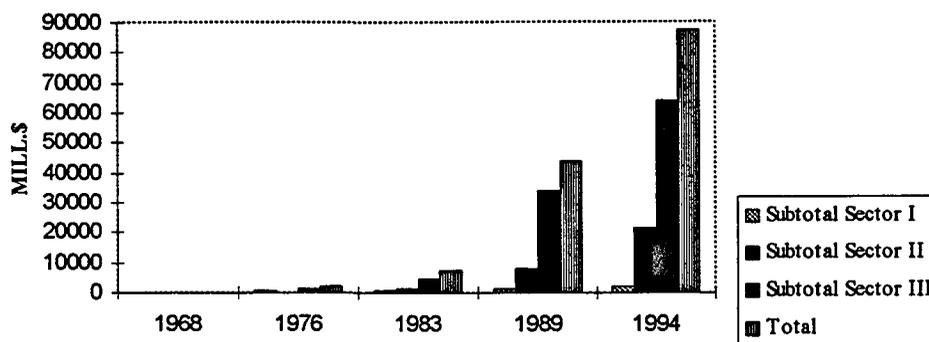
mientras que se da un aumento de las exportaciones, que pasan a representar el 16,3 por cien en 1986. A diferencia de Japón, la presencia de Estados Unidos es mucho mayor en la forma de producción internacional, que representaba el 78,5 por cien de la presencia total en 1986. La conclusión a la que llegan los autores del estudio es que todavía existe un considerable potencial para aumentar la producción japonesa en Europa.

Una parte de este potencial aumento de la inversión manufacturera a que se refieren Dunning y Cantwell en su trabajo, se materializará durante la segunda mitad de los años ochenta. Es a partir de 1985, siguiendo la tendencia general de expansión de la inversión exterior directa de Japón, cuando se produce un crecimiento notable del capital con destino a Europa, la inversión japonesa en Europa supera a la inversión en Asia a partir de 1985, y pasa a ocupar el segundo lugar en importancia, después de Estados Unidos a partir de 1987, gráfico 4.1.

El rasgo más sobresaliente del aumento de inversión japonesa en Europa que se produce en estos últimos diez años, sigue siendo la elevada concentración del sector no manufacturero, gráfico 4.2, que ha venido representando aproximadamente entre el 70 y el 85 por cien de la inversión total directa, cuadro 4.3.

Como se observa en los cuadros 4.1 y 4.3, durante este periodo la inversión no manufacturera se ha centrado en los servicios financieros, representando casi el cincuenta por cien de la inversión no manufacturera, y en segundo lugar en el comercio, que va perdiendo peso a costa del sector financiero y de los servicios inmobiliarios. A principios de los años noventa, con la explosión de la “burbuja económica”, se produce una caída de la inversión exterior directa de Japón, especialmente en el sector financiero que registrará de forma más aguda la crisis general.

**GRAFICO 4.2: IED ACUMULADA EN EUROPA**



Desde el punto de vista de inversión manufacturera, los cuadros 4.1 y 4.3 recogen los cambios más sobresalientes a partir del análisis de la inversión acumulada. Se observa una progresiva especialización de la inversión en el sector de la maquinaria eléctrica, que se configura como el sector predilecto por el capital japonés en Europa.

Los productores de aparatos eléctricos y electrónicos empezaron a instalarse en Europa relativamente antes que la mayoría de empresas manufactureras. Actualmente la producción se encuentra concentrada en los televisores en color, videos, fotocopiadoras, semiconductores y ordenadores. La trayectoria de la inversión directa en este sector durante los años ochenta se ha caracterizado por un proceso de acción-reacción<sup>6</sup>: La Comunidad Europea recurrió a medidas antidumping como medio de frenar las importaciones procedentes de Japón. A su vez los productores japoneses empezaron a invertir directamente en Europa para evitar las crecientes críticas a sus exportaciones. El crecimiento de estas inversiones levantó reacciones en contra, ya que se acusaba a los gobiernos europeos de subsidiar los trasplantes japoneses en perjuicio de la industria local. La Comisión Europea impuso entonces medidas antidumping a determinadas partes y componentes de los aparatos eléctricos y electrónicos, lo que a su vez indujo a

<sup>6</sup>Kudo, A; (1994), "A partnership of Imbalance, Changes in Japan-European Economic Relations", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, págs. 35 y 36.

que muchas compañías japonesas empezaran a llevar a cabo procesos de pre-manufactura en Europa. La localización de los procesos de pre-manufactura se acentuó con el establecimiento, por parte de la Comisión Europea, de un requerimiento de contenido local, (por ejemplo el 45 por ciento para los circuitos integrados) con aplicación desde principios de 1992, en consecuencia NEC, Fujitsu, Mitsubishi Electric e Hitachi empezaron a construir plantas para la pre-manufactura. Sin embargo la retirada de esta exigencia de contenido local, debido a la oposición de las empresas americanas y del gobierno de Estados Unidos, ha obligado a las empresas a revisar sus planes de producción local, especialmente de partes y componentes.

En segundo lugar destaca la importancia de la maquinaria de transporte, seguida por la maquinaria general y por el sector químico. Con el sector eléctrico-electrónico, estos cuatro sectores han venido representando más del setenta por cien de la inversión manufacturera de Japón en Europa. Por el contrario se observa una pérdida progresiva de importancia de los textiles.

En el caso de la inversión no manufacturera, la inversión en Europa sigue las mismas pautas que la tendencia general, si bien es mucho más acentuada la especialización en el sector financiero que en el resto del mundo, en 1994 la inversión acumulada de la banca en Europa representaba el 36,8 por cien de la inversión directa de Japón en Europa, mientras que a nivel mundial sólo representaba el 19,2 por cien y también del comercio (14,6 y 10,7 por cien, respectivamente). Esta mayor especialización financiera se compensa con una menor participación relativa de los servicios, del transporte y de los servicios inmobiliarios en comparación con la inversión directa en el resto del mundo, cuadro 4.3.

Desde el punto de vista de la inversión corriente, cuadro 4.3, se mantienen las tendencias sectoriales observadas para la inversión acumulada, tanto en los años ochenta como en los noventa, produciéndose un aumento de la IED corriente en las manufacturas, que

supone un incremento de su participación en el total, con especialización en la industria eléctrica y electrónica, transporte, química y maquinaria. En el sector no manufacturero se constata la disminución de su participación a raíz de la crisis y fin de la "economía de burbuja", quedando especialmente afectado el sector financiero, mientras que es la inversión en comercio la que pasa a ocupar un lugar preeminente representando algo menos del 30 por cien de la IED corriente en 1994.

En 1994 se registra un descenso general respecto de la IED corriente en 1993. Por sectores la reducción tiene especial énfasis en la inversión no manufacturera, que disminuye un 25,7 por cien, gran parte del cual se debe a la disminución de la inversión en banca y finanzas (1.530 millones de dólares, un 26,4 por cien menor) y en comercio (1.724 millones de dólares, un 2,2 por cien menor). A su vez la inversión manufacturera también disminuye pero con menor intensidad, el 9,1 por cien en total. Por industrias destaca el crecimiento de la inversión en equipo de transporte (439 millones de dólares, un 41,9 por cien mayor), y en maquinaria (304 millones de dólares, el 1,4 por cien mayor), mientras que los mayores descensos los registran la maquinaria eléctrica (329 millones de dólares, un 21,2 por cien menor), y la industria química (313 millones de dólares, un 50 por cien menor)<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup>Nakashima, H; (1995), "Japan's Outward FDI During Fiscal 1994", EXIM, vol. 15, pág.183.

**CUADRO 4.3**  
**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA I.E.D. DE JAPON**  
(%)

	Inv. Acum. 1986	Inv. Acum. 1989	Inv. Acum. 1994	Total Mundo 1994	Inv. Anual 1988	Inv. Anual 1994
<b>Total Manufactura</b>	17,0	18,0	24,3	28,3	16,9	29,8
Metales	1,8	0,9	0,9	3,1	0,6	0,6
Química	1,6	2,5	3,4	4,1	2,7	5,0
Maquinaria Eléctrica	3,6	4,5	6,9	6,6	6,1	5,3
Equipo de Transporte	3,4	3,0	4,2	3,7	1,3	7,0
Textiles	1,5	1,1	1,6	1,3	0,7	1,3
Maquinaria General	1,9	3,0	3,9	2,9	2,9	4,9
<b>Total No Manufactura</b>	83,0	82,0	75,7	71,7	80,1	70,2
Minería	6,2	3,1	2,4	4,7	2,3	0,7
Servicios	n.d.	5,5	7,6	12,5	11,3	11,1
Comercio	19,9	12	14,6	10,7	6,4	27,7
Banca y Seguros	41,3	47,3	36,8	19,2	47,7	24,5
Servicios Inmobiliarios	n.d.	8,1	12,1	15,6	15,6	4,7
Transporte	0,3	0,3	0,2	5,6	0,1	1,0
<b>Valor (Mill.\$)</b>	14.472	43.504	87.461	463.606	9.116	6.230

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ministerio de Finanzas de Japón.

## 4.2- DISTRIBUCION REGIONAL

Desde el punto de vista del destino de la inversión directa, la Unión Europea es la principal área en Europa, absorbiendo más del 90 por cien de la inversión de Japón. El cuadro 4.4 muestra la inversión directa de Japón en Europa por países de destino, así como el valor acumulado. El Reino Unido es, con diferencia, el país que mayor proporción de inversión japonesa recibe, representando el 7,3 por cien de la inversión exterior directa total acumulada de Japón para el periodo 1951-1994. Le siguen en importancia, Holanda (4,2 por cien), Alemania (1,7 por cien), Francia (1,4 por cien), y Luxemburgo (1,3 por cien).

En cuanto a la inversión corriente, el primer lugar también lo ha ocupado tradicionalmente el Reino Unido, cuya inversión en dólares fue de 2,2 millardos en 1994, le siguen Holanda con 1 millardo, Alemania con 727 millones y Francia con 418 millones. Comparando 1994 con 1993 destacan la fuerte disminución de la inversión en Suiza con 39 millones, así como el crecimiento en Bélgica con 858 millones. Por otro lado se observa un tendencia creciente de la inversión en Irlanda durante los dos últimos años, cuadro 4.4.

La relativa importancia de países pequeños como Holanda, Luxemburgo o Suiza, cuyo destino principal es la inversión financiera y de servicios parece quedar un poco eclipsada, especialmente en el caso de Luxemburgo y Suiza, por el crecimiento de la inversión en países más grandes.

**CUADRO 4.4**  
**IEDJ EN EUROPA POR PAISES**

	A.F.1990			A.F.1991			A.F.1992		
	Casos	Mill.\$	%	Casos	Mill.\$	%	Casos	Mill.\$	%
REINO UNIDO	270	6,806	12	222	3.588	8,6	197	2.948	8,6
HOLANDA	138	2.744	4,8	118	1.960	4,7	84	1.446	4,2
ALEMANIA	134	1.242	2,2	119	1.115	2,7	65	769	2,3
LUXEMBURGO	7	224	0,4	6	266	0,6	3	68	0,2
FRANCIA	171	1.257	2,2	132	817	2	82	456	1,3
SUIZA	16	666	1,2	5	62	0,1	14	144	0,4
ESPAÑA	43	320	0,6	34	378	0,9	27	332	1
BELGICA	39	367	0,6	17	222	0,5	19	281	0,8
ITALIA	52	217	0,4	45	322	0,8	34	216	0,6
IRLANDA	10	49	0,1	8	102	0,2	10	113	0,3
NORUEGA	19	138	0,2	29	169	0,4	12	86	0,3
TURQUIA	6	58	0,1	5	30	0,1	6	53	0,2
RUSIA	15	25	0	18	51	0,1			
AUSTRIA	11	38	0,1	12	55	0,1	3	12	0
HUNGRIA	n.d.	n.d.	n.d.	5	181	0,4	4	4	0,4
PORTUGAL	3	68	0,1	3	10	0	5	12	0
GRECIA	1	4	0	1	1	0	n.d.	n.d.	n.d.
OTROS	21	71	0,1	24	43	0,1	52	121	0,4
<b>TOTAL EUROPA</b>	<b>956</b>	<b>14.294</b>	<b>25,1</b>	<b>803</b>	<b>9.371</b>	<b>22,5</b>	<b>617</b>	<b>7.061</b>	<b>20,7</b>
<b>TOTAL</b>	<b>5.863</b>	<b>56.911</b>	<b>100</b>	<b>4.564</b>	<b>41.584</b>	<b>100</b>	<b>3.741</b>	<b>34.138</b>	<b>100</b>

	A.F.1993			A.F.1994			1951-1994		
	Casos	Mill.\$	%	Casos	Mill.\$	%	Casos	Mill.\$	%
REINO UNIDO	139	2.527	7,0	59	2.169	5,3	2.751	33.830	7,3
HOLANDA	76	2.175	6,0	40	1.050	2,6	1.098	19.447	4,2
ALEMANIA	61	760	2,1	19	727	1,8	1.451	8.061	1,7
LUXEMBURGO	3	44	0,1	2	14	0,0	164	6.000	1,3
FRANCIA	62	545	1,5	26	418	1,0	1.630	6.392	1,4
SUIZA	20	426	1,2	2	39	0,1	345	3.166	0,7
ESPAÑA	26	207	0,6	13	184	0,4	420	2.968	0,6
BELGICA	16	135	0,4	9	858	2,1	397	3.215	0,7
ITALIA	14	188	0,5	7	172	0,4	407	1.798	0,4
IRLANDA	10	469	1,3	14	343	0,8	142	1.641	0,4
NORUEGA	8	87	0,2	2	20	0,0	122	1.010	0,2
TURQUIA	5	133	0,4	6	75	0,2	56	515	0,1
AUSTRIA	6	45	0,1	3	42	0,1	98	317	0,1
HUNGRIA	4	72	0,2	2	41	0,1	24	338	0,1
PORTUGAL	7	57	0,2	1	2	0,0	63	263	0,1
GRECIA		4	0,0		0		19	105	0,0
OTROS	37	66	0,1	3	33	0,1	293	651	0,1
<b>TOTAL EUROPA</b>	<b>494</b>	<b>7.940</b>	<b>22,0</b>	<b>221</b>	<b>6.230</b>	<b>15,2</b>	<b>9.560</b>	<b>89.867</b>	<b>19,4</b>
<b>TOTAL</b>	<b>3.488</b>	<b>36.025</b>	<b>100</b>	<b>2.478</b>	<b>41.051</b>	<b>100</b>	<b>77.507</b>	<b>463.606</b>	<b>100</b>

Fuente: Estadísticas del Ministerio de Finanzas de Japón.

Si comparamos la inversión acumulada por países entre 1983 y 1994, cuadro 4.5, se observa en primer lugar que la inversión total se ha multiplicado por 12,6 veces, pasando de 7.136 millones de dólares a 89.867 millones. El primer puesto en importancia lo ocupaba ya el Reino Unido, sin embargo en 1983 le seguían Alemania y Francia respectivamente, que quedaron sobrepasadas por Holanda durante estos años reflejando el fuerte ímpetu de la inversión directa no manufacturera que tiende a localizarse principalmente en este país y en Luxemburgo.

**CUADRO 4.5**  
**IEDJ ACUMULADA EN EUROPA 1983 Y 1994**

	1951-1983			1951-1994		
	Casos	Mill.\$	%	Casos	Mill.\$	%
<b>REINO UNIDO</b>	895	2448	4,0	2.751	33.830	7,3
<b>HOLANDA</b>	226	622	1,0	1.098	19.447	4,2
<b>ALEMANIA</b>	662	925	1,5	1.451	8.061	1,7
<b>LUXEMBURGO</b>	64	601	1,0	164	6.000	1,3
<b>FRANCIA</b>	579	634	1,1	1.630	6.392	1,4
<b>SUIZA</b>	176	373	0,6	345	3.166	0,7
<b>ESPAÑA</b>	129	283	0,5	420	2.968	0,6
<b>BELGICA</b>	222	588	1,0	397	3.215	0,7
<b>ITALIA</b>	121	127	0,2	407	1.798	0,4
<b>IRLANDA</b>	52	179	0,3	142	1.641	0,4
<b>NORUEGA*</b>	n.d	n.d	n.d	122	1.010	0,2
<b>TURQUIA*</b>	n.d	n.d	n.d	56	515	0,1
<b>RUSIA</b>	6	193	0,3			
<b>AUSTRIA*</b>	n.d	n.d	n.d	98	317	0,1
<b>HUNGRIA*</b>	n.d	n.d	n.d	24	338	0,1
<b>PORTUGAL*</b>	n.d	n.d	n.d	63	263	0,1
<b>GRECIA*</b>	n.d	n.d	n.d	19	105	0,0
<b>OTROS</b>	206	162	0,3	293	651	0,1
<b>TOTAL EUROPA</b>	<b>3.338</b>	<b>7.136</b>	<b>11,6</b>	<b>9.570</b>	<b>89.867</b>	<b>19,4</b>

\*las estadísticas para 1983 de los países con asterisco están incluidas en el apartado "otros"  
Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

Centrando la atención en la industria manufacturera, la panorámica es un poco distinta a la vista hasta ahora. Entre los datos disponibles sobre inversión en industria manufacturera destacan los estudios llevados a cabo por la Japan External Trade Organization (JETRO), que realiza una encuesta anual sobre las actividades de las filiales manufactureras japonesas en Europa. También destacan los estudios realizados por el

Ministerio de Industria y Comercio Exterior de Japón (MITI), a partir de las encuestas que realiza de forma periódica a las empresas con filiales en el exterior. Según esta fuente, el periodo de mayor actividad inversora fue de 1986 a 1988 cuando se establecieron en Europa el 52 por cien de un total de 961 filiales a nivel mundial, si bien el periodo 1989 a 1991 también registró una fuerte participación, 453 sobre un total de 862 establecimientos de filiales<sup>8</sup>.

Por otro lado, según las estadísticas del Ministerio de Hacienda, la inversión manufacturera ha aumentado su peso, tanto en valor absoluto como relativo de forma progresiva durante los últimos años, especialmente a partir de mediados de los años ochenta, pasando de 1.428 millones de dólares en 1983 de inversión acumulada, a 21.227 millones en 1994, lo que representó pasar del 20 por cien al 24,3 por cien de la inversión total acumulada en Europa, respectivamente, cuadros 4.1 y 4.3.

Desde el punto de vista de inversión corriente la inversión manufacturera no pasó del 11 por cien, sin embargo es a partir de 1988 cuando crece considerablemente, pasando a representar del orden del 20 por cien anual, con dos años punta, 1990 en que representó el 29,7 por cien, y 1994 en que ha representado el 29,8 por cien, cuadro 4.3.

Por último las encuestas de JETRO incluyen todas las filiales con una participación de capital japonés superior al 10 por cien, en 18 países europeos, no incluyéndose en el estudio los países del este de Europa, el análisis no distingue si las empresas operan en una o más factorías, si producen uno o más productos y si la empresa se dedica a la manufactura o bien a operaciones de ensamblaje. A pesar de ello las encuestas de JETRO proporcionan una información muy útil y actualizada sobre la localización geográfica de las empresas manufactureras.

---

<sup>8</sup>MITI, (1993), "The 22nd Survey on Japanese Business Activities Abroad", June, pág 5.

Tal como se desprende del cuadro 4.6, del total de filiales instaladas en Europa la localización más favorecida es el Reino Unido, que en enero de 1995 tenía instaladas 205 filiales de capital japonés, le sigue Francia (111), Alemania (107) y España (66). En total 720 filiales establecidas en 1995.

**CUADRO 4.6**  
**FILIALES JAPONESAS OPERANDO EN EUROPA POR PAISES**

	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>REINO UNIDO</b>	47	91	129	175	189	197	205
<b>FRANCIA</b>	32	81	89	106	115	119	111
<b>ALEMANIA</b>	42	65	87	99	106	108	107
<b>HOLANDA</b>	19	27	33	36	44	46	48
<b>BELGICA</b>	18	23*	25	32	38	38	41
<b>LUXEMBURGO</b>			2	2	3	3	3
<b>IRLANDA</b>	10	19	22	26	30	30	33
<b>ESPAÑA</b>	26	41	54	64	63	63	66
<b>ITALIA</b>	13	24	28	38	45	45	47
<b>FINLANDIA</b>	3	2	4	4	4	5	5
<b>NORUEGA</b>		1			1	1	1
<b>SUECIA</b>	4	6	6	6	9	9	11
<b>DINAMARCA</b>	1	2	3	3	3	3	3
<b>AUSTRIA</b>	3	7	12	14	15	17	13
<b>PORTUGAL</b>	4	7	13	13	13	12	14
<b>SUIZA</b>	2	4	5	7	7	9	8
<b>GRECIA</b>	3	4	3	3	3	3	1
<b>ISLANDIA</b>	1		1	1	1	1	1
<b>TOTAL</b>	228	404	516	629	689	709	720

Fuente: JETRO, Surveys (1994) y (1995).

Nota: Los años corresponden al mes de enero

Desde el punto de vista de evolución, si comparamos el número de filiales establecidas en 1985 con las actuales se observa que los países que mayor crecimiento han registrado son Suecia que en 1985 solo tenía una filial y en 1994 tenía 11, Austria que pasa de 2 filiales a 13, el Reino Unido que cuadruplica las filiales; Italia, Francia, Alemania, Holanda, Irlanda y España que prácticamente triplican el número de filiales japonesas, cuadro 4.6.

Bajo la perspectiva del empleo, las estadísticas muestran algunas discrepancias, el cuadro 4.7 muestra la distribución regional del empleo total y manufacturero de los años 1992 y 1993 en algunos casos. En cuanto al empleo total, Gran Bretaña ocupa el primer lugar con 87.303 trabajadores, el 46,2 por cien del total de empleo, le siguen Alemania con 34.492 trabajadores, Francia 22.823 trabajadores y España con 21.311 trabajadores.

**CUADRO 4.7**  
**EMPLEO DE LAS FILIALES JAPONESAS EN LA UE**

	<b>Total</b>	<b>(%)</b>	<b>Manufactura</b>	<b>(%)</b>
<b>REINO UNIDO</b>	87.303	46,2	61.125	42,5
<b>FRANCIA</b>	22.823	12,1	15.277	10,6
<b>ALEMANIA</b>	34.492	18,3	20.850	14,5
<b>HOLANDA</b>	8.682	4,6	4.827	3,4
<b>BELGICA</b>	9.809	5,2	7.056	4,9
<b>LUXEMBURGO</b>	n.d.	n.d.	950	0,7
<b>IRLANDA</b>	n.d.	n.d.	3.470	2,4
<b>ESPAÑA</b>	21.311	11,3	19.832	13,8
<b>ITALIA</b>	4.565	2,4	2.586	1,8
<b>DINAMARCA</b>	n.d.	n.d.	179	0,1
<b>PORTUGAL</b>	n.d.	n.d.	6.755	4,7
<b>GRECIA</b>	n.d.	n.d.	912	0,6
<b>UE</b>	<b>188.195</b>	<b>100</b>	<b>143.819</b>	<b>100</b>

Fuente: MITI y JETRO, en Ando, (1995).

Si atendemos al empleo manufacturero, Gran Bretaña sigue ocupando el primer puesto con 61.125 trabajadores, Alemania el segundo lugar con 20.850 trabajadores, España con 19.832 trabajadores y en cuarto lugar Francia con 15.277 trabajadores. Así pues según estas estadísticas el 93 por cien del empleo en España es en la manufactura, mientras que este porcentaje está entre el 60 por cien, para Alemania, y el 70 por cien, para Gran Bretaña, cuadro 4.7.

Por otro lado, según las estadísticas de Toyokeizai, en 1993 el empleo manufacturero era en Gran Bretaña de 54.000 trabajadores, en Alemania de 26.000 trabajadores, en

España de 16.000 trabajadores y en Francia de 15.000 trabajadores<sup>9</sup>. Si bien hay importantes discrepancias en cuanto al número de trabajadores se mantiene la distribución regional en ambos casos, reforzando que Gran Bretaña es el país preferido para las inversiones directas, tanto manufactureras como no manufactureras, pero en Alemania, España y Francia también hay una elevada presencia de capital japonés, y en el caso de España el empleo se concentra, en mayor medida que en los otros países, en la manufactura.

**CUADRO 4.8**  
**PROMEDIO DE EMPLEADOS EN LAS FILIALES JAPONESAS, POR PAISES**

	1991	1992	1993	1994
REINO UNIDO	368,6	363,2	325,0	360,0
FRANCIA	244,0	250,0	264,3	288,5
ALEMANIA	335,0	301,7	197,9	296,5
HOLANDA	156,3	343,0	220,0	333,3
BELGICA/LUXEMB.	274,7	381,5	604,8	497,5
ESPAÑA	367,0	386,2	167,7	224,6
ITALIA	204,0	172,5	226,9	281,1
PORTUGAL	149,9	648,5	750,6	657,2
OTROS	154,0	145,4	148,9	154,3
TOTAL	293,5	318,6	275,1	316,7

Fuente: JETRO, Survey (1995).

Nota: estos datos representan las respuestas de las empresas al cuestionario de JETRO anualmente, por lo tanto los cambios bruscos de un país entre un año y otro, como el caso de España en 1993, se deben al número y magnitud en el empleo de las empresas que hayan respondido.

Ahora bien, mientras que Gran Bretaña tiene la mayor cifra de empleo de las empresas filiales japonesas, su dimensión media por empresa, medida por el empleo, es menor que la de España y Portugal, cuadro 4.8. Hay que tener en cuenta que los datos no reflejan necesariamente la realidad ya que están muy afectados por el número y el tipo de empresas que responden al cuestionario, de ahí que puedan considerarse 1991 para Portugal y 1993 para España como excepciones a la tendencia general marcada por

<sup>9</sup>Toyokeizai ed; (1994), "Kaigai Shinshutsu Kigyo Soran" (Directory of Japanese multinational corporations), Tokyo; Toyokeizaishinposha.

todos los otros años. Estas diferencias en la dimensión media de las empresas filiales, entre los países europeos se deben a que la composición sectorial de la inversión exterior directa varía entre estos países.

El cuadro 4.9 utiliza el número de filiales para medir la extensión de la inversión directa en los principales países de Europa, mostrando el porcentaje de distribución sectorial para cada país. El modelo que emerge del cuadro es que algunos países ostentan una mayor concentración de empresas japonesas en sectores muy concretos, mientras que otros países mantienen una mayor diversificación en la distribución sectorial.

Así, por ejemplo, en España casi el 27 por cien de las filiales son del sector químico-farmacéutico, con mayor concentración en el químico (20 por cien), otro 20 por cien está en la industria de material de transporte, y un 16 por cien en el sector eléctrico-electrónico. En Portugal el 33 por cien de las filiales están en el sector de material de transporte. En el Reino Unido el 33 por cien de las filiales son del sector eléctrico-electrónico, otro 16 por cien en el sector químico y un 11 por cien en el sector de material de transporte. Estas industrias, especialmente el equipo de transporte y sus componentes, y en menor medida la industria química, tienen una elevada tasa media de empleados por filial tal como muestra la columna derecha del cuadro 4.9.

Esto explica porque por ejemplo Bélgica, que de un total de 40 filiales, 5 están en la industria de la cerámica, con un empleo medio de 1.300 trabajadores por empresa, ocupa el séptimo lugar en número de filiales manufactureras, pero representa el quinto lugar en empleo, o España que ocupa el séptimo lugar en valor total de la inversión directa japonesa y el cuarto en valor de la inversión manufacturera, es el tercero en nivel empleo de filiales japonesas, (cuadro 4.7).

Por otro lado, Alemania, Francia y Holanda, tienen a nivel de empleo, una industria más diversificada, además de los sectores tradicionales de especialización en Europa como el

químico y eléctrico-electrónico, estos países tienen pocas filiales japonesas en el material de transporte, especialmente Holanda y Alemania, en cambio tienen mayor nivel de filiales que el resto de países en la industria de maquinaria, el caucho y el plástico y los instrumentos de precisión, especialmente en Holanda, cuadro 4.9.

En contraste, el cuadro 4.10 muestra la distribución porcentual de las filiales manufactureras entre países para cada industria, este análisis permite identificar los países preferidos por las multinacionales japonesas para cada industria. Por ejemplo, para la industria eléctrica y electrónica, Gran Bretaña es con diferencia, es país más preferido, le siguen Alemania y Francia, mientras que para la industria farmacéutica Alemania y España; para la industria química destacan Gran Bretaña y Francia; para el material de transporte Gran Bretaña y España; en alimentación Francia; en textiles y complementos Italia y en maquinaria Alemania.

Así los cuadros 4.9 y 4.10 indican que el modelo de inversión japonesa manufacturera varía entre los países europeos y entre sus industrias. De esta forma puede elaborarse una lista, cuadro 4.11, en la que se resumen cuales son los principales países de destino de la inversión manufacturera japonesa: Reino Unido, Francia, Alemania, España, Italia y Holanda así como el patrón de especialización sectorial seguido por las filiales japonesas.

Yamawaki realizó el mismo tipo de análisis en 1988 pero con estadísticas de empleo, los resultados obtenidos coinciden, en lo básico, con el análisis realizado a nivel de filiales en 1995, solo se observan diferencias para aquellos países que en los últimos años han recibido un flujo importante de inversión manufacturera, como por ejemplo es el caso de Italia con la maquinaria, y Bélgica con la química<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup>Yamawaki, H; (1993), "Locations Decisions of Japanese Multinational Firms" en Hirst S. Hughes (ed), European Competitiveness, Cambridge Univ. Press, págs.15 a 17.

**CUADRO 4.9**  
**DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS FILIALES JAPONESAS EN EUROPA**

	Gran Bretaña	Francia	Alemania	Holanda	Bélgica	Irlanda	España	Italia	Portugal	Empleo Medio
Alimentos	2,0	17,3	2,8	6,7	2,5		1,6			86,6
Textiles	2,0	1,7	1,0			6,5	1,6	5,8	16,7	218,8
Complementos	2,0	2,5	1,0				1,6	17,3		76,3
Químicas	16,0	14,0	10,4	28,9	35,0	12,9	20,3	13,5	16,7	143,2
Farmacéuticas		2,5	4,7	2,2	2,5	9,7	6,2	2,0		122,3
Prod. Caucho	1,0	3,3	1,8	2,2	2,5		1,6	2,0		761,1
Vidrio y Cerámica	1,5	2,5	2,8	2,2	12,5	6,5	3,1	2,0		1300,3
Hierro y Acero			1,0	2,2			1,6			476,0
Metálicas no Férricas	2,0	3,3	1,0			6,5		2,0	8,3	86,4
Productos Metálicos	5,3	2,5	5,7	4,4	2,5	3,2	6,2	5,8		265,3
Maquinaria General	8,7	9,0	18,9	13,3	5,0	6,5	9,4	19,2		179,4
Eq. Eléctrico y Electrón.*	32,5	24,8	33,0	15,5	22,5	41,9	18,8	13,5		366,0
Eq. de Transporte*	4	2	2	1	1		6	3		1352,7
Partes Eq. Transporte	21	5	4	3	2		8	3	3	431,9
Instrumentos de Precisión	5,8	5,0	9,4	6,7	2,5	6,5	1,6	5,8		125,4
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>316,7</b>								

\* Incluye partes y componentes

Nota: los porcentajes no suman cien debido a errores de redondeo.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de JETRO, Surveys (1994) y (1995).

**CUADRO 4.10  
DISTRIBUCION DE LAS FILIALES JAPONESAS EN EUROPA PARA CADA INDUSTRIA**

	Gran Bretaña	Francia	Alemania	Holanda	Bélgica	Irlanda	España	Italia	Portugal	Total
Alimentos	12,1	63,6	9,0	9,0	3,0	12,5	3,0	18,8	12,5	100,0
Textiles	25,0	12,5	6,3				6,3	50,0		100,0
Complementos	22,2	16,6	5,6				5,6			100,0
Químicas	26,6	13,7	8,9	10,5	11,3	2,4	3,2	0,8	1,6	100,0
Farmacéuticas		16,6	27,7	5,6	5,6	16,6	22,2	5,6		100,0
Prod. Caucho	15,4	30,8	15,4	7,7	7,7		7,7	7,7		100,0
Vidrio y Cerámica	15,0	15,0	15,0	5,0	25,0	10,0	10,0			100,0
Hierro y Acero			25,0	25,0			25,0			100,0
Metálicas no Férricas	28,6	28,6	7,1			14,3		7,1	7,1	100,0
Productos Metálicos	31,4	8,6	17,1	5,7	2,9	2,9	11,4	8,6		100,0
Maquinaria General	21,7	13,3	24,1	7,2	2,4	2,4	7,2	12,0		100,0
Eq. Eléctrico y Electrónico*	36,6	16,4	19,1	3,8	4,9	7,1	6,6	3,8		100,0
Eq. Transporte*	33,3	11,6	4,3	5,8	4,3		18,8	8,7	5,8	100,0
Instrumentos de Precisión	30,8	15,4	25,6	7,7	2,6	2,6	2,6			100,0

\* Incluye partes y componentes

Nota: los porcentajes no suman cien debido a errores de redondeo.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de JETRO, Survey (1995).

**CUADRO 4.11**  
**PAISES PREFERIDOS POR LOS INVERSORES JAPONESES POR INDUSTRIAS**

<b>Industria</b>	<b>Países más preferidos</b>
<b>Alimentos</b>	Francia
<b>Textiles</b>	Gran Bretaña, Italia
<b>Complementos</b>	Italia
<b>Químicas</b>	Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Holanda
<b>Farmacéuticas</b>	Alemania, España
<b>Prod. Caucho</b>	Francia, Gran Bretaña y Alemania
<b>Vidrio y Cerámica</b>	Bélgica
<b>Hierro y Acero</b>	Alemania, Holanda y España
<b>Metálicas no Férricas</b>	Gran Bretaña y Francia
<b>Productos Metálicos</b>	Gran Bretaña, Alemania
<b>Maquinaria General</b>	Alemania, Gran Bretaña
<b>Equipo Eléctrico y Electrónico*</b>	Gran Bretaña, Alemania
<b>Equipo de Transporte*</b>	Gran Bretaña, España
<b>Instrumentos de Precisión</b>	Gran Bretaña, Alemania

\* Incluye partes y componentes

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de JETRO, Survey (1995).

## **4.3- DIMENSION Y PROPIEDAD DE LAS FILIALES JAPONESAS EN EUROPA**

### **4.3.1- Dimensión Media de las Filiales Japonesas en Europa**

En cuanto a la dimensión media de las filiales japonesas en Europa, según número de trabajadores, los cuadros 4.8 y 4.9 (columna de la derecha) muestran la talla media de las empresas con participación japonesa tanto desde el punto de vista sectorial como regional. Tal como se observa en ambos cuadros las empresas de alta intensidad en mano de obra están localizadas en España, Portugal y Gran Bretaña principalmente. Los sectores que presentan una mayor concentración de empleo son la cerámica y vidrio, equipo de transporte, partes y componentes, e industria eléctrica y electrónica, principalmente.

Por otro lado la gran mayoría de las empresas filiales japonesas pertenecen a la pequeña y mediana empresa; 27 por cien tenían menos de 50 empleados en 1995, el 43 por cien menos de 100 trabajadores, y el 84 por cien menos de 500, gráfico 4.3.

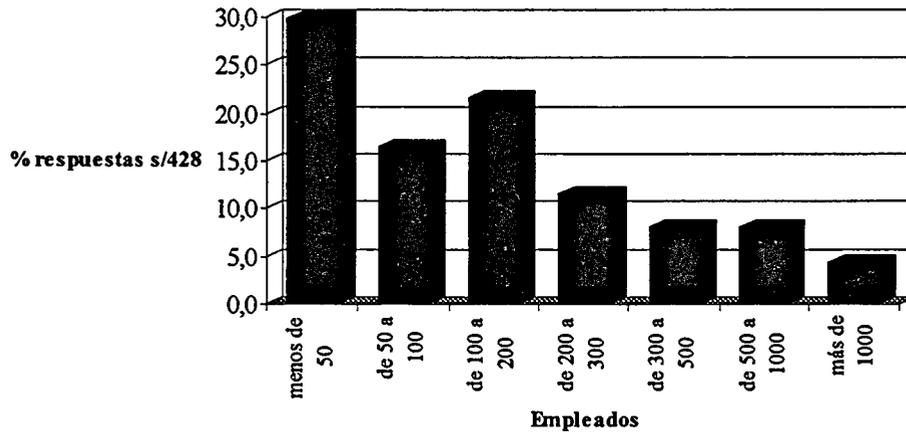
Desde el punto de vista de la facturación, en 1995 el 17 por cien vendió por valor de más de 100 millones de dólares y el 37 por cien por valor de menos de 10 millones de dólares, gráfico 4.3.

En cuanto al capital, en 1995 el 48 por cien de las filiales tenían un capital inferior a 5 millones de dólares, y el 64 por cien inferior a 10 millones de dólares

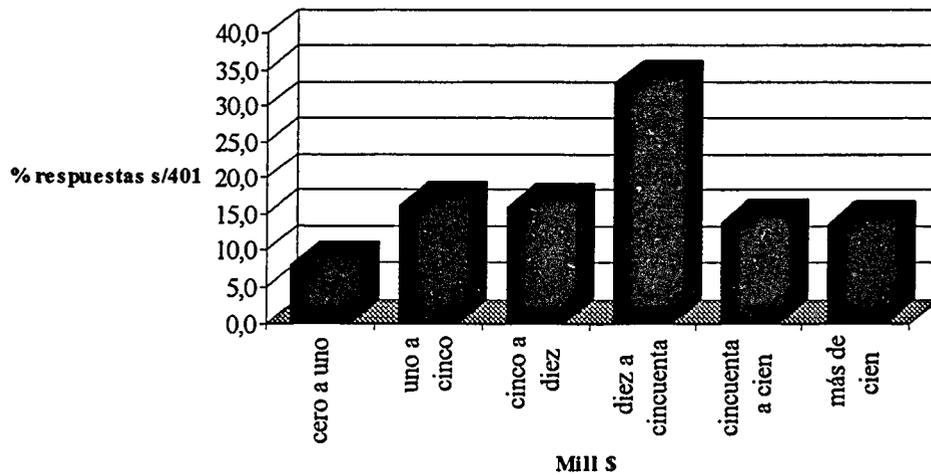
Por lo tanto desde el punto de vista de la dimensión media, la mayoría de las filiales japonesas pertenecen a la pequeña y mediana empresa.

**GRAFICO 4.3**  
**EMPRESAS MANUFACTURERAS JAPONESAS EN EUROPA**

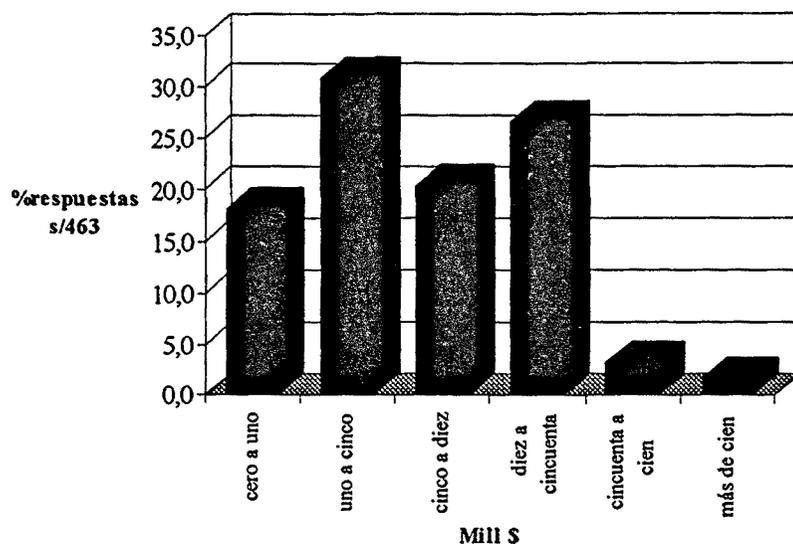
**EMPLEADOS**



**VENTAS ANUALES**



## CAPITAL



### 4.3.2 - Propiedad de las Filiales Japonesas en Europa

La mayoría de las empresas filiales japonesas son 100 por cien propiedad de capital japonés. En 1995 y según las encuestas de JETRO, de 440 empresas que respondieron al cuestionario, el 63 por cien eran subsidiarias 100 por cien propiedad de empresas japonesas, el 21,1 por cien eran joint venture con mayoría de capital de empresas japonesas y el restante 16 por cien eran de participación japonesa minoritaria. En resumen el 81,5 por cien de las empresas filiales japonesas está controlado, totalmente o en mayoría por el capital japonés, cuadro 4.12.

Desde el punto de vista sectorial, las subsidiarias son más comunes en la industria textil, la industria química, la farmacéutica, y en la industria eléctrica y electrónica, sectores en los que han jugado un papel importante las barreras físicas y técnicas a la entrada de los productos procedentes de Japón, y por tanto el control de una parte del mercado, a través de la propiedad es básico para poder capitalizar las inversiones realizadas en el

pasado, tanto en marketing como en conocimiento. También es preferible el control total cuando las ventajas competitivas de las empresas japonesas están basadas en la tecnología y en los sistemas de organización industrial, ya que de esta manera pueden explotarse de una manera más eficiente dichas ventajas en propiedad, como es el caso de la industria eléctrica y electrónica<sup>11</sup>.

**CUADRO 4.12**  
**PROPIEDAD DE LAS FILIALES JAPONESAS MANUFACTURERAS EN EUROPA**

	<b>Subsidiaria (91 al 100%)</b>	<b>Participación Mayoritaria (51 al 90%)</b>	<b>Participación Minoritaria (10 al 50%)</b>	<b>Total</b>
<b>Alimentos</b>	57,9	26,3	10,5	100,0
<b>Textiles</b>	81,8	9,1	9,1	100,0
<b>Complementos</b>	50,0	50,0		100,0
<b>Químicas</b>	68,5	27,4	2,7	100,0
<b>Farmacéuticas</b>	55,6	33,3	11,1	100,0
<b>Prod. Caucho</b>	28,6	57,1	14,3	100,0
<b>Vidrio y Cerámica</b>	33,3	44,4	22,2	100,0
<b>Hierro y Acero</b>	33,3		66,7	100,0
<b>Metálicas no Férricas</b>	75,0	8,3	16,7	100,0
<b>Productos Metálicos</b>	58,3	33,3	8,3	100,0
<b>Maquinaria General</b>	58,1	30,2	11,6	100,0
<b>Equipo Eléctrico y Electrónico</b>	85,3	10,7	4,0	100,0
<b>Componentes electrónicos</b>	77,6	12,2	10,2	100,0
<b>Equipo de Transporte</b>	42,9	7,1	50,0	100,0
<b>Partes equipo de transporte</b>	48,4	22,6	29,0	100,0
<b>Instrumentos de Precisión</b>	60,0	20,0	20,0	100,0
<b>Total</b>	<b>63,0</b>	<b>21,0</b>	<b>16,0</b>	<b>100,0</b>

Fuente: JETRO, Survey (1995).

Pero existen otros casos en los que las filiales japonesas han preferido también el control mayoritario, cuando no total, como en la industria tradicional italiana, básicamente los productos textiles y los complementos. En estos casos la propiedad es una forma de acceder a ventajas específicas de la estructura productiva del país receptor como por ejemplo una rápida adaptación a un mercado de consumo muy cambiante y muy sofisticado. Este sector además es una de los principales sectores exportadores italianos,

<sup>11</sup>Micossi, S; Viesti, G; (1990), "Gli investimenti diretti delle industrie manifatturiere giapponesi in Europa", SAGGI, pág. 12.

y la participación de las subsidiarias japonesas en estas exportaciones, básicamente al mercado europeo, es elevada; el 44 por cien de las exportaciones de productos textiles y complementos en 1993 estuvo a cargo de subsidiarias japonesas<sup>12</sup>.

Por otro lado, los sectores en los que las empresas japonesas suelen estar en minoría son aquellos en los que las ventajas de los socios contribuyen a alcanzar los objetivos de los inversores, por ejemplo el acceso al mercado, a determinados recursos, a las redes de distribución, los conocimientos de gestión y de personal de la zona. Por ejemplo en el caso de la industria del transporte las participaciones minoritarias, 50 por cien de los casos según el cuadro 4.12, permiten a los inversores japoneses una rápida entrada en unos mercados difíciles debido a la falta de familiaridad con los métodos de compra de materiales y abastecimientos, contratación de trabajadores y con el ambiente y las costumbres europeas, estas dificultades son cubiertas mediante la asociación con una empresa local.

---

<sup>12</sup>Ramazzotti, P; (1995), "Italy and Japanese Multinationals", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, págs. 5 y 6.

#### **4.4- MOTIVOS DE LOCALIZACION EN EUROPA DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS**

Los motivos de localización de las empresas manufactureras extranjeras han sido abordados por diferentes autores. Entre los trabajos más relevantes, tanto desde el punto de vista teórico como empírico, cuyos análisis tratan de averiguar las principales características de los países a los que acude la inversión exterior directa, destacan los estudios de Rood y Ahmed (1978), Dunning (1981), Scaperlanda y Balough (1983), Culem (1988); Hood y Young (1990), Graham y Krugman (1991).

Como ya se ha comentado con anterioridad, a partir de la segunda mitad de los años ochenta se observa un creciente interés por parte de las empresas japonesas, tanto manufactureras como no manufactureras, por instalarse en Europa.

##### **Acceso al Mercado Unico Europeo**

La importancia estratégica de Europa ha crecido notablemente para las empresas japonesas como resultado del proceso de integración económica iniciado a partir de la segunda mitad de los años ochenta (la firma del Acta Unica en 1986 y posteriormente los Acuerdos de Maastricht en 1992), entre los países de la Unión Europea. Según el Informe Checcini (1988), la eliminación de las barreras comerciales y de los controles en frontera, la adopción de estándares técnicos comunes y la reestructuración económica tendrían un impacto distinto en los diversos sectores industriales, pero en general supondrían un mayor crecimiento en los países de la Unión Europea<sup>13</sup>. Este informe reavivó el atractivo de Europa como mercado, a la vez el informe predecía un reforzamiento de la industria europea, especialmente de la maquinaria eléctrica y electrónica, de componentes electrónicos y de equipos de telecomunicación, todas ellas

---

<sup>13</sup>Checcini, P, et al. (1988), "The European Challenge 1992-- The Benefits of a Single Market", Altheshot, UK, Wildwood House.

industrias en las que Japón gozaba, y goza, de gran competitividad internacional. Esto significaba un endurecimiento de las condiciones de competencia en el seno de la Comunidad Europea, pero mayor aún para las empresas de fuera de la Comunidad Europea.

La consecución del Mercado Único en 1992, supone el acceso a un mercado de 340 millones de consumidores, casi tan grande como el de Estados Unidos y Japón conjuntamente, con los beneficios que comporta para los inversores que posean algún tipo de ventajas de propiedad, ya sea en marketing, capacidad de gestión y organización industrial, entre otras.

La encuesta de JETRO en 1990, cita como motivo más importante para establecer una localización en Europa la "estrategia de globalización de las actividades de la empresa", seguida de otros dos motivos: "convertir en producción local las exportaciones y satisfacer la creciente demanda de productos" y "satisfacer las necesidades de los consumidores europeos"<sup>14</sup>. Por su parte la encuesta que realizó JETRO en 1992 seguía situando las motivaciones referentes al mercado en primer lugar: "satisfacer la demanda en expansión", mientras que el segundo objetivo era "satisfacer las necesidades de los consumidores", y en tercer lugar "enfrentarse al aumento del proteccionismo resultante de la integración del mercado de los países de la Comunidad Europea"<sup>15</sup>.

Yamawaki en un estudio de 1993 con datos de 1989, realiza un análisis estadístico para identificar los factores determinantes de la inversión directa japonesa en la industria manufacturera europea, llegando a la conclusión de que uno de los tres principales factores determinantes es la extensión del mercado nacional, (relación positiva y estadísticamente significativa). Según el autor llega a la conclusión de que un factor

---

<sup>14</sup>JETRO, (1990), "Current Situation of Business Operations of Japanese-Manufacturing Enterprises in Europe, the 6th Survey Report", marzo, págs. 22 a 27.

<sup>15</sup>JETRO, (1992), "8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", october, págs. 16 a 19.

importante en el proceso de decisión es la posibilidad de escoger una localización que pueda utilizarse como "puente" para acceder al mercado común europeo, a la vez que al mercado local<sup>16</sup>.

El hecho de que el mercado local como motivación sea un factor importante parece indicar que las empresas japonesas no ven la unificación de mercado de 1992 como un programa a corto plazo sino que por el contrario parece que consideren que tomará algunos años completar la unificación, de lo contrario no darían tanta importancia al mercado local como factor de atracción, ya que desde cualquier localización podrían acceder al resto del mercado europeo y beneficiarse, por tanto, de las economías de escala independientemente de la localización. De hecho en la encuesta realizada por JETRO en 1993, el 75 por cien de las empresas que respondieron expresaron que en su opinión la unificación económica y monetaria de Europa se retrasaría<sup>17</sup>.

### **Diferenciación del Producto y Acceso al Mercado**

Thomsen y Nicolaidis en su estudio de 1991 afirman que la conclusión del programa del mercado común de 1992 ha afectado solamente al calendario de la entrada manufacturera del capital japonés pero no a su estrategia a largo plazo. Es decir, las corporaciones japonesas, guiadas por su estrategia globalizadora a largo plazo, hubieran invertido, con el tiempo, una cantidad comparable de recursos en Europa independientemente del programa de 1992. Según los autores, las empresas japonesas vienen a Europa básicamente porque la sofisticación tecnológica de sus productos requiere su presencia cerca de los principales mercados. Sus activos tecnológicos y de gestión les capacitan para producir detrás de las barreras levantadas contra ellos por la CE, pero si estas barreras no existieran las empresas japonesas seguirían viniendo, puesto

---

<sup>16</sup>Yamawaki, H; (1993), "Locations Decisions of Japanese Multinational Firms" Op. cit. pág. 25.

<sup>17</sup>JETRO, (1993), "The 9th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", october, pág.37.

que cuando la inversión está motivada por la existencia de activos intangibles, los impedimentos comerciales y la integración económica, influyen en el tiempo de la inversión pero no su existencia<sup>18</sup>.

En esta misma línea, Ozawa afirma que la diferenciación del producto emerge como un factor determinante de la producción internacional. La habilidad de los productores de manufacturas para responder a tiempo a las necesidades y a los gustos cambiantes de los consumidores aparece como un factor determinante de la competitividad de las empresas. La localización del desarrollo del producto y de la manufactura en el exterior responden a la importancia de las preferencias locales y constituyen la base de la supervivencia corporativa<sup>19</sup>.

### **Barreras Comerciales**

La imposición de barreras comerciales por parte de la comunidad Europea, a consecuencia de los conflictos generados por el creciente déficit comercial con Japón, es otro de los motivos impulsores de la IED en Europa

El primero de la serie de conflictos comerciales entre la Comunidad Europea (CE) y Japón apareció durante los años 1976 y 1977. La CE se quejaba especialmente de las importaciones japonesas de productos de acero, barcos y rodamientos, y solicitaba a Japón que empezara a practicar una autorrestricción voluntaria en este tipo de exportaciones, y que abriera su mercado a las importaciones europeas. El conflicto se resolvió mediante una declaración en 1978, por la cual Japón se comprometía a proceder a la apertura de su mercado interior a los productos europeos y a estimular la demanda

---

<sup>18</sup>Thomsen, S; Nicolliades, P; (1991), "The Evolution of Japanese Direct Investment in Europe: Death of a Transistor Salesman, hemel Hempstead, Harvester Wheatsheaf, págs.126 y 127.

<sup>19</sup>Ozawa T; (1992), "Cross-Investments Between Japan and the EC: Income Similarity, Technological Congruity and Economies of Scope", en Cantwell (ed), Multinational Investment in Modern Europe, Strategic Interaction in the Integrated Community, Edward Elgar Publishing Ltd; págs. 41 y 42.

doméstica, jugando el papel de locomotora de la economía mundial en unos momentos en que los países todavía estaban recuperándose de la primera crisis económica<sup>20</sup>.

El segundo conflicto apareció en 1980, justamente después de la segunda crisis del petróleo, en 1979. Las quejas de la CE se referían esta vez a los automóviles y a los televisores en color especialmente. La composición de las exportaciones estaba cambiando de tal forma que los conflictos comerciales entre la CE y Japón adquirirían un carácter cíclico pasando de un grupo de productos a otro de forma continuada.

Estos conflictos se estaban produciendo al mismo tiempo no solo entre Japón y la CE, sino también entre Japón y los Estados Unidos, de tal manera que cuando Japón se comprometía a restringir determinadas exportaciones con Estados Unidos, la CE se sentía discriminada y demandaba el mismo trato apareciendo nuevas fricciones comerciales.

En el año 1986 vuelve a producirse un aumento del déficit comercial entre Japón y la CE, cuadro 4.13, pasando de 16,3 millardos de ECUS en 1984 a 21,8 millardos en 1986. Una razón subyacente del aumento del déficit fue la revaluación del yen seguida a los Acuerdos Plaza de 1985, Japón redirigió parte de sus exportaciones hacia la CE y hacia Estados Unidos y comenzó a competir duramente en estos mercados con la finalidad de compensar la pérdida de competitividad ocasionada por la revaluación. La tensión comercial continuó hasta 1989 año en el cual el déficit comercial empezó a mostrar signos de debilitamiento, cuadro 4.13, contribuyendo al aumento de importaciones de Japón los efectos de la economía de "burbuja" y el crecimiento de la demanda interna<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Kudo, A; (1987), "From Commercial Controversy to Industrial and Technical Cooperation: The New Rol of Japanese Direct Investment in the EC", in Trevor, The Internationalization of Japanese Bussines: European and Japanese Perspectives", Frankfurt, Westview Press.

<sup>21</sup> Ishikawa, K; (1990), "Japan and the Challenge of Europe, 1992", London, cap. 7.

**CUADRO 4.13**  
**EVOLUCION DEL COMERCIO ENTRE LA CE Y JAPON**  
**(Mill. ECU)**

Años	Exportación a Japón	Importación de Japón	Saldo Comercial
1960	313	397	-83
1970	1.462	2.090	-663
1975	2.345	5.599	-3.253
1983	7.710	21.940	-14.230
1984	9.364	25.668	-16.304
1986	11.399	33.215	-21.816
1987	13.618	34.757	-21.139
1988	17.020	41.618	-24.598
1989	21.130	46.337	-25.207
1990	22.721	46.224	-23.503
1991	22.155	51.818	-29.663
1992	20.507	51.511	-31.005
1993	22.759	47.658	-24.899
1994	26.583	48.821	-22.238

Fuente: Eurostat, External Trade, (1992) y (1995).

Hacia finales de 1990, el déficit comercial de la CE con Japón inicia de nuevo un periodo de crecimiento, cuadro 4.13, que da origen a nuevas fricciones comerciales, especialmente en una época en que los países de la CE sufren una recesión económica con elevados niveles de paro, el colapso de la "burbuja económica" frustró las intenciones de Japón de mejorar su nivel de déficit respecto a la CE.

El cuadro 4.14 muestra la distribución de las exportaciones japonesas a la CE por productos, hay tres tipos de bienes; la maquinaria general, el equipo eléctrico y el equipo de transporte que representan conjuntamente casi el 75 por cien del total exportado por Japón a la CE; mientras que más del 50 por cien de las exportaciones de la CE a Japón se concentran en material de transporte, en productos químicos, y en productos metálicos.

Desde el punto de vista de importancia comercial, la participación de las exportaciones de la CE en el mercado japonés han pasado de representar el 2,2 por cien del total

importado por Japón, en 1980, a representar el 11,5 por cien en 1994, mientras que las exportaciones de Japón a la CE han pasado de representar el 4,9 por cien del total importado por la CE, en 1980, a representar el 9 por cien en 1994, ocupando el segundo mercado exterior en importancia para Japón, después de Estados Unidos<sup>22</sup>.

**CUADRO 4.14**  
**COMERCIO ENTRE LA UE Y JAPON POR PRODUCTOS (1994)**  
(Mill. ECU)

	Exportación de Japón a la UE		Importación de Japón de la UE	
	Cantidad	(%)	Cantidad	(%)
Vestido y Complementos	125	0,3	1.348	5,0
Alimentos	95	0,2	1.761	6,6
Químicas	3.066	6,2	4.849	18,1
Metálicas no Férricas	120	0,3	348	13,0
Productos Metálicos	946	1,9	421	1,6
Maquinaria General	6.765	13,9	2.142	8,0
Equipo Eléctrico y Electrónico	18.433	37,8	2.147	8,0
Equipo de Transporte	10.936	22,4	5.136	19,1
Equipo de Precisión	3.398	6,9	1.151	4,3
Varios	4.937	10,1	7.550	28,1
<b>Total</b>	<b>48.821</b>	<b>100,0</b>	<b>26.853</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat, (1995), "Commerce Extérieur".

Durante todo este periodo, la CE ha ido adoptando una serie de medidas en respuesta a las importaciones de Japón: restricciones cuantitativas discriminatorias, regulaciones para prevenir el dumping, y reglamentos concernientes al origen de las manufacturas. Por ejemplo en junio de 1995 más de 10 tipos de productos estaban sujetos a derechos antidumping; microcircuitos, rodamientos, ferroboro, aspartano, lámparas tubulares halógenas, cintas de audio, papel termosensible, condensadores electrolíticos de aluminio, balanzas electrónicas y discos magnéticos entre otros productos, han estado sujetos a menudo a investigaciones anti-dumping, que han supuesto la aplicación de altas tarifas a sus importaciones<sup>23</sup>.

<sup>22</sup>Eurostat, (1995), "Eurostatistiques", págs. 68 y 72.

<sup>23</sup>DOC (1995), "Repertorio de la legislación comunitaria vigente y de otros actos de las instituciones comunitarias", tomo 1, Repertorio analítico, 25 ed., junio, págs. 844 a 853.

A medida que las fricciones comerciales entre Japón y Europa han ido en aumento, la inversión manufacturera en Europa ha perseguido la sustitución de la mayoría de estas exportaciones por producción local como vehículo para seguir manteniendo y/o aumentar las cuotas de mercado de los productos japoneses en Europa y a la vez disminuir las fricciones comerciales debidas a los elevados déficits comerciales de Europa con Japón. Aunque varios productores japoneses ya se habían instalado en la UE, el establecimiento de controles a la exportación y medidas anti-dumping, han dado un notable ímpetu a la producción en Europa a través de mayores inversiones.

La expansión de las operaciones de las empresas japonesas en Europa, especialmente en las industrias de proceso y ensamblaje, ha generado una creciente insatisfacción por parte de los productores europeos y también por parte de las autoridades de algunos países, ya que consideran a estas inversiones como simples instalaciones de plantas de montaje, cuyo único objetivo es el ensamblaje de partes y componentes que son importados desde Japón o cualquier otro país del Sudeste Asiático. Ante esta situación la Comisión Europea ha establecido una serie de reglamentaciones que afectan a las inversiones y a la producción local de las empresas extranjeras, y que hacen referencia principalmente a medidas antidumping de partes y componentes, reglas de origen y ratios de contenido local.

Los derechos antidumping han constituido un instrumento principal para limitar las exportaciones japonesas a la UE. En 1987, la reglamentación antidumping se consolidó en el reglamento (CEE) nº 2423/88, que introducía el requisito de una cuota mínima de contenido local, igual al 40 por cien de todas las partes y materiales utilizados en la elaboración de productos cuyas exportaciones a la UE estuvieran sujetas a derechos

antidumping. Actualmente dicho reglamento ya no se encuentra en vigor, en su lugar la Comunidad sigue estableciendo derechos antidumping producto por producto<sup>24</sup>.

Además los elevados derechos anti-dumping han debilitado la competitividad de los productos exportados y dado que el abastecimiento local de determinados componentes clave resulta difícil debido a las exigencias de calidad y entrega, los grandes ensambladores Japoneses han empezado a producir estos componentes localmente, o bien han solicitado a sus abastecedores en Japón que se trasladen también a Europa. Kume y Totsuka, por ejemplo ofrecen evidencia en sus estudios, sobre la relación que existe entre la inversión exterior directa y las normas sobre el origen de los productos, la autorrestricción voluntaria de exportaciones y los derechos antidumping<sup>25</sup>.

Las encuestas de JETRO también revelan que las barreras comerciales constituyen un importante motivo para que las empresas manufactureras japonesas instalen sus filiales en Europa. En el estudio de 1992, el temor a un aumento en el proteccionismo comercial resultante de la integración de los mercados de la CE ha pasado a ocupar el segundo lugar como motivo de establecimiento en Europa en el ranking total, y para la industria ensambladora y procesadora ocupa el primer puesto<sup>26</sup>.

Pero también algunos análisis estadísticos sobre los determinantes de la inversión directa japonesa en la CE durante el periodo 1975-88 sugieren que la extensión de las oportunidades de mercado que la Comunidad ofrece, parecen ser mucho más poderosas que las barreras al comercio<sup>27</sup>.

---

<sup>24</sup> Ibid; págs. 844 a 853.

<sup>25</sup> Kume, G; Totsuka, K; (1991), "Japanese Manufacturing Investment in the EC: Motives and Locations", en Sumitomo Live Research Institute, Japanese Direct Investment in Europe: Motives, Impact and Policy Implications, Aldershot, Hants: Avebury, págs. 26 a 56.

<sup>26</sup> JETRO, (1992), "8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 18.

<sup>27</sup> Balasubramanyam, V.N; Greenaway, D; (1992), "Economic Integration and Foreign Direct Investment: Japanese Investment in the EC", Op. cit. pág. 186.

En la misma línea, Dunning y Cantwell reconocen que el éxito de las exportaciones japonesas a Europa ha provocado el establecimiento de barreras comerciales, y que éstas han ayudado a incrementar las ventajas de producir en Europa, ventajas locacionales que han ido aumentando medida que se han impuesto requerimientos de contenido local, y que han provocado un mayor trasplante de producción a la CE. Sin embargo, esto no significa que el aumento de la producción internacional de las empresas japonesas sustituya enteramente a las exportaciones japonesas. Al menos inicialmente, durante los años 70's y principios de los 80's, todo crecimiento de la producción local japonesa en Europa está asociado a un crecimiento continuo de las exportaciones. De esta forma, mientras se da una sustitución entre producción internacional y exportaciones a nivel de productos, a nivel macroeconómico se refuerzan. La mejora de las ventajas de propiedad de las empresas japonesas les ha permitido aumentar su participación en los mercados internacionales tanto en exportaciones como en producción internacional<sup>28</sup>.

Los autores añaden que sólo ha sido durante los años ochenta cuando la producción de las filiales japonesas de aparatos eléctricos y de automóviles en Europa ha comenzado a tener cierta extensión. A pesar de ello siguen manteniendo la impresión de que, hasta ahora, la producción de las empresas japonesas en la CE, y en Estados Unidos, obedece básicamente al deseo de aumentar su participación en el mercado debido a sus ventajas de propiedad en mayor medida, que a una sustitución de las exportaciones por producción local, sin perjuicio de que las barreras comerciales estimulen la captura del mercado a través de una mayor producción local que a través de unas mayores exportaciones.

Por último hay que recordar que las medidas en materia de inversiones que puedan causar efectos de restricción y distorsión del comercio están llamadas a desaparecer en

---

<sup>28</sup>Dunning, H.H; Cantwell, J.A; (1991), "Japanese Direct Investment in Europe", Op. cit. págs. 169 a 172.

virtud de la Ronda de Uruguay del GATT de 1994. Así el Acuerdo establece que<sup>29</sup>: 1- "Son incompatibles con la obligación de trato nacional ....las medidas .... que prescriban la compra o la utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales .....2- Son incompatibles con la obligación de eliminación general de las restricciones cuantitativas ....las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio .....que restrinjan: la importación por una empresa de los productos utilizados en su producción local o relacionados con ésta, en general o a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de la producción local que la empresa exporte..... ".

### **Actitud de los Gobiernos y Evolucion del Tipo de Cambio**

Otro factor que tiene incidencia en las decisiones de inversión de las empresas es la actitud más liberal de los gobiernos, así como los intentos de atracción de la inversión directa, por sus efectos en el empleo y en la transferencia tecnológica, que han mejorado notablemente el ambiente para la inversión exterior con un impacto positivo en la inversión japonesa. Un estudio de McDermot en 1977 ya mostraba el cambio de las decisiones localización de la inversión extranjera hacia el Reino Unido<sup>30</sup>. Hill y Munday en 1992 corroboran este resultado y afirman que este cambio está correlacionado con intensos periodos de política regional<sup>31</sup>, y Sekiguchi, en 1979, sugería que la inversión directa japonesa en la manufactura había sido inducida por programas de desarrollo regional y demás medidas de promoción de inversiones hacia Gales, en Gran Bretaña, Irlanda, y el sur de Bélgica<sup>32</sup>.

---

<sup>29</sup>Secretaría General del GATT (1994), "Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio. Acuerdo Sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio", Servicio de Publicaciones del GATT, Anexo, pág.4.

<sup>30</sup>McDermot, P.J; (1977), "Overseas Investment and the Industrial Geography of The UK", Area n° 9, págs. 200 a 207.

<sup>31</sup>Hill, S; Munday, M; (1992), "The UK Regional Distribution of Foreign Direct Investment:Analysis and Determinants" Regional Studies, págs. 535 a 544.

<sup>32</sup>Sekiguchi, S; (1979), "Japanese Direct Investment", Op. cit. pág.112.

En Francia, ya desde principios de los años 80's las autoridades locales han puesto en marcha dinámicas estrategias de marketing con el objetivo de promocionar su región como Francia, así como en otros países. Estas campañas enfatizan los activos y potencialmente atractivos que las distintas regiones ofrecen a los inversores extranjeros<sup>33</sup>.

Por otro lado, la evolución del tipo de cambio también ha afectado a la inversión japonesa, a través de su incidencia en las ventajas locacionales. La apreciación del yen ha contribuido a disminuir el atractivo de las exportaciones desde Japón, mientras que el supuesto, comparativamente, un incentivo para reforzar la presencia productiva en Europa, abaratando los precios de adquisición de activos europeos, y haciendo la inversión en Europa relativamente más ventajosa que la inversión en Japón.

La apreciación del yen ha colaborado a incrementar el interés general y la rentabilidad de las inversiones en el exterior, si bien no puede considerarse por sí mismo un factor determinante del aumento de la producción japonesa en la UE<sup>34</sup>.

### **Factores de Atracción a Nivel Regional**

El tipo de motivos o razones que las empresas aducen para escoger una localización determinada, está muy relacionada con los costes comparativos del establecimiento y tendrán importancia principalmente: la disponibilidad y el coste de mano de obra y materiales, la talla del mercado doméstico, y los incentivos locales y financieros (Hoock Young, 1979).

Para el caso de la IED japonesa, según la encuesta de JETRO de 1992, destacan como principales factores de atracción a nivel regional en primer lugar la disponibilidad

---

<sup>33</sup>Andréosso, B; (1995), "The Spacial Impact of Japanese FDI in France", paper presented at the Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march, pág.17.

<sup>34</sup>Freire, A; (1995), "Japanese Investment Anticipates Europe 1993 -Focus on Spain and Portugal", Sop University, Business Series, Bulletin nº 143, pág. 5.

infraestructuras de transporte y comunicaciones, en segundo lugar la existencia de unas condiciones geográficas favorables para la distribución física, en tercer lugar las invitaciones por parte de los países receptores, en cuarto lugar la disponibilidad de gestores locales con conocimiento del idioma inglés, en quinto lugar la existencia de subsidios e incentivos impositivos por parte de los países receptores, y en sexto lugar la calidad del trabajo. El resto de factores de atracción representan unos porcentajes considerablemente más bajos de respuestas, así por ejemplo sólo un 14 por cien de las respuestas citó como motivo determinante unos costes laborales menores<sup>35</sup>.

Si atendemos a la distribución de los motivos por países, se observa que en el Reino Unido, Francia y Alemania predominan los factores relativos a una buena disposición de infraestructura de transporte y comunicaciones, localización geográfica favorable, es decir acceso rápido y fácil al resto de Europa, las invitaciones de los gobiernos locales, especialmente en el caso de Gran Bretaña, y por último la talla del mercado doméstico. Sin embargo en el caso de España, Italia y Portugal, el mercado doméstico es el motivo más importante, especialmente en España, seguido por el acceso a unos costes laborales menores y a una mano de obra de mejor calidad, en tercer lugar destaca la existencia de abastecedores de partes y componentes. El principal atractivo de los países nórdicos parece haber sido la disposición de personal con el idioma inglés así como los incentivos por parte de los gobiernos locales. Sin embargo en Bélgica, Holanda y Luxemburgo parece que su condición de países localizados en el centro de la CE ha constituido el factor más atrayente<sup>36</sup>.

Así pues parece que los factores relacionados con el mercado, tanto desde el punto de vista de mercado doméstico como de proximidad a otros mercados son factores predominantes en los países de la Europa central, favoreciendo la distribución física de

---

<sup>35</sup>JETRO, (1992), "8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. págs. 74 y 75.

<sup>36</sup>ibid; pág.21.

los productos al resto de mercados europeos. Sin embargo en los países del sur de Europa destacan factores relacionados con la mano de obra, tanto por coste como por calidad, independientemente de que se considere importante el acceso a su mercado doméstico.

En el caso del sur de Europa, estos resultados son confirmados también por Freire, que en su investigación sobre Portugal y España encontró que los tres factores que constituían un mayor atractivo para la inversión manufacturera japonesa estaban relacionados con el mercado, los costes laborales y la calidad de los trabajadores. Mientras que otros factores como los costes del suelo, la calidad y coste de los materiales jugaban un papel mucho más pequeño<sup>37</sup>.

El caso de Gran Bretaña corresponde a una mezcla de factores comunes tanto al centro de Europa como a los países del sur de Europa. De entrada su situación geográfica lo hace especialmente atractivo por su proximidad al resto de los países de la CE, ocupa el cuarto lugar en términos de talla de mercado, medida por el PIB y por la población de 1990, la lengua inglesa es la más familiar para las empresas japonesas, y desde el punto de vista de costes laborales, en 1989 Gran Bretaña tenía los costes laborales más bajos que la mayoría de los países industrializados, con la excepción de Irlanda, Grecia y Portugal. Por otro lado, un estudio realizado por la asociación de industrias del motor de Alemania confirmó que en 1990 Gran Bretaña tenía los menores costes salariales entre los países líderes de producción de vehículos y que tanto España como Gran Bretaña eran los dos países que atraían mayores proyectos de inversión en la industria del motor<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup>Freire, A; (1995), "Japanese Investment Anticipates Europe 1993 -Focus on Spain and Portugal", Op. cit. pág. 12.

<sup>38</sup>Strange, R; (1993), "Japanese Manufacturing Investment in Europe, Its Impact on the UK Economy", Routledge, págs. 145 y 146.

Yamawaki en 1993 estimó de los factores que explicaban la distribución de la inversión directa de Japón entre los países europeos, con datos de 1985 y 1988. El autor considera que los costes laborales, los costes de los materiales y el tamaño del mercado afectarán las decisiones de localización de las multinacionales en la CE. Pero esta decisión no sólo depende de las ventajas comparativas en los costes de los factores sino también de la ventaja comparativa en tecnología. Dado que la mayoría de las multinacionales japonesas en la CE son manufactureras de productos tecnológicamente sofisticados, es esencial que sus filiales locales empleen ingenieros y trabajadores especializados, y que puedan abastecerse de partes y componentes locales, de elevada calidad y tecnológicamente avanzadas. También es determinante la existencia de investigación y desarrollo local capaz de crear nuevos productos y nuevos procesos así como adaptar los productos a los gustos locales<sup>39</sup>.

Por industrias, Yamawaki destaca que las industrias manufactureras de vehículos y de maquinaria de transporte son especialmente sensibles a las diferencias entre costes laborales cuando tienen que escoger una localización dentro de la UE<sup>40</sup>.

Por otro lado, el mismo autor realiza una nueva estimación en 1995, con datos de 1990 y 1993. En este estudio obtiene como variables significativas a nivel de país, las patentes y los impuestos. Las patentes con signo positivo, lo que parece indicar que las multinacionales japonesas se inclinan por localizarse en países cuyas industrias generan más patentes y poseen mayores ventajas tecnológicas, confirmando el resultado ya obtenido en 1993. El impuesto sobre sociedades tiene signo negativo lo que indica que las empresa japonesa tiende a rehuir los países con altos niveles de impuestos corporativos<sup>41</sup>.

---

<sup>39</sup>Yamawaki, H; (1993), "Locations Decitions of Japanese Multinational Firms" Op. cit. págs. 19 a 24.

<sup>40</sup>ibid pág 22.

<sup>41</sup>Thiran, J.M; Yamawaki, H; (1995), "Regional and Country Determinants of Locational Decisions: Japanese Multinational in European Manufacturing", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march, págs. 7 a 11.

A nivel regional tres variables aparecen como estadísticamente significativas: una variable que mide la extensión del transporte aéreo, con signo positivo, mientras que la variable densidad de carreteras y la de transporte marítimo no son significativas. La segunda variable significativa es la de crecimiento de la región, que es positiva y por tanto sugiere que la inversión japonesa tiende a localizarse en aquellas regiones que mayor crecimiento experimentan, mientras que la variable de producción regional per capita no es significativa<sup>42</sup>.

Por último la variable costes laborales es significativa pero de signo positivo, resultado que contrasta con el obtenido en 1993 que era negativo para las decisiones a nivel nacional, durante los años ochenta. Sin embargo este resultado es consistente con el obtenido por Swedenborg en 1979 cuando analiza la inversión exterior directa de Suecia, encontrando que esta es atraída hacia países donde los costes laborales son relativamente altos<sup>43</sup>, y con el de Dunning en 1980 cuando estudia la inversión exterior de las multinacionales americanas, y halla que la participación de la producción local de las multinacionales americanas en los mercados exteriores es alta donde los salarios son relativamente altos<sup>44</sup>. Según los autores es posible que la variable costes laborales a nivel regional recoja la influencia de la accesibilidad a trabajadores cualificados, al no estar adecuadamente controladas a nivel regional las variables de productividad y cualificación del trabajo.

Por otro lado, como ya se ha apuntado anteriormente, el modelo de distribución de la inversión japonesa entre los países europeos sugiere que la empresas japonesas de una industria invierten en aquellos países que ostentan ventajas comparativas, en esta

---

<sup>42</sup> *ibid*; pág. 11.

<sup>43</sup> Swedenborg, B; (1979), "The Multinational Operations of Swedish Firms: An analysis of Determinants and Effects", Stockholm, The Industrial Institute for Economic and Social Research.

<sup>44</sup> Dunning, J.H; (1980), "Toward and Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests", *Journal of International Business Studies*, págs.9 a 31.

industria determinada, respecto al resto de países de Europa. Según esto, las empresas japonesas escogerán aquellas localizaciones para producir evaluando las ventajas comparativas de los potenciales países receptores en la UE<sup>45</sup>. La inversión japonesa en el sector alimenticio está concentrada en Francia, la inversión en moda y complementos está localizada en Italia; las máquinas herramientas en Alemania; la industria eléctrica y electrónica entre Gran Bretaña, Alemania y Francia, donde existe un elevado nivel de investigación y desarrollo, cuadros 4.10 y 4.11.

En el caso de la industria del equipo de transporte Gran Bretaña y España son los principales países de atracción. Si bien Gran Bretaña no ostenta actualmente ningún liderazgo en la producción de vehículos, si lo tuvo en el pasado, lo que permite a las empresas japonesas encontrar abundante mano de obra y abastecedores con los niveles de habilidad y experiencia necesarios y a un coste relativamente bajo, en comparación al resto de Europa.

Además si bien en el caso de los productores de autopartes, mucho más pequeños en escala, la inversión es bienvenida, normalmente debido a los efectos beneficiosos para la economía local desde el punto de vista del empleo y de la transferencia tecnológica; la situación es más controvertida para las inversiones de los grandes ensambladores, donde los factores de localización no dependen solamente de aspectos puramente económicos, la escala de las empresas japonesas ensambladoras es muy grande y su impacto potencial en la economía local también, lo que genera controversias políticas, ya que suelen ser vistas como plataformas para desviar las exportaciones o también llamadas "screwdriver plants"<sup>46</sup>. Así las decisiones de localización de las empresas ensambladoras japonesas en Europa no siempre se corresponden con los países que mayores ventajas comparativas ostentan en esta determinada industria.

---

<sup>45</sup>Yamawaki, H; (1993), "Locations Decitions of Japanese Multinational Firms" Op. cit. pág.19.

<sup>46</sup>Screwdriver, significa destornillador en Inglés y se refiere a las plantas que solamente realizan tareas de montaje o ensamblaje con escasos efectos sobre la economía local.

#### **4.5- VENTAJAS COMPETITIVAS DE LAS EMPRESAS JAPONESAS EN EUROPA**

Desde el punto de vista teórico una empresa invierte en el exterior cuando posee alguna ventaja en propiedad, cuya explotación es más beneficiosa si se realiza directamente y existe además algún tipo de atractivo, alguna ventaja, en el lugar escogido para la localización de la inversión.

Ozawa ha identificado al menos cinco fuentes de ventajas competitivas internacionales en las empresas manufactureras japonesas, principalmente de las industrias de productos eléctricos y electrónicos, automóviles y demás productos de alto valor añadido. Estas fuentes de ventaja competitiva se refieren a factores relacionados con la tecnología y con la organización industrial japonesa<sup>47</sup>:

- 1- Un efectivo sistema de subcontratación, en forma piramidal, a través del cual tanto los ensambladores finales como sus suministradores de partes y componentes se benefician mutuamente en crecimiento de productividad y mejora tecnológica.
- 2- La práctica generalizada de técnicas de gestión, como "just-in-time", para la gestión de stocks y el "control de calidad total", que reducen costes y mejoran la calidad de la producción.
- 3- Innovación tecnológica, ya sea desarrollada propiamente, como a través de proyectos conjuntos fuera de Japón, y activa comercialización de nuevas tecnologías.

---

<sup>47</sup>Ozawa, T; (1991), "Japanese Multinational and 1992", Op. cit. págs. 145 y 146.

4- Buena información por parte de los consumidores domésticos, cada vez más receptivos a nuevos productos de alto diseño y calidad.

5- Mayor competencia entre las empresas manufactureras japonesas por aumentar su participación de mercado, tanto doméstico como en el exterior.

Todas estas fuentes de ventaja competitiva son claramente domésticas, derivando de factores locacionales específicos del mercado y de la industria japonesa. Las empresas japonesas que invierten en el exterior, se enfrentan al reto de transferir este sistema de manufactura y de comercialización al exterior, especialmente la capacidad de desarrollo tecnológico, su peculiar organización industrial y la habilidad de diferenciar sus productos para los consumidores europeos.

### **Ventajas Tecnológicas**

La inversión japonesa manufacturera en Europa, tal como hemos visto al principio del capítulo, está altamente concentrada en unos pocos sectores, entre la maquinaria eléctrica y electrónica, la química, el material de transporte y la maquinaria general representan más del setenta por ciento del total de inversión manufacturera acumulada en Europa, y el 74,6 por cien de la inversión corriente manufacturas en 1994, (cuadro 4.3).

Según Dunning y Cantwell una gran parte de la explicación de la estructura sectorial de la presencia japonesa en la industria está relacionada con las ventajas en propiedad que poseen las empresas japonesas en determinadas industrias, especialmente, en industrias en las cuales las empresas japonesas poseen potentes ventajas tecnológicas, la participación en el mercado europeo será mayor, ya sea a través de las exportaciones o a través de la producción local<sup>48</sup>.

---

<sup>48</sup>Dunning, H.H; Cantwell, J.A; (1991), "Japanese Direct Investment in Europe" Op. cit págs.162 y 163.

Para corroborar esta afirmación, Dunning y Cantwell calculan un índice de ventajas tecnológicas reveladas entre industrias. El índice se construye a partir de los datos de las patentes registradas en Estados Unidos por las matrices de las mayores empresas del mundo .situadas fuera de Estados Unidos. Construido de esta forma el índice indica la ventaja tecnológica de grupos de empresas por naciones, y de cada nación por industrias. Su valor varia alrededor de la unidad, cuando es mayor que uno, el país concerniente posee ventaja comparativa en el sector en cuestión.

**CUADRO 4.15**  
**VENTAJAS TECNOLOGICAS REVELADAS PARA LAS GRADES**  
**EMPRESAS JAPONESAS Y DE LA CE DURANTE 1970-1986**

	Empresas Japonesas		Empresas CE	
	1970-74	1981-86	1970-74	1981-86
Alimentos	0,99	0,56	1,23	1,62
Bebidas	0,08	0,41	1,29	1,35
Tabaco	0,00	0,00	1,53	2,32
Químicas	0,66	0,55	1,12	1,46
Farmacéuticas	0,62	0,39	0,51	1,07
Productos Metálicos	0,88	0,75	1,09	1,06
Maquinaria General	0,26	0,48	0,80	0,96
Equipo Eléctrico	1,63	1,39	0,83	0,67
Equipo de Oficina	2,42	1,86	0,64	0,29
Vehículos a Motor	1,10	1,26	1,20	0,94
Aeronaves	0,00	0,00	1,73	2,39
Otro Equipo de Transporte	2,89	1,35	0,10	0,06
Textiles	3,01	1,85	0,38	0,30
Pulpa y Papel	0,58	0,79	0,38	0,37
Productos de Caucho	0,83	1,26	1,34	0,91
Productos de Petról. y Carbón	0,11	0,17	1,67	2,11
Instrumentos de Precisión	2,82	1,96	0,29	0,13

Nota: Las ventajas comparativa reveladas se han calculado según el Índice:  $(P_{ijt}/\sum_j P_{ijt}) / (\sum_i P_{ijt})$  donde "Pijt" representa el número de patentes americanas de una industria "i", otorgadas a los residentes de un país extranjero "j", durante un periodo "t".

Fuente: Dunning, J.H; y Cantwell, J.A; (1991).

En el cuadro 4.5 los autores han calculado la ventaja tecnológica de las grandes empresas japonesas y europeas a principios de los años 70's y a principios de los años 80's. El

cuadro muestra que las mayores ventajas tecnológicas de las empresas japonesas se encuentran en los sectores de maquinaria eléctrica, equipo de oficina y vehículos de motor, y han sido estas empresas las que han expandido de forma más rápida su participación en el mercado europeo<sup>49</sup>.

## **Organización Industrial**

La peculiar organización industrial de las empresas japonesas, que a través de sistemas desarrollados en su economía doméstica como el Just-in-time, Control de Calidad Total y el sistema de abastecimiento, entre otros, consigue reducir costes, aumentar la calidad del producto y la productividad del trabajo, es también una fuente de ventaja competitiva que las multinacionales japonesas intentan transferir a sus filiales en el exterior con el objetivo de mantener esta ventaja en la producción internacional<sup>50</sup>.

El elevado control que las multinacionales japonesas ejercen sobre sus filiales europeas en aspectos como el abastecimiento de partes y componentes, el control de calidad, la gestión del personal directivo y los planes de inversión de la empresa, entre otros, indican la importancia que las matrices otorgan a la organización industrial y a la coordinación de actividades como fuentes de ventaja competitiva.

Una de las principales ventajas en la organización industrial, que afecta de manera directa al flujo y a la estructura sectorial de la inversión manufacturera de Japón en Europa, lo constituye el sistema de abastecimiento y subcontratación de las empresas japonesas, diferente al utilizado usualmente en el resto de países desarrollados.

---

<sup>49</sup>Ibid; págs.164 y 165.

<sup>50</sup>Para una panorámica sobre la gestión japonesa ver: Yamauchi, K; (1996), "La erosión del sistema japonés de gestión"; Harvard Deusto Business Review, nº 71. Morita, A; (1986), "Made in Japan: Akio Morita and Sony", New York: Signet. Schonberger, R.J; (1982), "Japanese Manufacturing Techniques: Nine Hidden Lessons in Simplicity", New York, Free Press. Vogel, E; (1979), "Japan as Number One: Lessons for America", Harvard University Press. Druker, P, (1971), "What We Can Learn from Japanese Management", Harvard Business Review, marzo-abril.

El sistema japonés de subcontratación es un sistema piramidal formado por diferentes estratos. En el extremo superior están los ensambladores finales, que son abastecidos por los primeros subcontratados, estos a su vez son abastecidos por un grupo de segundos subcontratados, los cuales a su vez también son abastecidos por un tercer grupo de subcontratados y así sucesivamente. En muchos casos existe participación accionarial y de gestión desde las capas superiores hacia las inferiores<sup>51</sup>.

A medida que se va descendiendo en los estratos de la pirámide las empresas abastecedoras son más pequeñas, de tal manera que al llegar a la base se encuentran miles de pequeñas empresas, de estructura familiar, que operan en reducidas instalaciones tipo taller. Al igual que con la talla de las empresas, las disparidades salariales a lo largo de la pirámide son grandes, de tal manera que entre la primera capa y la última puede existir una diferencia salarial de un 40 por cien en favor de las primeras capas. Esto refleja la distinta intensidad de capital y trabajo que existe entre las empresas de los primeros estratos, que son muy intensivas en capital, y las del final que son mucho más intensivas en trabajo.

La relación entre comprador y abastecedor se establece con una naturaleza a largo plazo y por tanto es algo más que un contrato, es una relación que se desarrolla y se cultiva a lo largo de los años, dando lugar a una estrecha cooperación y mutua confianza entre los compradores y sus abastecedores. Además de los costes, las ventajas que se originan a raíz del constante flujo de información estratégica entre compradores y abastecedores de partes y componentes son la base de este sistema de organización industrial. A través de

---

<sup>51</sup>Para una panorámica sobre la subcontratación en Japón ver: Barnett, H; Hibbert, R; et al; (1995), "The Japanese System of Subcontracting" Purchasing and Supply Management, England, december. Trevor y Christie, (1988), "Manufacturers and Suppliers in Britain and Japan: Competitiveness and the Growth of Small Firms", London, Policy Studies Institute. Mitsubishi Research Institute, (1987), "The Relationship Between Japanese Auto and Autoparts Makers", Washington, Japan Automobile Manufacturers Association.

sistemas como el Just-in-time y el Control de Calidad Total que ligan a todos los estratos de la pirámide se consigue un flujo continuo de mejoras tecnológicas<sup>52</sup>.

Las industrias en las cuales una parte importante de sus ventajas competitivas descansa en este especial sistema de abastecimiento, como los automóviles y los productos eléctricos y electrónicos, han transferido parte de este sistema de organización industrial a Europa, a través de la instalación de sus empresas abastecedoras japonesas en la UE, con especial énfasis a partir de mediados de los años ochenta.

Esta entrada de empresas de talla mediana que son las abastecedoras de partes y componentes de las grandes ensambladoras, representa la respuesta estratégica a los requerimientos de contenido local por parte de Europa. Así por ejemplo, a finales de 1991, de los 350 productores de partes y componentes que abastecían a las empresas japonesas en el sector del automóvil establecidas en Europa, 41 de ellas eran empresas japonesas que habían seguido a los procesadores de vehículos-automóviles desde Japón. Aproximadamente la mitad de las inversiones realizadas por estos productores de autopartes eran en forma de joint ventures, primero a través de acuerdos de colaboración, cesión de licencias y después participación de capital. Se ha estimado que durante los últimos diez años se han realizado más de 100 alianzas entre productores de autopartes japoneses y europeos, la mayoría de estas alianzas han sido iniciadas por los productores japoneses con el propósito de acceder al mercado europeo, ofreciendo colaboración tecnológica y sobretodo de organización industrial<sup>53</sup>. Por otro lado según

---

<sup>52</sup>Para una panorámica sobre "just-in-time", "control de calidad" en Japón ver: Lance, D; (1996), "J.I.T. II Research Program Wants You", Purchasing, vol. 120, E. Martin ed; Bombay. Chen, E; Price, J.M; (1995), "Gestión de la calidad total en la pequeña empresa", Harvard Deusto Business Review, n° 59. Monden, Y; (1987), "El Sistema de Producción de Toyota, Just in Time", Price Waterhouse, e IESE (eds). Japan Management Association, (1980), "Proceedings of the International Conference on Productivity and Quality Improvement, Study of Actual Cases", Tokyo.

<sup>53</sup>European Commission, (1994), "Panorama of EU Industry", Luxemburg, pág.33.

las encuestas de JETRO el contenido local en promedio ha pasado de ser el 52 por cien desde el inicio de las operaciones al 65 por cien en 1990<sup>54</sup>.

Pero a pesar de este notable aumento en el contenido local, una buena parte de las filiales japonesas encuestadas por JETRO, el 60,4 por cien, no estaban satisfechas con sus abastecedores locales, y este nivel de insatisfacción alcanzaba al 75 por cien de las filiales encuestadas en el caso de las empresas de equipo de transporte, y al 85,7 por cien en el caso de las empresas de maquinaria de precisión. Las tres principales quejas hacían referencia a la calidad de los abastecimientos, al precio en segundo lugar y a los plazos de entrega en tercer lugar<sup>55</sup>. Así pues aparece otro incentivo, además de los requerimientos de contenido local, para que las empresas japonesas abastecedoras se instalen en Europa siguiendo a sus clientes, los ensambladores finales. Algunos autores, como Androuais sugieren que las empresas japonesas están creando sus propias redes de empresas abastecedoras y que podrían construir un nuevo sistema industrial japonés en Europa, paralelo al europeo<sup>56</sup>.

También se afirma que a medida que la tecnología sea transferida a los abastecedores locales, se acumularán efectos de aprendizaje, y el sistema japonés de compartir información entre ensamblador y abastecedor se aplicará también para los abastecedores locales, lo que incrementará su habilidad para suministrar partes y componentes a sus clientes aumentando la proporción de contenido local de las filiales japonesas, lo que en definitiva inducirá a los abastecedores de partes japoneses a instalarse en Europa si desean mantener o expandir sus operaciones en Europa<sup>57</sup>.

---

<sup>54</sup>JETRO, (1995); "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", págs. 59 y 60.

<sup>55</sup>JETRO, (1992), "8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 50.

<sup>56</sup>Androuais, A; (1987), "L'internationalisation de l'Economie Japonaise", Dossier, n° 8.

<sup>57</sup>Hasegawa, S; (1991), "The Multinationalization of Japanese Firms and the European Market", en Japanese Presence in Europe, EURO-JERC, pág.44.

Existen países dentro de la UE, como España y Portugal donde una división vertical del trabajo, como la del sistema de subcontratación japonés, es más fácil de implementar debido a la diversidad y heterogeneidad en los salarios y en las condiciones laborales. Por otro lado Freire, en sus investigaciones respecto a las filiales japonesas en España y Portugal, constató que la mayoría de las empresas entrevistadas había realizado algún tipo de adaptación al ambiente local, esto explica, según Freire, porque aunque el 80 por cien de los inversores japoneses en la Península Ibérica evaluaron su sistema de organización industrial igual o mejor que los del resto de competidores de la UE, sólo un 13 por cien había reproducido filiales similares a las domésticas. El resto, la inmensa mayoría, habían reproducido sus condiciones domésticas solo parcialmente<sup>58</sup>.

### **Diferenciación del Producto**

Caves identifica la diferenciación del producto en una industria oligopolística como el elemento determinante de la inversión exterior directa, basando su teoría en la experiencia americana. En su análisis de los determinantes de la inversión directa Caves considera que la mayor fuerza que hay detrás del movimiento de una empresa hacia la producción internacional se debe al conocimiento único acerca del marketing y de la adaptación del producto a los consumidores, si bien matiza que no es el único atributo industrial que explica la incidencia de la inversión directa<sup>59</sup>.

El aumento de la competencia en el interior de la UE resultante del mercado único para 1992, ha producido un aumento en la variedad de productos ofertados. Las empresas japonesas al invertir en Europa están más cerca de sus consumidores finales tanto industriales como domésticos, y la utilización de sus ventajas competitivas en tecnología

---

<sup>58</sup>Freire, A; (1995), "Japanese Investment Anticipates Europe 1993 -Focus on Spain and Portugal", Op. cit. pág. 18.

<sup>59</sup>Caves, R.E; (1971), "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment", Op. cit. págs. 6 a 8.

y en organización industrial les permite desarrollar productos diferenciados que se adapten a las diversas necesidades de los consumidores europeos.

Las encuestas de JETRO confirman esta tendencia. En enero de 1995 existían en Europa 292 filiales japonesas con centro de diseño y/o investigación y desarrollo, de las cuales 71 empresas sólo tenían instalado el centro, es decir sin manufactura, en total 221 filiales manufactureras (31 por cien del total de manufactureras japonesas en Europa) tenían su propio centro de diseño e investigación. El primer aspecto destacable es su rápido crecimiento, ya que en 1990 tan sólo había en Europa 147 centros, lo que significa que en 4 años se han doblado. En segundo lugar, la principal razón para establecer el centro es el conocimiento de las necesidades locales (el 86,4 por cien de las respuestas la señalaron como el principal motivo) especialmente en la maquinaria, industria eléctrica y electrónica, material y equipo de transporte e instrumentos de precisión. En tercer lugar, en cuanto al tipo de investigación que realizan el 76,1 por cien respondieron que realizaban adaptación del producto a través de diseño y de cambio en las especificaciones, y el 69 por cien desarrollo de producto<sup>60</sup>.

---

<sup>60</sup>JETRO, (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. págs 5, 51 a 62.

#### **4.6- EFECTOS DE LA INVERSION DIRECTA MANUFACTURERA EN EUROPA**

Una filial que se crea a través de la inversión directa supone la transferencia de un paquete de capital, tecnología y gestión al país receptor, asimismo se emplea trabajo local en la manufactura, aumentando por tanto el empleo de la zona. Sus operaciones afectarán a la balanza comercial a través de los inputs que son importados así como de sus posibles exportaciones, a su vez, la presencia de las empresas extranjeras manufactureras supone un aumento de la capacidad de producción del país, con efectos sobre las empresas locales a través del abastecimiento de partes, componentes y materiales, todo ello comporta efectos sobre la estructura industrial y sobre la competencia en el mercado local.

##### **Efectos Sobre el Empleo**

El empleo directo de las empresas japonesas en la CE ha crecido drásticamente en la última década. El número de puestos de trabajo para toda la inversión directa era en 1983 de 33.777 y de 16.418 para la inversión manufacturera, y en 1991 había pasado a 240.333 puestos de trabajo para la inversión directa y a 172.702 para la inversión manufacturera, si bien en 1992 se produce una disminución del empleo total a 171.885 y del empleo manufacturero a 119.983 puestos de trabajo. Esta disminución puede tener un doble significado. En primer lugar puede que sea debido a la naturaleza de las nuevas inversiones, más maduras, menos intensivas en trabajo, y en segundo lugar puede que se trate de una reducción en términos absolutos del nivel de empleo, es decir, las empresas japonesas operan en Europa de la misma manera que las europeas, especialmente ante situaciones de recesión<sup>61</sup>.

---

<sup>61</sup>Ando, K; (1995), "Japan and the Peripheral Regions of Europe", paper presented at the conference on Japan and the Peripheral Regions of Europe, The Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march, págs.18 y 19.

empleo rutinario y de poca cualificación, lo que reduce la experiencia en el trabajo y los efectos económicos potenciales de la inversión<sup>66</sup>.

Según los autores, los puestos de trabajo ofrecidos por las subsidiarias japonesas en Gales cubren un amplio rango de cualificación, desde ningún nivel de capacitación requerida hasta elevados niveles profesionales. No obstante, la mayoría de los trabajos son de carácter semi-cualificado, con una elevada proporción de tareas de tipo rutinario. La naturaleza de este tipo de trabajo se refleja en el nivel de los salarios. La paga anual media, en 1993, en 19 filiales japonesas variaba desde 9.119 libras hasta 17.601 libras anuales. Los menores sueldos se encontraban en las filiales productoras de componentes electrónicos instaladas más recientemente, las filiales de bienes de consumo pagaban entre 11.500 libras y 13.000 libras anuales y los sueldos más elevados se encontraban en el sector del automóvil y otras manufacturas.

Pero la inversión japonesa en la manufactura, a través de la transferencia a sus filiales en el exterior de los métodos de trabajo domésticos tiene efectos en el empleo. En Gran Bretaña, una investigación llevada a cabo en 1990 por la IRS, a 26 filiales japonesas acerca de las prácticas de trabajo, mostró que en todas las filiales encuestadas se utilizaban prácticas de trabajo flexible, que iban desde la preparación de los trabajadores para determinada actividad hasta la "multi-preparación" para que pudieran llevar a cabo un amplio rango de actividades. Cerca del 80 por cien de las filiales encuestadas reconoció haber implementado medidas para fomentar la integración y la participación de los trabajadores. Las medidas variaban, desde los círculos de calidad, grupos de consulta, trabajos en equipo, hasta los rasgos característicos del sistema de empleo japonés, como estabilidad y seguridad, condiciones individuales y formación continuada<sup>67</sup>.

---

<sup>66</sup>Munday, M; Morris, J; Wilkinson, B; (1995), "The Rising Sun? Evaluating the Contribution to the Local Economy: The Case of Wales", paper presented at the Institute of European Studies, The Queen's University of Belfast, march, págs. 11 a 13.

<sup>67</sup>Industrial Relations Services, (1990), "The Japanese in Britain: Employment Policies and Practice", Industrial Relations Review and Report, n°. 470, august, págs. 6 a 11.

Según la encuesta de JETRO de 1993, las filiales japonesas manufactureras han adoptado el sistema de "formación en el trabajo" como principal práctica de gestión japonesa, el 64 por cien de las 376 respuestas afirmó utilizar este método. Destaca especialmente la elevada concentración en Gran Bretaña, Alemania y Francia, donde más del 67 por cien de las empresas respondieron que utilizaban este método. Sin embargo el área donde menos se utiliza este sistema es en el sur de Europa; Italia, Portugal y España, donde sólo un 53,8 por cien respondieron que lo utilizaban. Por industrias predominan las industrias procesadoras y ensambladoras y las industrias manufactureras de partes y componentes, la utilización del sistema de formación en el trabajo es superior al 67 por cien de las respuestas, según los datos de JETRO<sup>68</sup>.

### **Abastecimiento y Encadenamientos con la Economía Local**

Uno de los objetivos de las políticas regionales y gubernamentales al intentar atraer la inversión extranjera a un determinado país o a una determinada región, es la de crear oportunidades comerciales para las empresas locales. Los encadenamientos con las empresas inversoras pueden suministrar además una base para la transferencia de nuevas ideas y nuevas prácticas empresariales a las empresas locales.

Una forma de medir la extensión de los enlaces o encadenamientos de las empresas extranjeras con la economía local es a través del cálculo del contenido local de los materiales, partes y componentes del producto final de estas filiales extranjeras. El abastecimiento local es importante, desde el punto de vista dinámico porque las empresas locales pueden desarrollarse a través del proceso de aprendizaje al trabajar con empresas extranjeras.

---

<sup>68</sup>JETRO, (1993), "The 9th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. págs. 54 y 55.

Para las empresas japonesas, la información más amplia y más actualizada acerca del contenido local de sus filiales, es la que subministran los cuestionarios de JETRO. Sin embargo hay que puntualizar que la forma de cálculo del contenido local está basada en el valor añadido, y el abastecimiento local incluye no sólo el gasto en partes, materiales y componentes, sino también el coste de la mano de obra, el transporte y demás costes, así como los beneficios<sup>69</sup>.

Según la encuesta de JETRO, en 1994 más de la mitad de las empresas filiales encuestadas se abastecían localmente en la UE de partes y materiales en una proporción superior al 70 por cien. El ratio de abastecimiento local de las empresas japonesas en Europa ha experimentado un crecimiento continuado, el porcentaje de empresas que se abastecen en la UE, de partes y componentes, en una proporción superior al 50 por cien ha pasado del 57,9 por cien en el inicio de las operaciones, al 70,8 por cien en enero de 1992, y al 76,5 en enero de 1995. Este aumento del promedio se realiza a costa de la disminución de las importaciones procedentes de Japón. Las industrias con mayor contenido local son las químicas, la pulpa y el papel, hierro y acero, alimentos, la cerámica, los productos metálicos y por último el material de transporte<sup>70</sup>.

Sin embargo en el caso de las industrias eléctrica y electrónica, con un menor contenido local, y sujetas también a requerimientos por parte de la Unión Europea, parece que existen mayores problemas para encontrar abastecedores que cumplan con sus requerimientos de suministro.

Por otro lado, las razones del aumento general del contenido local, se deben a una mejora importante en la calidad de las partes y componentes locales en primer lugar, a un aumento en la proporción de producción propia de partes y componentes antes

---

<sup>69</sup>La fórmula que utiliza JETRO es:

{(Valor del producto - Valor en aduana de las importaciones) / Valor del producto} x 100

<sup>70</sup>JETRO, (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 63.

importados de fuera de Europa en segundo lugar, y a una sustitución de proveedores de fuera de Europa por empresas japonesas que se han instalado en la CE<sup>71</sup>.

No obstante, las empresas que contestaron al cuestionario de JETRO en 1995 citaron como principal motivo para aumentar el contenido local la disminución de los precios de las partes y componentes en Europa (49,4 por cien de las respuestas), en segundo lugar la calidad de las partes y componentes (42,6), y en tercer lugar la sustitución por abastecedores japoneses instalados en Europa (16,9)<sup>72</sup>. Por lo tanto un factor importante para el aumento del contenido local, en los últimos años, ha sido la revaluación del yen, que ha encarecido notablemente las importaciones procedentes de Japón. Es importante notar que uno de los factores que ha potenciado el aumento del contenido local ha sido, en parte, la instalación de empresas abastecedoras japonesas en Europa, que se cita como tercer motivo principal. Por ejemplo entre 1989 y 1994, se han instalado en Europa 8 empresas de componentes electrónicos, y 29 empresas fabricantes de partes y componentes para equipo de transporte. Según Micossi da la impresión de que Japón está recreando en el exterior parte de su propio sistema productivo en todos sus aspectos. Esto implica la integración de la inversión de ensamblaje con la inversión de los abastecedores de componentes como recurso al abastecimiento local<sup>73</sup>.

Una de las críticas más habituales al contenido local es que los abastecedores locales son básicamente empresas de embalaje, o productoras de bienes muy estandarizados, poco sofisticados, mientras que los componentes más complejos son importados desde Japón.

Dunning, en 1982, encontró que 23 filiales japonesas compraron, en promedio, el 42 por ciento de sus abastecimientos a empresas locales en el Reino Unido. El 90 por cien de las

---

<sup>71</sup>JETRO, (1991), "The 7th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector" march, pág. 49.

<sup>72</sup>JETRO (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 64.

<sup>73</sup>Micossi S; Viesti, G; (1990), "Gli investimenti diretti delle industrie manifatturiere giapponesi in Europa", Op. cit. pág. 26.

importaciones provenían de Japón, y más del ochenta por cien eran compras a la empresa matriz o a empresas del mismo grupo, es decir, transacciones intra-grupo. Las importaciones eran muy importantes para las filiales eléctricas y electrónicas, y menos importantes para las químicas y la maquinaria ligera. Además las filiales establecidas con mayor antigüedad, se abastecían en mayor proporción localmente, que las filiales establecidas más recientemente. También reparó en que la mayoría de los bienes producidos por las filiales estaban basados en especificaciones japonesas y diseñados pensando en el mercado doméstico de Japón, por lo tanto, muchas de las partes no podían ser sustituidas localmente. Sin embargo, Dunning detectó un cambio marginal de la importación procedente de Japón por la de Europa y un disminución de los intercambios intra-grupo de empresas<sup>74</sup>.

Trevor y Christie, en su estudio de 1988, encontraron que muchas de las empresas japonesas se quejaban de la baja calidad y de la impuntualidad en las entregas de sus abastecedores locales, tanto en el Reino Unido como en el resto de Europa, críticas que coinciden con las obtenidas a partir de los cuestionarios de JETRO<sup>75</sup>. Pero la crítica más amplia hacía referencia a la poca cooperación y escaso deseo, por parte de los abastecedores locales, de mantener relaciones a largo plazo, al estilo de Japón. Según los autores, las razones de esta escasa cooperación eran la tendencia de los abastecedores locales a ver mayores riesgos que beneficios en este tipo de relación, que les exigía altos niveles de calidad y de entrega, así como la insuficiencia de especificaciones técnicas y de información, además los abastecedores locales consideraban que los productos estaban diseñados para utilizar componentes japoneses, lo que les colocaba en situación de desventaja. No obstante los autores afirman que muchas empresas británicas han conseguido adquirir el nivel de exigencias de las filiales japonesas y establecer relaciones de abastecimiento a largo plazo, es decir, la inversión parece que ha actuado como un

---

<sup>74</sup>Dunning, J.H; (1986), "Japanese Participation in the British Industry", London, Croom Helm, págs. 103 a 118.

<sup>75</sup>JETRO, (1992), "8th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. pág. 50.

catalizador para las empresas manufactureras locales, induciéndolas a establecer programas de mejora de calidad y entregas "just-in-time", entre otras mejoras<sup>76</sup>.

En el caso de Francia, se ha estimado que cada puesto de trabajo directo creado en una empresa japonesa, genera un puesto de trabajo en las empresas locales subcontratadas<sup>77</sup>. La inversión directa japonesa, según Andréosso, tiene efectos difusores nada desdeñables desde el punto de vista de tecnología y de organización. Por ejemplo la absorción de Dunlop por Sumitomo Rubber supuso una nueva forma de organización del trabajo, y demás cambios que condujeron a mayor calidad de los productos, entrega más rápida y capacidad de respuesta más breve. Estos cambios no sólo fueron adoptados por Sumitomo, sino también por todos sus abastecedores, como resultado las empresas abastecedoras ampliaron sus operaciones a nuevos mercados. Sin embargo, según la autora, el caso de Sumitomo parece un caso bastante aislado, ya que la mayoría de las filiales japonesas no generan este nivel de efectos expansivos, y de encadenamiento, al resto de la economía local.

De acuerdo con la autora, la crítica más común hacia las partes y componentes locales en Francia es la falta de calidad. En muchos casos este problema está más relacionado con el sistema de gestión y organización de los abastecedores que con la calidad de la mano de obra; debido a una falta de comunicación en el seno de la empresa abastecedora, los contratos son cerrados por el departamento comercial, sin la seguridad por parte de producción de que pueden cumplirse los términos del contrato, calidad y entrega. En otros casos, la falta de calidad se explica por la carencia de la adecuada tecnología para realizar los controles de calidad necesarios de las partes y componentes producidos en Francia<sup>78</sup>.

---

<sup>76</sup>Trevor, M; Christie, I; (1988), "Manufacturers and Suppliers in Britain and Japan: Competitiveness and the Growth of Small Firms" Op. cit. pág.120.

<sup>77</sup>Según France Japon Eco (1990), en Andréosso, B; (1995), "The Spatial Impact of Japanese FDI in France", Op. cit. pág.14.

<sup>78</sup>Ibid; pág.15.

Los estudios realizados para la región de Gales<sup>79</sup> muestran que el nivel de contenido local-comunitario, es decir las compras realizadas en la UE, es considerablemente alto, Morris et al. mostraron que el contenido local-comunitario de los productores de equipo eléctrico y electrónico era superior al 50 por cien, con un rango de variación entre el 60 y el 80 por cien en función del producto. Los mayores niveles de contenido local-comunitario se encontraron en las empresas de plástico, en el sector químico, que alcanzaban al 95 por cien en tres casos. Los menores niveles de contenido local-comunitario los detentaban las empresas de instalación reciente que producían componentes y sub-ensamblajes para los sectores de electrónica de consumo y maquinaria de oficina. Según los autores, las empresas japonesas manifestaron que si bien una elevada proporción de sus compras se realizaba en Europa, muchos pequeños componentes electrónicos eran todavía adquiridos en extremo oriente<sup>80</sup>.

La compra de partes y componentes en Gales es muy limitada, Hill y Roberts encuentran que en promedio las compras locales en Gales representaban un 12 por cien de todo el gasto no salarial para las empresas de la muestra, si bien esta estadística se refiere a subsidiarias extranjeras, no solo a japonesas. Los componentes más usualmente adquiridos en la región por parte de las empresas japonesas suelen ser los moldes y componentes plásticos, presas metálicas, partes metálicas, cartones y embalajes, y material gráfico<sup>81</sup>.

En cuanto a los efectos de "linkage" o encadenamiento entre las empresas japonesas y sus abastecedores en Gales, Munday halla alguna evidencia de la existencia de una relación entre comprador y abastecedor al estilo de Japón, con una mayor colaboración

---

<sup>79</sup>En Gales no hay requerimientos de contenido local, de hecho las empresas japonesas están obligadas a cumplir solamente los requerimientos de contenido local de la UE.

<sup>80</sup>Morris et al (1993), "Working for the Japanese", London; Athlone.

<sup>81</sup>Hill, S; Roberts, A; (1993), "Inward Investment and Regional Economic Development", paper presented at 17 Annual ANZRSA Conference, New South Wales, december.

entre ambos a nivel de información, ayuda técnica y contrato a largo plazo. El autor constata la existencia de algunos beneficios para las empresas locales que han sido capaces de asumir los requerimientos de las empresas japonesas. Por ejemplo, si un abastecedor local suministra a una empresa japonesa con éxito, acababa suministrando a otras plantas y a otras empresas japonesas en Gales y en el resto de Gran Bretaña, creciendo el volumen de negocio rápidamente una vez que la relación estaba establecida. Los abastecedores locales también han percibido el deseo por parte de las empresas japonesas de colaborar en la solución de sus problemas, otros beneficios de la relación incluyen una mejora en la consecución de los estándares de calidad japoneses<sup>82</sup>.

La actividad manufacturera japonesa en Europa parece además tener efectos no solamente sobre las empresas que directamente se relacionan con ellas sino sobre el resto de la estructura industrial. El aumento de la competencia debido a su presencia manufacturera en la UE puede tener efectos beneficiosos, al estimular la mejora de la competitividad en aquellos países en los que se instalan, a través del efecto de imitación y asimilación de su tecnología por parte de las empresas del país.

Oliver y Wilkinson han verificado este fenómeno en Gran Bretaña, especialmente en lo que se refiere a las técnicas de gestión de la producción y de gestión de personal. Los autores seleccionaron una muestra de 375 empresas, de las cuales obtuvieron 66 respuestas, la mitad de propiedad Británica y el resto en su mayoría de propiedad estadounidense. Los autores encontraron una amplia utilización de las técnicas de trabajo en grupo y de trabajo flexible, a pesar de que existían gran variedad en la naturaleza de los grupos de trabajo. Los "círculos de calidad" también se utilizaban de forma generalizada, si bien el interés parecía haber decaído a principios de los ochenta. En

---

<sup>82</sup>Munday, M; (1990), "The Financial Consequences of Linkages with Japanese Manufacturers", *Manadgement Accounting*, nº 68-7, págs. 42 y 43.

contraste, se produce una fuerte tendencia a la masiva utilización de las técnicas "just-in-time" y "control de calidad total" desde mediados de los años ochenta<sup>83</sup>.

En cuanto a las técnicas de gestión de personal, Oliver y Wilkinson también encontraron que las empresas británicas utilizaban ampliamente los métodos japoneses de comunicación y participación de los empleados y elevado nivel de seguridad en el puesto de trabajo, entre otros. No obstante los autores se cuestionaban si la utilización de estas medidas de gestión de personal indicaba un fenómeno de "japonización". A través de varios análisis de correlación estadística, llegaron a la conclusión de que no existía asociación entre la utilización de prácticas de gestión de producción japonesas y la utilización de prácticas de gestión de personal<sup>84</sup>.

### **Efectos Sobre el Nivel Tecnológico del País Receptor**

Las cifras más completas sobre la actividad investigadora de las filiales japonesas en Europa son las que subministran los estudios anuales de JETRO, según el último estudio, de enero de 1995, existían en Europa 292 centros de diseño, investigación y desarrollo, de los cuales 71 eran independientes, es decir, sin planta de producción en Europa. Respecto a enero 1990 la cifra de centros de diseño y de instalaciones de investigación y desarrollo se ha multiplicado casi por 2 veces, reflejando el interés de las empresas japonesas por llevar acabo actividades relacionadas con el diseño y la investigación en Europa<sup>85</sup>.

Por países, Gran Bretaña y Alemania absorben más del 50 por cien de los centros de diseño, investigación y desarrollo, con 97 la primera y 60 la segunda, le siguen Francia con 37 centros y España con 24 centros. Así pues la actividad investigadora sigue las

---

<sup>83</sup>Oliver, N; Wilkinson, B;(1988), "The Japanization of British Industry", Oxford, Basil Blackwell, caps. 1 y 4.

<sup>84</sup>Ibid; págs. 107 y 108.

<sup>85</sup>JETRO, (1995), "The 11th Survey of European Operations of Japanese Companies in the Manufacturing Sector", Op. cit. págs. 47 a 58.

mismas pautas de concentración geográfica que la actividad manufacturera, dado el mayor peso de la actividad de diseño y de investigación de los centros que pertenecen a filiales con manufactura establecida en Europa. Por tipo de industria, las industrias de proceso y ensamblaje así como las de partes y componentes son las que mayor número de centros de diseño y/o investigación y desarrollo poseen.

El cuadro 4.16 muestra el promedio de investigadores totales por centro, el promedio de investigadores japoneses así como el tipo de investigación que se realiza, tanto para las empresas con centro de investigación y planta manufacturera como para las empresas que solo tienen instalado el centro de diseño y/o investigación y desarrollo.

**CUADRO 4.16**  
**INVESTIGADORES Y TIPO DE INVESTIGACION DE LAS FILIALES JAPONESAS EN EUROPA**

	Tipo 1*	Tipo 2*
Nº de investigadores por empresa	28,8	37,8
Nº de investigadores japoneses por empresa	2,2	6,7
Tipo de Investigación		
1- Básica	10,3%	36,2%
2- Desarrollo de productos	69,0%	51,1%
3- Diseño de productos/ Cambio de especificaciones	76,1%	29,8%
4- Desarrollo de técnicas de manufactura	37,4%	12,8%
5- Otros	5,8%	10,6%

Tipo 1\* Empresas que poseen planta de producción y centro de I+D

Tipo 2\* Empresas que solo poseen centro de I+D

Fuente: JETRO, Survey (1995).

El promedio de investigadores es mucho mayor para los centros independientes que para el resto, 37,8 investigadores totales contra 28,8 respectivamente. Por tipo de actividades, para los centros dependientes de manufactura el cambio de las especificaciones en el diseño de productos es la actividad más extendida, que representa el 76,1 por cien de las respuestas, y el desarrollo de productos representa 69 por cien, por su parte el desarrollo de procesos representa el 37,4 por cien mientras que la investigación básica solo la realizan un 10,3 por cien, cuadro 4.16.

Las actividades de los centros independientes están más concentradas en el desarrollo de productos en primer lugar, que representa el 51,1 por cien y en la investigación básica, en segundo lugar, donde el 36,2 por cien de las empresas realizan esta actividad, cuadro 4.16.

En cuanto a los motivos para promocionar la localización del diseño, investigación y desarrollo en Europa, la mayoría de las empresas manufactureras que respondieron, aludieron a la exigencia de satisfacer las necesidades locales como principal razón (86 por cien de las respuestas), pero también destacaron la importancia de dominar de forma rápida los cambios en las tendencias y gustos locales para hacer frente a la mayor competencia (58 por cien de las respuestas).

Para las empresas que solo tienen instalaciones de diseño, investigación y desarrollo, sin manufactura, los principales motivos para promocionar estas actividades son emplear investigadores extranjeros que puedan aportar nuevas ideas y nuevas formas de pensar a las investigaciones (65,8 por cien de las respuestas) y poder adaptarse rápidamente a los cambios locales para hacer frente a la mayor competencia (65,8 por cien de las respuestas)<sup>86</sup>.

En cuanto a los efectos de la inversión japonesa en Gran Bretaña desde el punto de vista de transferencia tecnológica, las empresas japonesas han introducido una amplia gama de productos nuevos, algunos de los cuales podrían haberse obtenido a través del comercio, si bien existen otros en los cuales la producción local es imprescindible para adaptarse a las necesidades de los consumidores, y en estos últimos casos los efectos positivos si hay que atribuirlos a la mayor capacidad tecnológica de las empresas inversoras. Respecto a la posibilidad de que las empresas japonesas empleen los factores de producción más eficientemente que las empresas locales, en principio las estadísticas disponibles no

---

<sup>86</sup>Ibid; págs. 53 a 58.

parecen corroborar una mayor productividad, si bien podría hablarse de casos concretos, de ejemplos individualizados de empresas japonesas donde se han producido ganancias importantes en eficiencia (por ejemplo Nissan y Yamazaki Mazak)<sup>87</sup>.

En el caso de Gales, Morris et al encontraron que la mayoría de la plantas japonesas estudiadas realizaban trabajos de desarrollo o diseño, pero que por el contrario, muy pocas llevaban a cabo investigación y desarrollo de forma extensiva. La mayoría del diseño y desarrollo consistía en la modificación de los modelos japoneses para la utilización local, así como la adaptación de los componentes y de las herramientas, ambos producidos localmente. La ausencia de una investigación más básica era evidente también por el bajo número de graduados universitarios empleados<sup>88</sup>.

Según Graham y Krugman, las multinacionales recientemente creadas tienden a concentrar los centros de I+D en su país de origen, pero a medida que adquieren madurez como empresas internacionales, localizan, en mayor medida, sus actividades tecnológicas en los principales mercados en los que participan<sup>89</sup>.

### **Efectos Sobre la Balanza Comercial del País Receptor**

De los efectos directos de la inversión manufacturera sobre la balanza comercial pueden destacarse como más importantes las exportaciones que realizan las filiales instaladas en el país receptor y en segundo lugar están las importaciones directas que realizan estas filiales. Desde este punto de vista, un estudio realizado por Strange, en 1990, llega a la conclusión de que en el caso de Gran Bretaña el efecto de la inversión japonesa manufacturera en la balanza comercial es la de contribuir a un mayor superávit comercial

---

<sup>87</sup>Strange, R; (1993), "Japanese Manufacturing Investment in Europe, Its Impact on the UK Economy", Op. cit. págs. 402, 403 y 406

<sup>88</sup>Munday, M; Morris, J; Wilkinson, B; (1995), "The Rising Sun? Evaluating the Contribution to the Local Economy: The Case of Wales", Op. cit. pág. 18.

<sup>89</sup> Graham, E, M; Krugman, P.R; (1991), "Foreign Direct Investment in United States", Institute for International Economics, Washington, pág. 65.

y sólo tres sectores: textiles y confección, químico y alimentación, registran déficits comerciales, que son muy pequeños comparados con el nivel de superávit del resto de sectores, especialmente electrónica de consumo, vehículos y rodamientos<sup>90</sup>.

Para llegar a este resultado, el autor valora primero las exportaciones de productos acabados de las filiales japonesas manufactureras en Gran Bretaña. En segundo lugar realiza una estimación de las importaciones de materias primas, partes y componentes<sup>91</sup>.

Según el autor, este análisis es un tanto ingenuo ya que no considera las importaciones de bienes de equipo realizadas por las filiales al establecer sus instalaciones en el Reino Unido, tampoco tiene en cuenta la magnitud de las importaciones realizadas previamente y que ahora han sido sustituidas por la producción local de las filiales japonesas, si bien por lo menos permite una aproximación al efecto que tiene sobre la balanza comercial la inversión manufacturera japonesa en el Reino Unido, un efecto positivo ya que su contribución es de superavit.

Foley y Griffith estudiaron las características exportadoras de la industria extranjera instalada en Irlanda durante 1990. La impresión general es que la inversión extranjera es atraída hacia Irlanda como base de exportación a la UE, lo cual es especialmente cierto para las inversiones del exterior de la UE, como Japón y Estados Unidos. El 98,1 por cien de la producción japonesa es exportado, así pues la propensión exportadora es la más elevada si bien estas exportaciones sólo representan el 1,6 por cien del total exportado. Desde el punto de vista de destino de estas exportaciones de las filiales japonesas, el 18 por cien se dirigen al Reino Unido, el 58,2 por cien se dirigen al resto de la UE, y el 20 por cien a Estados Unidos<sup>92</sup>.

---

<sup>90</sup>Strange, R; (1993), "Japanese Manufacturing Investment in Europe, Its Impact on the UK Economy", Op. cit. págs. 388,390 y 391.

<sup>91</sup>Ibid; pág. 390.

<sup>92</sup>Foley, A; Griffith, B; (1995), "Economic Characteristics of Japanese Foreign Direct Investment in the Republic of Ireland", Op. cit. págs.5 y 6.