

AVANCE DEL TRANSNACIONALISMO JAPONES Y AMERICA LATINA

PETER K. HALL

JAPÓN SE HA CONVERTIDO de la noche a la mañana en un gran inversionista extranjero. Su rápida expansión transcontinental es una forma *sui generis* de la actividad transnacional. Hasta ahora, pocos no japoneses se han dado cuenta de la importancia de este fenómeno sobre todo para América Latina.

Tendencia de desarrollo

Aunque el flujo de capital japonés comenzó en el decenio de los cincuenta, menos de un quinto de los 24 000 casos de inversión directa, oficialmente registrados, se llevó a cabo antes de 1972.¹ Pero en años más recientes la velocidad de su adquisición de activos en el exterior ha superado la de otras grandes naciones industriales. Las inversiones japonesas en el extranjero alcanzaron el cuarto lugar entre 1967 y 1978, aumentando de 2.5 a 16.1% de las de Estados Unidos a pesar de haberse triplicado éstas.²

Las fuerzas detrás de la tendencia

Desde la mitad de los años sesenta el desarrollo económico del país y su competitividad internacional encontró problemas: la escasez de mano de obra amenazaba industrias que requerían mano de obra intensiva; la revaluación del yen incrementó costos; la dependencia de materiales importados aumentó, e internacionalmente el proteccionismo creció. También surgió la competencia de naciones de industrialización

¹ Computado de Japan External Trade Organization, *Focus Japan* (de aquí en adelante "F.J."), August 1980 and December 1977; y Ministry of Finance, *Japan's Direct Overseas Investment, Fiscal 1980 Report*, Tokyo, 1981 (de aquí en adelante 'Ministry of Finance, Fiscal 1980'). Registro obligatorio.

² T. Ozawa, *Multinationalism, Japanese-style*, Princeton, 1979, Table A.5. Ministry of International Trade and Industry, *Overseas Business Activities of Japanese Enterprises* (de aquí en adelante, 'MITI'), 9th Annual Survey, Tokyo, 1981.

* reciente, y sobre todo, la crisis petrolera de 1974 fue cataclísmica pues su desarrollo estaba basado en el cambio de combustibles tradicionales y manufacturas ligeras, a industrias pesadas —metalúrgica y química—, con uso intensivo de energía. Sin embargo, los exportadores japoneses estaban bien preparados para estos escollos y para proveer al exterior de inversiones en gran escala. A partir de 1968, los excedentes de la balanza de pagos fueron impresionantes.³ En 1971-1972, el excedente comercial equivalía a 9.5 billones de dólares.

"Japón, S.A." — un nuevo tipo de empresa transnacional

* El transnacionalismo, estilo japonés, es único. Está moldeado por su historia, instituciones sociales, estructura comercial y la relación de influencia mutua entre el gobierno y los capitalistas.⁴ Una sociedad organizada jerárquicamente y centrada "en grupos" está basada en el principio de que la obligación de participar en actividades colectivas corresponde tanto a superiores como a inferiores, sean grupos o individuos. Cooperación no conflicto, caracteriza las relaciones gobierno-hombres de negocios. Para el japonés, producto de un ambiente insular, con un idioma difícil, más de dos siglos de aislamiento y racialmente homogéneo, el mundo es un foro donde debe superarse a fuerza de dedicación.

El transnacionalismo japonés deriva mucho de su fuerza de la estructura comercial típica del país: el conglomerado. Cada uno es una jerarquía de muchas empresas de varios tamaños y ocupadas en diferentes industrias, incluyendo banca y comercio. Entre los socios más pequeños las conexiones se limitan normalmente a una empresa mayor. La empresa mediana tiene conexiones inferiores, con empresas pequeñas. El conglomerado es una asociación que presta apoyo, en la que los poderosos se ayudan uno a otro, y en la que con ciertos límites, sus propios subordinados e inferiores sirven a una empresa grande en particular. Con esto los riesgos se reparten y la competencia interna se reduce. En un "club" de presidentes de empresas clave, se formulan políticas de grupo usando información del instituto de planeación del propio conglomerado. Intercambio de tecnología y de personal de gerencia; entrelazamiento de acciones y directores; préstamos internos; relaciones de oferta y demanda a largo plazo; todo esto actúa como un cemento institucional.⁵

Las 166 compañías más importantes —excluyendo bancos y seguros—

³ International Monetary Fund, *International Financial Statistics*.

⁴ Una buena relación del comportamiento y estructura social de los japoneses se encuentra en Chie Nakane, *Japanese Society*, London, 1970.

⁵ Véase M. Yoshino, *Japan's Managerial System, Tradition and Innovation*, Cambridge, Mass., 1969, especialmente capítulos 4-7.

que pertenecen a los seis más grandes conglomerados: Mitsubishi, Mitsui, Sanwa, Sumitomo, Fuyo y Dai-Ichi, tienen una cuarta parte de todos los activos y ventas, y emplean un sexto de la fuerza de trabajo en el sector industrial japonés. Las ventas combinadas, el capital y empleados de todos los miembros, de ésta, la segunda economía capitalista más grande del mundo, posiblemente llegan a 40 o 45 por ciento.⁶

Las compañías comerciales promueven y protegen, dentro y fuera de Japón los intereses de sus afiliados. Las seis más grandes manejan la mitad del comercio exterior del país y tienen oficinas en todo el mundo. Además organizan y participan en actividades productivas: en 1974, tenían acciones en 5 390 compañías y eran los accionistas principales en 1 057.⁷

El análisis de compañías individuales hecho por *Fortune* no alcanza a revelar el poder de los conglomerados japoneses. Las ventas combinadas de ocho afiliados de Mitsubishi excedieron en 1976 los de la empresa más grande del mundo —excluyendo las norteamericanas y las compañías petroleras, y fueron más de un tercio de las de General Motors. Dai-Ichi Kangyo tenía el segundo lugar en activos bancarios fuera de los Estados Unidos; pero los dos bancos de Sumitomo y los tres de Mitsui fueron respectivamente 23 y 39% mayores.⁸

La alianza de los conglomerados con el gobierno aumenta el poder económico japonés. Del gobierno se espera la asistencia a los hombres de negocios sirviendo intereses nacionales y el señalamiento de las metas económicas por lograr. Los conglomerados colaboran para alcanzarlas. Antes de 1945, la alianza creó la “esfera de co-prosperidad asiática oriental”. Hasta hace poco su interés ha sido principalmente el desarrollo económico interno. Actualmente su objetivo es lograr arreglos económicos globales bajo control y principalmente para beneficio de Japón.

Empresas transnacionales japonesas: su mecanismo y operación⁹

Las compañías comerciales abrieron el camino al transnacionalismo. Habiéndose establecido desde tiempo atrás en el extranjero, comprando materias primas y vendiendo productos japoneses, pronto se dieron cuenta del peligro de la competencia internacional por materias escasas y la creciente protección a las industrias, en el extranjero, y empezaron a invertir, solos, o en sociedad, a menudo con corporaciones japonesas,

⁶ “The New Zaibatsu?”, *F.J.*, January, 1977; *The Oriental Economist*, November, 1975; December, 1980.

⁷ M. Yoshino, *Japan's Multinational Enterprises*, Cambridge, Mass., 1976; 17; K. Bieda, *The Structure and Operation of the Japanese Economy*, Sydney, 1970, 204.

⁸ *Fortune*, August, 1977.

⁹ Véase Yoshino, *op. cit.*, para los detalles.

en proyectos de desarrollo de recursos y de manufacturas en el exterior.

El sistema de cooperación corporativa no requiere determinado tamaño en una empresa para hacerla miembro del grupo de las corporaciones transnacionales. Con las exportaciones amenazadas por los crecientes salarios reales, muchas empresas pequeñas y medianas fueron estimuladas y ayudadas por las compañías comerciales a trasladar sus manufacturas al exterior. De los casos de inversión en el extranjero, aproximadamente 40% está formado por firmas pequeñas, aunque su contribución al flujo de capital al exterior es insignificante.¹⁰

Productores de artículos más complejos han ido al exterior independientemente, para ampliar sus mercados y dar servicio y apoyo. A menudo, firmas subordinadas (proveedoras de partes) han sido persuadidas a seguirlos.¹¹

Varias de estas actividades sirven a los intereses nacionales, ayudando a asegurar el flujo de materiales vitales para Japón. Frecuentemente se requieren grandes desembolsos o se toman grandes riesgos políticos o el gobierno del país limita la participación de capital extranjero a un interés mínimo, o estipula inversiones en áreas que no son atractivas para las firmas japonesas, a cambio de garantías de abastecimiento. En estas circunstancias el gobierno japonés invita a uno o más conglomerados a participar en las empresas. Los que condescienden, reciben facilidades de financiamiento y negocios derivados de los préstamos oficiales atados, extendidos al país en cuestión.¹²

"Japón, S.A." se ha adaptado rápidamente a las operaciones transnacionales. El gobierno ha desempeñado su parte, aboliendo controles sobre exportación de capital, permitiendo a los bancos operar en el extranjero, reduciendo aranceles a partes y artículos semi-procesados, proporcionando empréstitos a través de su banco IMEX, financiando los negocios en el extranjero de pequeñas y medianas industrias, haciendo disponibles seguros sobre inversiones y otorgando concesiones impositivas sobre pérdidas en inversiones extranjeras.

Al principio, las compañías japonesas estaban mal equipadas para producir en el extranjero.¹³ Las compañías comerciales tenían muchas divisiones, cada una especializándose en un pequeño número de productos y no teniendo experiencia en producción. Los gerentes de sucursales extranjeras carecían de suficiente influencia en la matriz para obtener personal y fondos adecuados. Más tarde las diversas divisiones fueron amalgamadas y se estableció una red de control y promoción desde la matriz hasta las plantas locales, a través de las oficinas regio-

¹⁰ "Japan's Direct Overseas Investments", *F.J.*, August, 1980.

¹¹ Véase "Going to Stay in", *F.J.*, October, 1980, y *Oriental Economist*, September, 1973.

¹² Véase Japanese Projects in the Middle East, *F.J.*, July, 1975.

¹³ Yoshino, *op. cit.*

nales. Las corporaciones manufactureras se han desarrollado de manera semejante. Ahora, sus divisiones internacionales llevan a cabo producción y planeamiento financiero y obtienen capital en el mismo extranjero.

Los bancos, que contribuyeron considerablemente a establecer los poderosos conglomerados internos están ahora siguiendo a productores y socios comerciales al exterior. Aunque por el momento sus operaciones internacionales son pequeñas, los proyectos de desarrollo,¹⁴ deberán en el futuro próximo, facilitar la producción en términos transnacionales, obteniendo el capital dentro del país en que operan y posiblemente habrá movimiento de ganancias originadas de la práctica de transferencia de precios.

Habiendo puntualizado los factores económicos que estimulan, y la organización especial, que sostiene al empuje transnacional japonés, este artículo examinará ahora la dirección de los flujos de capital, las empresas japonesas internacionales en acción y sus prospectos en el futuro inmediato.

Distribución de inversiones en el extranjero por actividades económicas

Los altos y bajos que se observan en la adquisición de activos en ciertas industrias en el extranjero¹⁵ pueden ligarse a los cambios en las necesidades de la economía japonesa. Cuando las exportaciones de capital alcanzaron un punto significativo entre 1965 y 1971, la creciente demanda por minerales y la situación de la oferta mundial impulsó la colocación de 26.8 por ciento de nuevo capital en minería, mientras el deseo de evitar una revaluación del yen resultó en el aumento considerable de préstamos en el exterior y en la adquisición de bienes raíces (20.5% del total de las inversiones).

Para 1972-1973, un yen revaluado y el rápido aumento de los salarios reales produjo una explosión de inversiones en la producción de manufacturas en el extranjero, principalmente en textiles e industria química, lo cual elevó el porcentaje de participación de las manufacturas de 27 a 38.1. La crisis petrolera elevó la proporción de nuevo capital destinado a la promoción de exportaciones, entre 1974-1976; mientras que la que fue destinada a manufacturas bajó a 31.9 por ciento.

Para marzo 1981, el total de la inversión extranjera directa mostraba dos tendencias.¹⁶ Una, en declive, la de manufacturas como tex-

¹⁴ "Banking Internationalization", *F.J.*, February, 1975.

¹⁵ "Japan's Licensed Investment in FY 1976", *F.J.*, December, 1977.

¹⁶ Datos en las páginas siguientes, hasta marzo de 1981, tomados de *Ministry of Finance, Fiscal 1980*, a menos que estipule lo contrario.

tiles, artículos eléctricos y productos industriales misceláneos, los cuales requieren gran cantidad de mano de obra y que representaron el 32% del capital invertido en manufacturas en el exterior. La otra, un fenómeno más reciente, la emigración de industrias afectadas por el alto costo de energía, como la química y la metalúrgica, que representaron el 41.7%. Entre 1975 y 1981, estas industrias contribuyeron casi la mitad de las nuevas inversiones en manufacturas mientras que la contribución de las previas declinó a un 28.7%, debido en parte a la disminución en el crecimiento de los salarios reales.

La inversión extranjera japonesa por sectores contrasta vivamente con la de Estados Unidos y Alemania Occidental. Las dos naciones occidentales en 1976 tenían tan sólo un cuarto de su capital en actividades terciarias,¹⁷ comparado con el monto japonés de 40% en 1981. Sin embargo, la proporción en manufacturas, 34.4%, era definitivamente más baja que la de los Estados Unidos y muchísimo más que la de Alemania Occidental. El diferente énfasis de los japoneses surgió de la competencia internacional de sus industrias, de su dependencia en la tecnología occidental y, tal vez, de su aislamiento geográfico y cultural del sistema económico transatlántico.

Distribución de capital por regiones

Geográficamente, el flujo de capital japonés es también diferente del de las dos naciones occidentales mencionadas. Mientras éstas continuamente se concentran en regiones desarrolladas, donde tres cuartas partes de sus inversiones están colocadas, la mayor parte de las japonesas se encuentran en países en vías de desarrollo. Pero se empieza a notar un cambio: la proporción de dos tercios en 1966, y alrededor de 61% en 1976, para marzo de 1981 había bajado a 54 por ciento.¹⁸

Generalmente hay una correlación entre el comercio regional de Japón¹⁹ y el flujo de capital. Sus intereses en América del Norte y en Asia, sus dos principales socios comerciales, son casi idénticos y juntos representan casi 54% de sus intereses en el exterior. Los porcentajes para Europa (12.3), Oceanía (6.9) y África (4.0) reflejan su posición, más reducida, en el comercio internacional de Japón. Hay dos regiones que no se sujetan a este patrón. Una, el Medio Oriente, productor petrolero, donde el intercambio comercial es mediano, ha recibido tan sólo alrededor de un 6% del flujo de capital. Comercio con América Latina, la otra región "no conformista", es relativamente modesta y sin embargo recibe la tercera mayor inversión japonesa.

¹⁷ *White Paper on International Trade, Japan, 1978*, fig. III. 8 da la distribución geográfica y por sectores de ambos países.

¹⁸ Datos de 1966 y 1976 tomados de *F.J.*, December, 1977, 31.

¹⁹ Para datos de Comercio, véanse *White Paper on International Trade, Japan*, Tokyo, annual.

Distribución regional de la inversión industrial

La colocación regional de inversiones en sectores e industrias particulares refleja la determinación de preservar y mejorar la fuerza competitiva de la economía japonesa. Esto se ve más claramente en la adquisición de intereses en los sectores terciarios y secundarios. Los japoneses se han visto forzados a colocar en minería la mayor parte de sus inversiones en países en desarrollo, buena parte de éstas en Asia.

La distribución en el sector terciario presenta un cuadro muy diferente. Dos terceras partes de las inversiones en este sector se encuentran en países desarrollados. Los Estados Unidos tan sólo, reciben poco más de dos quintos del total. Del total de la inversión japonesa en Europa tres quintos están en el sector terciario y de la inversión en Estados Unidos casi dos terceras están en este sector. Aunque parte de estas inversiones están en bienes raíces o en servicios para el turismo japonés, la mayor parte está encaminada a promover las exportaciones japonesas. En países subdesarrollados, sirven también para facilitar la compra de materias primas locales y para dar servicio a productores asociados.

Las corporaciones manufactureras, a diferencia de las transnacionales occidentales han preferido operar en regiones menos desarrolladas. En 1981, un 67.7% de su capital en el exterior se encontraba en el Tercer Mundo, 36.4% en Asia. De acuerdo con las respuestas a cuestionarios oficiales,²⁰ dadas por las empresas japonesas, el establecimiento de sucursales en el extranjero se hizo para proteger y extender sus mercados. Han sido estimulados por los países donde se han establecido, con exenciones de impuestos para las importaciones de la planta matriz. La oportunidad de aumentar exportaciones —debido al tratamiento preferencial otorgado a las manufacturas de regiones subdesarrolladas—, ha sido otro elemento de atracción.

Industrias requiriendo mano de obra intensiva, en el momento en que el dualismo desaparecía en Japón, buscaron restablecerse en países con mano de obra barata. Para marzo 1973, la proporción de la inversión de los fabricantes de textiles en esos países alcanzó 97%; productos misceláneos, 89% y de artículos eléctricos, 80%. Asia atrajo tres cuartas partes de este capital.²¹

En el campo de la industria química, maquinaria y producción de equipos de transporte, el costo de sueldos y salarios parece haber sido de importancia secundaria en el movimiento hacia el Tercer Mundo. La promoción de ventas de productos procesados en su mayor parte

²⁰ MITI, 7th Annual Survey; *F.J.*, October, 1979, 19.

²¹ Japan External Trade Organization, "Present Situation of Japan's Overseas Investments", *Trade and Industry of Japan*, January, 1974.

en Japón, fue la razón esgrimida.²² Es importante hacer notar que hasta 1973, Asia recibió menos de un tercio del flujo de capital hacia países subdesarrollados. En algunos países en desarrollo, las leyes reglamentando los requerimientos de partes o componentes locales fueron estímulo a la formación de sucursales de la industria de transporte.

Después de 1974, ocurrieron cambios en el flujo de capital para manufacturas.²³ Hasta la fecha, el efecto general no ha sido significativo. Entre 1975 y diciembre 1979, la proporción destinada a países en desarrollo bajó sólo a 68%. Sin embargo, los movimientos de industrias alimenticias y textiles hacia países avanzados fueron considerables, en parte resultado de proteccionismo local pero también reflejando la tendencia a mejorar calidad de la producción japonesa. Estas razones y el deseo de colocar allí el centro de desarrollo tecnológico de su industria, motivó a las empresas eléctricas a colocar la mitad de sus nuevas inversiones en América del Norte.²⁴

Mientras tanto las industrias metalúrgica, química y maderera co-operando con la política del gobierno de buscar nuevas fuentes de combustibles y materias primas baratas, han estado dirigiendo sus inversiones hacia el Tercer Mundo.

Como resultado de estos cambios, el capital japonés invertido en las industrias de alimentos, madera y artículos eléctricos está casi igualmente distribuido en países avanzados y en los subdesarrollados.

La preponderancia de Asia como región receptora de inversiones ha disminuido considerablemente en textiles y un poco menos en las industrias de productos misceláneos desde 1973, pero ha aumentado en las de metales, maquinaria y equipos de transporte. Asia obtiene actualmente en cada uno de estos sectores, cerca de un tercio de la inversión total.

A pesar de esto, la proporción del capital japonés en los países avanzados, en todas las industrias (con excepción de las industrias química y maderera) fue mayor en 1979 que en 1973. Claramente se ve que Japón puede redirigir rápidamente sus inversiones de acuerdo con nuevos requerimientos o beneficios.

Relaciones económicas de Japón con América Latina

Japón mantiene relaciones económicas no características con América Latina. Aunque la región es un socio de poca importancia en el comercio de Japón,²⁵ recibe sin embargo desde 1970, un 17% de sus

²² "Overseas Business Reviewed", *F.J.*, November, 1975.

²³ *White Paper on International Trade, Japan, 1980.*

²⁴ "Producing in America: a Capital Idea", *F.J.*, June, 1978.

²⁵ Las compraventas entre socio y socio, equivalen tan sólo al 5 o 6% del total del comercio exterior total de cada uno. Véase: *White Paper on International Trade, Japan, 1980*, fig. 1.7 y *Japan Economic Review*, July, 15, 1981

inversiones totales distribuido, hasta marzo de 1981, en más de 2 705 proyectos. Japón tiene sucursales en todos los países, excepto Cuba; pero la mayor parte de su inversión está en Brasil (casi 50%), México, Panamá y Perú.²⁶

Programas de industrialización, de integración económica, y restricciones a la posesión de recursos naturales por extranjeros, forzó hasta hace poco a que una gran parte de las inversiones se encauzara a las manufacturas, y explica la presencia de las grandes compañías manufactureras y de los principales miembros de los más importantes conglomerados.²⁷ Un análisis de 281 sucursales brasileñas en mayo de 1979, sugiere²⁸ que más que mano de obra barata, las firmas fueron atraídas por las posibilidades comerciales de los mercados locales. Más de la mitad de las empresas así lo manifestaron. La proporción sube a dos tercios si se añaden las empresas fundadas con el apoyo del gobierno brasileño a las compañías exportadoras de manufacturas. Aunque aproximadamente la mitad de estas inversiones fueron hechas en industrias requiriendo gran número de operarios, menos de un quinto de las empresas fueron establecidas para aprovechar mano de obra barata. En verdad, la relación media de capital/trabajo para América Latina es mucho más alta que en las sucursales asiáticas.

Las políticas de la inversión extranjera japonesa en manufacturas han sufrido un cambio drástico en los últimos años. Antes de 1975, casi un tercio del capital estaba en América Latina. Del flujo subsiguiente, sólo 17.7% fue a esta región. Aparentemente, los conglomerados han reaccionado desfavorablemente a la creciente inflación, problemas políticos, endeudamiento creciente, restricciones cambiarias y esfuerzos para obtener mayor control local sobre las industrias. Ahora, los principales manufactureros se están concentrando en regiones de menor riesgo.²⁹ Como resultado, aunque el énfasis en manufacturas continúa, es ahora ligeramente menor que en Asia, y en los portafolios de metales y maquinaria e industrias químicas que en 1975 tenían el primer lugar, la región ahora tiene el segundo y tercer lugar respectivamente. Sólo en equipo de transporte la región es todavía la principal área de inversiones; aunque su importancia está declinando.

Integración de la actividad de las sucursales en el extranjero con la economía japonesa

Cuando los japoneses hablan de cooperación y de división de trabajo internacional, están pensando en una relación en la cual su capital

²⁶ Ministry of Finance, *Fiscal 1980*.

²⁷ *Who owns Whom: Australasia and the Far East*, Dun and Bradstreet, London, 1980, 10th edition.

²⁸ "Japan's Overseas Investments, Brazil", *Oriental Economist*, February, 1980.

²⁹ *Japan Economic Journal*, April 7, 1981.

utilizará a los países y mano de obra extranjeros para satisfacer sus necesidades y fortalecer la economía japonesa. Puesto que las sucursales se han fundado por varios motivos y circunstancias, no puede esperarse que todos los insumos vengan de Japón, ni que todos los productos regresen allá. Sin embargo, el grado de integración de sucursales y matriz está aumentando. Entre 1973 y 1976, la proporción de ventas en países donde operan y en terceros países, disminuyó, al mismo tiempo que las ventas a Japón aumentaron de 20 a 31.2%; la mayor parte de ellas siendo destinadas a las compañías matrices; muchas de éstas proviniendo de extracción y procesamiento de recursos. Un 40.2% de insumos materiales se obtuvieron de Japón en 1976 y sólo 35.4% del país de operación. Las firmas locales proveyeron materias primas, artículos semi-manufacturados o partes para montaje.³⁰

La situación varía por regiones.³¹ La proporción de ventas de las sucursales asiáticas a Japón exceden con mucho a las de América Latina. Reflejando la tendencia a la sustitución de importaciones las sucursales manufactureras latinoamericanas colocaron en 1974 cuatro quintos de su producción en los mercados locales, casi el 100% de producción de hierro y acero y de equipo de transporte y cerca del 90% de artículos eléctricos y productos misceláneos. El resto fue destinado principalmente a miembros de asociaciones comerciales latinoamericanas. Las operaciones asiáticas fueron más transnacionales en sus operaciones. Sólo poco más de la mitad de las manufacturas se quedó en el país anfitrión; una cuarta parte se envió a Japón; el resto a otros países. Hasta una cuarta parte de los productos de hierro y acero y de equipo de transporte fueron exportados en cantidades casi iguales a Japón y a terceros países.

El cuadro de las ventas refleja también la gran integración de las sucursales asiáticas con la economía japonesa. Sólo dos quintos de los insumos fueron adquiridos localmente, comparados con tres quintos que provinieron de América Latina. Mientras en Asia, hierro y acero y equipo de transporte obtuvieron dos tercios de sus insumos de Japón, en América Latina, los mismos sólo utilizaron un tercio. En textiles, los telares asiáticos dependían de su planta matriz para obtener casi la mitad de sus insumos, los de América Latina menos de un sexto. Compras en otros países fueron insignificantes en ambos casos.

Existe evidencia que sugiere que la integración entre las sucursales en América Latina y su matriz en Japón está creciendo. En los setenta, las exportaciones de manufacturas de América Latina a Japón aumentaron de 19 a 25%. En 1979, dos tercios consistieron de metales procesados elementalmente; 12.1% de materias primas químicas;

³⁰ F.J., November, 1975, 22; MITI, 7th Annual Survey.

³¹ S. Sekiguchi, *Japanese Direct Foreign Investment*, Baltimore, 1979, Table A. 3.2.

10.7%, productos eléctricos, de los cuales casi la mitad fueron calculadoras.³²

Para mediados de los setenta, la mayor parte de los productores en el exterior formaban parte de la corriente de producción de los inversionistas japoneses.³³ Una cuarta parte estaba colocada "cuesta arriba" proveyendo insumos, partes y productos semiprocesados; un tercio estaba "cuesta abajo" importando insumos y partes, y otro tercio estaba completamente integrado comprando y vendiendo de y a su matriz en Japón.

La introducción de habilidad empresarial y tecnología

Países en desarrollo no siempre han estimado propiamente los costos y beneficios de la inversión directa japonesa. Concentrándose en los beneficios del desarrollo y empleo generado por las industrias que son intensivas en mano de obra y en las de tecnología media, algunas veces han sido sorprendidos por la rápida expansión de las compañías japonesas en su propio sector manufacturero. En Tailandia, Indonesia y Corea del Sur el consecuente resentimiento y frustración de los empresarios locales ha dado origen a manifestaciones violentas.

En América Latina, la contribución organizativa no ha sido apreciable. Los japoneses han comprado negocios ya existentes. De acuerdo con el estudio brasileño de 1979, ya mencionado, un 21% de empresas, no sólo de textiles, sino químicas, de maquinaria, productos eléctricos y de transporte, estaba ya operando antes de la invasión de capital japonés. Más de la mitad de la inversión en equipo de transporte y aproximadamente un cuarto en equipo eléctrico y maquinaria se realizó en empresas ya existentes.

La naturaleza y el costo de la tecnología introducida por las transnacionales obviamente causa preocupación a los países en desarrollo. La información sobre planes y métodos japoneses es escasa. Es claro, sin embargo, que la inversión extranjera está estimulando las exportaciones de plantas productivas, nuevas y usadas, facilitando así la reestructuración de la economía japonesa.³⁴ Los reportes anuales de 1974 y 1976 de MITI revelan que cerca de dos tercios de las empresas exteriores usaron la tecnología de su matriz. Más de 40% obtuvieron sus equipos de su compañía matriz en Japón y hasta cuatro quintos en esa u otra fuente japonesa. La relación del ingreso japonés por con-

³² *White Paper on International Trade, Japan, 1980.*

³³ F.J., November, 1975, tomado de una encuesta en 1 295 empresas.

³⁴ La tercera mayor exportación en 1976 fue la venta de "plantas" completas. *The Japan Economic Review*, September, 1977. Para adelantos posteriores vea la misma publicación.

cepto de regalías a gasto ha llegado a 1:1.8. Casi la mitad de las exportaciones de tecnología va a Asia; menos de 6% a América Latina.³⁵

Control de capital en las empresas en el exterior

Se ha sugerido a veces que las transnacionales japonesas prefieren establecer sociedades con firmas locales. Las estadísticas ³⁶ sin embargo son desilusionantes. En 1974, la contribución media de capital por sucursal fue de casi 56% en manufacturas, 86% en comercio y 49.5% en metales y en ninguna industria menos de la última cifra. En América del Norte, la media de participación fue 83% y en Europa, 84%. Restricciones a la propiedad extranjera en países en desarrollo ha producido cifras menores; 44-48% en África y Oriente Medio, y 58% en Asia; pero la media en América Latina, a pesar de las muy anunciadas políticas de naturalización del capital, fue de 72.5 por ciento.

La proporción de empresas extranjeras de propiedad total está aumentando.³⁷ De 30% en 1973 a 34.5% en 1977. Para 1979, alcanzó 41.4% en total; en comercio, 66%; en aparatos de precisión, 61%. Solamente en 31.3% de los casos fue la participación japonesa menos de la mitad del capital de la compañía local. Los japoneses han puesto énfasis en su papel de socios minoritarios en varias grandes empresas brasileñas.³⁸ Pero, en marzo de 1975, de los negocios locales de América Latina con capital japonés, 46.3% pertenecía totalmente a los japoneses, número muy por arriba del de las empresas en Asia.³⁹

Estos datos no revelan totalmente la extensión de las propiedades japonesas. En muchas empresas los socios son todos japoneses o pertenecen a corporaciones locales de propiedad japonesa. Análisis del estudio brasileño de 1979 revela que la proporción de compañías donde los intereses japoneses, bien solos o combinados controlaban todas las acciones de capital, llegaba hasta un 52.3%. Empresas establecidas antes de 1970, ejercían el control, aun de actividades tan delicadas como bancos y seguros.

Acciones minoritarias, sin embargo, son aceptables en ciertas circunstancias. A través de ellas, a) se puede penetrar a países donde hay restricciones para la participación de capital extranjero; b) los altos riesgos políticos o económicos de proyectos en gran escala pueden ser reducidos; c) los conocimientos sobre la producción o el mercado, que el socio principal suele tener, pueden ser aprendidos; d) el abastecimiento de insumos queda asegurado. Recientemente, la necesidad de

³⁵ "Japan's Technology Trade", *F.J.*, September, 1981.

³⁶ Datos tomados de Sekiguchi, *op. cit.*, Tables A.3.3. y A. 3.6.

³⁷ *F.J.*, November, 1975; January, 1979; MITI 9th Annual Survey.

³⁸ Ozawa, *op. cit.*, 137.

³⁹ Sekiguchi, *op. cit.*, Table 3.5.

suministro garantizado de petróleo superó la aversión de los capitalistas japoneses a las leyes sobre inversión extranjera en México.⁴⁰

Dirección y administración

Los derechos de los inversionistas, las restricciones de inmigración y los niveles de salarios de los empleados japoneses en el extranjero aseguran la participación de extranjeros en la dirección y manejo de las empresas japonesas en el exterior. En 1973, un 45% y en 1978 un 50% de los puestos directivos estaban en manos locales,⁴¹ aunque en muchos casos estos directores representaban intereses minoritarios o bien eran japoneses residentes en el país. En 1978, un 75% de los empleados fue reclutado localmente; pero los ejecutivos principales vienen generalmente de la matriz.⁴² En ocasiones, la política del país anfitrión de limitar el número de ejecutivos extranjeros ha sido criticada. Dificultades de idioma y cultura en parte explica el afán japonés de conservar a sus nacionales en las sucursales extranjeras. Los gobiernos pueden sobreestimar el valor de la localización: es lógico esperar que los intereses de los gerentes locales coincidan con los de sus patrones, con excepción tal vez de las políticas de promoción.

La fuga de ganancias

Los países en desarrollo están ahora muy conscientes de las actividades de las transnacionales para maximizar sus ganancias y las presiones que pueden causar en la balanza de pagos. Los hombres de negocios japoneses, aducen que ellos consideran más importante su participación en los mercados que la proporción de sus ganancias.⁴³ Pero el que el 27% en 1973 y 46.7% en 1978 de las sucursales en el exterior hayan declarado ⁴⁴ pérdidas no debe aceptarse como evidencia que apoye esto. Los datos sólo reflejan lo reciente de tales inversiones. Generalmente, tres o cuatro años pasan antes de obtener los primeros excedentes.⁴⁵

Desde mediados de los sesenta, la tasa media de dividendos de las empresas lucrativas ha estado aumentando.⁴⁶ De 6.6% subió a 8.8%

⁴⁰ Véase: "Japanese Investment in Latin America", *Oriental Economist*, June, 1980. La inversión japonesa en México se cuadruplicó entre marzo de 1979 y marzo de 1981.

⁴¹ *F.J.*, November, 1975; August, 1980.

⁴² *Ibid.*

⁴³ Véase: Yoshino, *Japan's Managerial System*, 101-112.

⁴⁴ *F.J.*, November, 1975; August, 1980.

⁴⁵ *F.J.*, October, 1978.

⁴⁶ *F.J.*, November, 1975; January, 1979; MITI, 9th Annual Survey, fig. 4.

en 1973 y a 9.6% en 1976. En 1978 llegó a 17.4%. Como sólo 5.8% de las sucursales remitieron el total de ganancias, parecería que el efecto en la balanza de pagos del país en el que operan sería ligero; pero debe hacerse notar que este envío no incluye a las empresas conjuntas. De 1 231 compañías japonesas investigadas un 37.6% declaró haber recibido en 1976 un total de 463 millones de dólares de sus inversiones en el extranjero por dividendos, intereses y regalías.⁴⁷ Esta es una suma insignificante en términos de transacciones monetarias internacionales. Aun en el caso de que todas las operaciones en Brasil hubieran obtenido el 17.4% de dividendos antes citada, las remisiones en 1979 no habrían llegado a más del 3.5% del ingreso brasileño por concepto de exportaciones. Sin embargo para el decenio de los noventa es posible que haya presiones significativas sobre los pagos en ciertos países, cuando las entonces muy extendidas y consolidadas transnacionales japonesas desearán remitir a la matriz una suma total muchas veces mayor que la de 1976.

En 1973-1974, la tasa media de dividendos de las sucursales industriales en América Latina era más baja que la mediana de las empresas manufactureras japonesas en el exterior y mucho menor que las de Asia.⁴⁸ En Brasil sin embargo, el más reciente estudio muestra que de 121 empresas que declararon el resultado de sus negocios, el 58.7% obtuvo ganancias. La cifra mundial comparable fue de 53.3%. La proporción de las empresas pagando dividendos, 29.8%, también superó la cifra mundial. A pesar de todo, los bajos rendimientos de operación en 1970-1975 junto con los controles sobre remisiones de ganancias, como los impuestos brasileños, ayudan a explicar el reducido interés en América Latina de las empresas manufactureras transnacionales japonesas en los últimos años.

Empleo y relaciones laborables

Las corporaciones mundiales japonesas llevan al exterior las tradiciones de las relaciones entre empresario y obrero de una economía dualista, que sólo recientemente empieza a desaparecer.⁴⁹ Los trabajadores en países en desarrollo son tratados como el obrero temporal en Japón, recibiendo salarios bajos y siendo despedidos cada vez que la empresa se encuentra en dificultades;⁵⁰ mientras que en países avanzados las

⁴⁷ MITI, 7th Annual Survey.

⁴⁸ Sekiguchi, *op. cit.*, Table A.3.1.

⁴⁹ Véase: K. Taira, *Economic Development and the Labour Market in Japan*, New York, 1970; K. Okochi, B. Karsh, S.B. Levine (eds.), *Workers and Employers in Japan*, 1973.

⁵⁰ Kazuji Nagasu afirmó lo siguiente en "The Super-Illusion of an Economic Superpower", *Japan Interpreter*, 9, 1974, 156: La remuneración media de los empleados en sucursales japonesas en el exterior en 1978, era aproximadamente un

condiciones en compañías japonesas son similares a las que disfrutaban los empleados permanentes de la empresa matriz. El sindicalismo no es favorecido,⁵¹ y los ejecutivos, educados en un ambiente de sindicatos de empresa, encuentran dificultad para adaptarse a sindicalismos que abarcan toda la industria.

La transferencia de tecnología intermedia de las industrias japonesas no ha contribuido significativamente a aumentar el empleo en los países en desarrollo.⁵² El mayor beneficio ha correspondido a Asia, donde 400 000 trabajan para firmas japonesas. Las sucursales latino-americanas emplean 120 000 trabajadores. En Brasil emplean probablemente no más de 1.5% de la fuerza de trabajo manufacturera. La considerablemente más alta relación de capital/trabajo de las empresas japonesas en América Latina comparadas con las de Asia y África, sugiere que pocos, del creciente número de los que buscan empleo, encontrarán trabajo en una compañía japonesa. Entre 1974 y 1978, el número de empleados en las ramas asiáticas fue más del doble; en América Latina no pasó de 63%.⁵³

El futuro del transnacionalismo japonés y América Latina

El actual plan económico y social de 7 años⁵⁴ aclara la posible extensión y dirección del movimiento transnacional japonés hasta 1986. Para entonces, aunque ambos serán ligeramente menos importantes, se espera que la industria metalúrgica interna haya crecido un 30% y la industria química, 40%. Se anticipa que la demanda por importación de energía aumentará entre 45 y 60% de carbón; 20-30% de petróleo y de gas natural líquido al doble o triple de la cantidad de 1978. Pero no se pronostica creciente presión sobre el mercado interno de mano de obra. Los japoneses, por lo tanto, intentan invertir en el exterior para adquirir materias primas y adoptar algunos procesos químicos y metalúrgicos intensivos en energía. Sin embargo, es posible que sus industriales tengan que invertir en América del Norte y Europa más de lo que originalmente se pensó para proteger su participación en los mercados, en caso que sus actuales ofensivas comerciales provoquen reacciones defensivas.

Por el momento, los medios para poner en práctica su estrategia de inversión en el exterior no presenta problemas. Aunque el plan

tercio de la de los empleados permanentes en establecimientos de más de 30 obreros en Japón. Calculado de *F.J.*, January, 1979; *Statistical Survey of Japanese Economy*, 1978, Ministry of Foreign Affairs, Tokyo.

⁵¹ *F.J.*, November, 1975; February, 1977.

⁵² Datos sobre empleo se encuentran en *F.J.*, August, 1980.

⁵³ Calculado de Sekiguchi, *op. cit.*, Table 3.12 y *F.J.*, August, 1980.

⁵⁴ Japan External Trade Organization, *An Outline of the New Economic and Social Seven-Year Plan*, Tokyo, 1979.

económico y social asume que los excedentes en cuenta corriente crecerán tan sólo 1.5% en el año fiscal de 1985, la experiencia desde la segunda crisis petrolera sugiere que la cantidad puede ser mucho mayor que los 17 mil millones de dólares pronosticados. Aun a la tasa esperada, el excedente en cuenta corriente sobre el período del Plan podría totalizar más de 117 mil millones de dólares.

Se espera que para marzo de 1986, las inversiones extranjeras acumuladas habrán alcanzado un total de 73.9 mil millones de dólares,⁵⁵ cerca de 2.75 veces el monto de 1978. Esta suma será equivalente a 26.5% del valor del capital en el exterior de los Estados Unidos, si el crecimiento de las inversiones americanas continúa al ritmo de 1967-1978.

Un cambio propuesto en la distribución de las inversiones parece estar encontrando obstáculos. En vez de aumentar su participación de 26.8% a 28.8%, es posible que la minería disminuya en importancia porque para marzo de 1981, afectada por la actual recesión mundial, su proporción acumulativa disminuyó a 19.4%.⁵⁶ El caso de las manufacturas, aunque tal vez no llegue al proyectado 40.2%, será semejante al modelo occidental. Dentro del sector manufacturero, la participación combinada de las industrias química y metalúrgica parece que aumentará por lo menos en parte, de la actual tercera parte a la mitad, que es la cifra proyectada. Por otra parte, la disminución de los textiles de 18.3 a 11.2% está ya prácticamente alcanzada. Pero, como se esperaba, el papel del sector terciario no está disminuyendo.

Puede ser que cambios en la distribución geográfica no ocurran en la medida anticipada.⁵⁷ Alteración en las condiciones económicas mundiales bien podría obstruir el aumento de las participaciones de Oceanía (de 5.6 a 12.1%) y África (4.0 a 9.6%) y la concentración de la de América del Norte.

Crecimiento en la importancia de América Latina para Japón no es de esperarse, y sin embargo la inversión acumulada será substancialmente mayor. Tampoco el empleo de mano de obra aumentará más que en términos marginales. Del millón y tres cuartos de obreros que se estimaba sería utilizado por las sucursales en 1986, la región utilizará unos 315 000.⁵⁸

Aunque pronosticada a caer a un 60%, la relación del capital japonés en empresas en América Latina, aún será ligeramente mayor que la media mundial y muy por encima de las tasas en otras áreas en desarrollo.⁵⁹

Las decisiones japonesas sobre inversión continuarán siendo influenciadas por condiciones políticas, tasas de crecimiento e inflación y

⁵⁵ Sekiguchi, *op. cit.*, Tables A. 3.3 and A. 3.5.

⁵⁶ *Ministry of Finance, Fiscal 1980.*

⁵⁷ Véase: Sekiguchi, *op. cit.*, Table A. 3.5.

⁵⁸ Sekiguchi, *ibid.*, Table A. 3.3.

⁵⁹ Sekiguchi, Table A. 3.3.

progreso hacia la integración regional. Brasil continuará ejerciendo fuerte atracción en virtud del tamaño de su mercado (suficiente para servir de base para exportar a terceros países) y de sus enormes recursos naturales.⁶⁰ El deseo japonés de aumentar sus intereses en bauxita, hierro, cobre y petróleo de América Latina se ha visto frenado por obstáculos legislativos y una gran parte de su capital minero irá ahora a Australia donde los controles a la inversión son más débiles y los títulos de propiedad de ricos depósitos de carbón y gas natural pueden ser obtenidos. Sin embargo, la preocupación por diversificar las fuentes de abastecimiento asegurará el flujo de fondos hacia los minerales latinoamericanos.

Para marzo de 1986, las transnacionales japonesas habrán alcanzado mayor prominencia en todas las regiones. A pesar del esperado descenso en la tasa de posesión de capital, los japoneses probablemente surgirán con un mayor control de propiedades extranjeras que hasta el presente. Después de todo, el control de un porcentaje de acciones muy por debajo del 50%, conferirá de cualquier modo poderes de decisión en muchas corporaciones. Con mayor énfasis en inversiones extranjeras en procesamiento primarios. Japón puede forzar contratos —en países donde inversiones previas se hicieron en actividades de sustitución de importaciones— con amenazas de obtener insumos, primarios o semi-procesados, de sucursales en otros lugares. La economía japonesa y sus filiales extranjeras serán más interdependientes, y éstas se encontrarán utilizando más y más los mercados, servicios comerciales y financieros y equipos y partes de su país de origen.

Ciertas naciones, para fines de los ochenta habrán adquirido a través de capital japonés, secciones primarias relativamente grandes en la industria pesada. Pero los beneficios pueden ser menores de lo esperado. El despliegue sustancial de infraestructura asociada tendrá que ser sostenido por el Estado receptor. Además, como enormes cantidades de energía barata son necesarias, negociaciones, con varios países pueden resultar en que el país que acepte la inversión tenga que proveer energía a precios bajo el costo. Aunque ventas del producto a la compañía matriz deberán contrarrestar la presión en pagos por remisiones de ganancias, esto puede ser drásticamente reducido por la práctica de transferencia de precios. En todo caso, el empuje al desarrollo será ligero, porque los japoneses se proponen retener en casa las industrias de tecnología refinada que revolucionan la economía.

Si lo que los japoneses llaman cooperación internacional económica ha de traer beneficios reales al mundo y a los países en desarrollo en particular, hay que reconocer ciertas cosas. Primero, los posibles receptores deben comprender el motivo subyacente en la inversión japonesa, y asimismo la naturaleza y fuerza de la organización gobierno/empre-

⁶⁰ A pesar de afirmaciones japonesas de que las inversiones ahí han llegado al tope. Véase: *Japan Economic Review*, April 15, 1980.

sario que la respalda. Segundo, los países en desarrollo deberán medir más cuidadosamente los costos y beneficios del capital japonés. Tercero, empresas de participación conjunta, aunque valiosas para los países receptores, no impiden la expansión de los empresarios japoneses los cuales forzados a economizar capital por las restricciones a su participación lo utilizan para extenderse a un mayor número de empresas. Cuarto, Japón necesita al mundo más de lo que el mundo necesita filiales japonesas. Quinto, los países en desarrollo, deberán por tanto, procurar contratos que les aseguren acceso, bajo licencias razonables, a tecnología que amplíe y ponga al corriente su base industrial. Finalmente, las mejores prácticas en relaciones industriales de los japoneses pueden reducir los conflictos laborales asociados con la industrialización y los gobiernos de los países anfitriones harían bien en recomendar a las corporaciones japonesas que introduzcan estas prácticas.

El empuje transnacional de Japón puede resultar en la creación de enclaves económicos alrededor del mundo sirviendo y beneficiando a los japoneses. O puede ser una contribución real al desarrollo internacional. Son los gobiernos y los pueblos del resto del mundo quienes tendrán que decidir.