

Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos

Víctor Kerber

Antonio Ocaranza*

La reorientación de la política económica de México hacia una mayor vinculación a los mercados internacionales favorece la inversión extranjera y el establecimiento de un número mayor de empresas maquiladoras en el país. El decreto publicado en el *Diario Oficial* el 15 de agosto de 1983 dio a conocer las normas que regirán las actividades de esas empresas. El Gobierno mexicano se propuso así captar recursos del exterior, generar empleos y apoyar el desarrollo de algunas regiones del país. Como resultado, la industria maquiladora ha desplazado al turismo como segundo generador de ingresos después del petró-

leo, representando 5.43% de los ingresos brutos de la cuenta corriente.

Es evidente que la política de fomento de la industria maquiladora ha sido básica para atraer empresas extranjeras, entre las que se encuentra un grupo de japonesas. Se calcula que el número de maquiladoras de ese origen, cuya mayor parte se localiza en Tijuana, representa menos de 2% del total de plantas instaladas en el país. A pesar de ello, se ha generado una ola de alarma en ciertos sectores de la sociedad y la economía estadounidenses que temen que la instalación de plantas japonesas en México forme parte de una estrategia global de Tokio destinada a dislocar el aparato industrial de Estados Unidos, desplazar a sus empresas de los mercados, afectar el empleo de los obreros estadounidenses y finalmente apoderarse de esa economía en su totalidad.

Esa argumentación resulta particularmente inquietante no sólo porque profundiza las fricciones entre Japón y Estados Unidos, sino también porque afecta la política económica mexicana. En

* Los autores son, respectivamente, asesor del Subsecretario A de la SRE e investigador del Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México. Este trabajo se presentó en el seminario La Industria Maquiladora en México, celebrado en El Colegio de México del 5 al 7 de junio de 1989. Las opiniones vertidas en el mismo son estrictamente personales.

el peor de los casos México podría quedar atrapado en medio de los dos colosos industriales. El objetivo de este trabajo consiste en examinar el papel que desempeñan las empresas maquiladoras japonesas en el ámbito de las relaciones entre Japón, México y Estados Unidos. Se considera que aunque su fomento puede ser sumamente benéfico para la economía mexicana, se requiere de un examen preliminar que pondere sus ventajas y desventajas a mediano y largo plazos, así como la capacidad de México para influir en la concertación de un sistema que beneficie a las tres partes.

En este trabajo se sostiene que la permanencia y el crecimiento de la industria maquiladora japonesa estarán condicionados por diversos factores políticos y económicos. En primera instancia dependerán del grado de entendimiento a que lleguen Japón y Estados Unidos, y en segunda de la capacidad de México para influir en la concertación de políticas de cooperación mutua en el sistema triangular. Por último, dependerán de los costos y beneficios que genere la competitividad de las plantas japonesas.

La problemática de la relación Japón-Estados Unidos

El análisis de la relación entre Estados Unidos y Japón es importante para cualquier estudio sobre los acontecimientos económicos del futuro, pues constituye el eje de la economía capitalista contemporánea. Esta relación es particularmente importante para México porque se trata de sus dos principales contrapartes comerciales y acreedores de su deuda externa, así como los mayores inversionistas extranjeros. Para definir la profundidad de los vínculos entre las tres naciones resulta particularmente interesante analizar el papel que desempeña la industria maquiladora. Por tanto, se intentará destacar la importancia que a nuestro juicio puede tener el desarrollo de dicha industria en la frontera mexicana para la solución de algunas fricciones comerciales, incluso políticas, entre Estados Unidos y Japón.

La relación entre esos dos países se encuentra en una etapa de transición que genera ansiedad e incertidumbre. Varios autores la definen como crítica y en ella ambos países atraviesan por un severo cuestionamiento y una profunda revisión de sus reglas y expectativas.¹ En parte, esta "crisis" se debe a la amplia difusión de dos imágenes contrapuestas: la de un Estados Unidos decadente e incapaz de seguirse manteniendo como líder económico del mundo debido a la enorme carga de los "déficit gemelos" y la de un Japón rico, confiado y concentrado en lo que sabe hacer mejor: vender.² Por simples que parezcan, la verdad es que se trata de concepciones ampliamente difundidas en las dos sociedades y que, a pesar de ello, ayudan a explicar por qué las pretendidas soluciones a los problemas bilaterales —en especial

los comerciales— han tenido poco éxito y generado suspicacias y recelos mutuos.

Desde la perspectiva de Estados Unidos ya es tiempo de que Japón contribuya a sostener un orden económico mundial abierto y estable. Sus cuantiosos excedentes comercial y de circulante lo obligan a compartir los costos del régimen liberal, de cuyos beneficios se ha aprovechado con amplitud. Ese esfuerzo deberá reflejarse, en opinión de Washington, tanto en una reducción importante del superávit comercial japonés mediante una apertura del mercado interno a los productos estadounidenses y de otros países, como en el empleo de los excedentes financieros para promover la estabilidad y el crecimiento de la economía mundial, en especial el de los países en vías de desarrollo.

Sin embargo, los problemas de carácter comercial son tan complejos y tan apremiante la presión de los déficit gemelos sobre su economía que el Gobierno de Estados Unidos ha recurrido gradualmente al establecimiento de una legislación comercial proteccionista que está obligando a Japón a efectuar importantes reformas.

Las tensiones comerciales han tenido tres efectos claros. En primer lugar, se ha acentuado la relación entre los problemas económicos y los de seguridad. Una corriente de opinión de la sociedad estadounidense que incluye a funcionarios gubernamentales, empresarios y algunos otros sectores, considera al comercio y las inversiones japonesas como factores que inciden en la seguridad nacional. Como ejemplos claros de esta vinculación se encuentran las sanciones impuestas en 1986 a la Toshiba por vender tecnología estratégica a la Unión Soviética, la oposición de grupos industriales y oficiales a que la Fujitsu comprara la división de semiconductores de la compañía Fairchild argumentando razones de "seguridad nacional", o el actual debate sobre la coproducción del avión FSX entre la General Dynamics y la Mitsubishi Heavy Industries, pues ello permitiría a Japón tener acceso a tecnología aeronáutica avanzada y convertirlo en un competidor potencial en el campo de la aeronáutica comercial.³

En segundo lugar, la aplicación de disposiciones legales que restringen las exportaciones de algunos países que supuestamente se valen de prácticas desleales para introducirse en el mercado de Estados Unidos ha acrecentado en Japón la preocupación de que el intercambio comercial con aquel país pueda complicarse aún más en el futuro. Este temor al proteccionismo estadounidense se ha fortalecido con la reciente inclusión de Japón en la "Superlista 301", lo cual ha dado lugar a la dispersión de sus compañías hacia otras regiones del mundo a fin de eludir ese tipo de restricciones comerciales. A nuestro parecer, la presión estadounidense ha servido más bien como catalizador de una estrategia de redistribución industrial japonesa cuyo escenario de acción más inmediato es la Cuenca del Pacífico.⁴ Es en este contexto que hay que situar a las inversiones japonesas en países que

1. Robert Packard, "The Coming U.S.-Japan Crisis", en *Foreign Affairs*, vol. 66, núm. 2, invierno de 1987-1988; Ronald Morse, "Japan's Drive to Pre-eminence", en *Foreign Policy*, núm. 69, invierno de 1987-1988; Michael Nacht, "United States-Japanese Relations", en *Current History*, vol. 87, núm. 528, abril de 1988.

2. Ellen L. Frost se refiere a estas dos imágenes en su excelente libro *For Richer, for Poorer*, Council on Foreign Relations, Nueva York, 1988, pp. 24-47.

3. Véase Antonio Ocaranza, *La política de defensa de Japón: el papel de las Fuerzas de Autodefensa (FAD)*, CLEE, México, 1988, pp. 84-86; John Greewald, "Friend or Foe? The FSX Becomes a Symbol of Mounting Strain Between the U.S. and Japan", en *Time*, 24 de abril de 1989, pp. 28-29.

4. Víctor Kerber Palma, *La Cuenca del Pacífico como escenario de competencia por el poder en el sistema mundial: la estrategia de Japón*, CLEE, México, 1988.

por su ubicación geográfica, dotación de recursos y disposiciones legales, facilitan el acceso a los grandes mercados de consumo, principalmente el de Estados Unidos. La elevación de los salarios en los países de industrialización reciente (PIR) del Este de Asia, la revaluación de sus monedas y la inestabilidad política (como en el caso de Corea del Sur), han hecho más atractivo invertir en economías del Sudeste de Asia, como Tailandia y Malasia. La gran ola de inversiones japonesas en esta última región, aunque de mayor magnitud, es similar a la que ha ocurrido en México. Por ejemplo, de 1986 a 1987 el número de empresas niponas en Tailandia se elevó de 35 a 130.⁵

Los PIR asiáticos no sólo han dejado de ser competitivos en cuanto al costo de la mano de obra, sino que también deben hacer frente a las presiones comerciales de sus principales socios. Por un lado, cada vez se torna más difícil que sus contrapartes comerciales concedan un trato preferencial a sus productos. Así, a partir de este año Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong no pueden hacer uso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) estadounidense y lo mismo podría suceder en un futuro próximo con el de Japón. Por otro, los PIR experimentan superávit comerciales con Estados Unidos, por lo que temen ser señalados como socios comerciales "desleales" y que se les apliquen sanciones proteccionistas. Para hacer frente a estos problemas, Japón y los PIR han optado por elevar la calidad de sus productos, diversificar sus líneas de producción, especializarse en artículos más elaborados e incrementar sus inversiones, ya sea en sus mercados de exportación o en las regiones con mayores ventajas comparativas.⁶ Desde este punto de vista, México es un lugar atractivo para la inversión japonesa y de los PIR dirigida hacia Estados Unidos y Europa. En esta ola de inversión, algunas compañías japonesas consideran a México como un componente potencial en su estrategia de "globalización", esto es, en la creación de redes manufactureras en escala internacional.⁷ De igual manera, los japoneses ven con desconsuelo la formación de bloques económicos exclusivos en Europa y Norteamérica; de ahí que el poderoso Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI) estudie con afán la posible concertación de acuerdos de libre comercio con Estados Unidos y con los países del Pacífico asiático.⁸

Las contradicciones entre Japón y Estados Unidos han obligado a la economía oriental a cobrar conciencia de la necesidad de fortalecer su posición en el mundo y la han impulsado a desempeñar un papel de liderazgo económico más activo en el sistema mundial. Entre las medidas emprendidas para aumentar su presencia internacional están: la apertura del mercado interno para estimular el comercio regional; la ayuda oficial para el desarrollo, cuyo monto ha aumentado constantemente en los últimos años a pesar del austero presupuesto gubernamental; la asignación de mayores recursos a organismos financieros multilaterales, como

el FMI, el Banco de Desarrollo Asiático y el Banco Mundial; la propuesta para la solución de la deuda externa de los países en desarrollo conocida como Plan Miyazawa, y la coordinación en materia de política monetaria con Estados Unidos. Aunque estos esfuerzos son todavía muy limitados en comparación con la gravedad de los problemas internacionales y el monto de los recursos japoneses, la influencia del país asiático en la economía mundial seguirá creciendo, pues en círculos oficiales y académicos nipones existe la convicción de que la era de la *Pax Americana* ha concluido y que su país debe prepararse para compartir el liderazgo económico, e incluso militar, con Estados Unidos.

Si Japón ha comenzado a aceptar mayores responsabilidades económicas internacionales —sea por presiones estadounidenses o por iniciativa propia—, ¿por qué las relaciones con Estados Unidos no han marchado bien en los últimos años? Buena parte de la explicación se encuentra en el hecho de que para Washington compartir responsabilidades no necesariamente significa compartir el poder. Se desea que Japón pague más por el mantenimiento del orden económico internacional siempre y cuando no se aparte de las reglas del juego estadounidenses, lo cual equivale a perpetuar el *statu quo*. Se cree que la contribución japonesa debe subsidiar los esfuerzos de Estados Unidos, no plantearse objetivos propios. Esto explica la oposición para que la economía oriental adquiera mayor poder de votación en organismos financieros internacionales, a pesar del aumento de su participación económica. Esto explica también los desacuerdos sobre las políticas adecuadas para solucionar el problema de la deuda externa de los países en vías de desarrollo.⁹

La dificultad para uniformar criterios produce desconfianza y recelo. Un ejemplo de ello es el incremento de las inversiones japonesas en Estados Unidos y en algunos países menos desarrollados. Aunque los nipones argumentan que la recirculación de capital genera empleos, ayuda a equilibrar los déficit gemelos y contribuye a la estabilidad social de aquel país y de algunas naciones consideradas como estratégicas para la prosperidad del mundo capitalista, en algunos círculos de opinión estadounidense se observa con alarma cómo la industria nacional poco a poco va cayendo en manos extranjeras (específicamente japonesas) y cómo la seguridad nacional corre "peligro".¹⁰ Esta preocupación la expresa claramente un senador estadounidense cuando afir-

9. "World Bank/IMF: Japan Poised to Shake Off its Shyness", en *Far Eastern Economic Review*, 29 de septiembre de 1988, pp. 104-105; Daniel Sneider, "Tokyo Says US is Blocking Debt Relief", en *TCSM*, 14-20 de noviembre de 1988, p. 7; Katsuro Kitamatsu, "G7 Nations Luckwarm to Japan Initiatives", en *The Japan Economic Journal*, 8 de octubre de 1988, p. 2. Sobre el cauteloso recibimiento del Plan Brady por parte de banqueros japoneses véase "Risky Details in Brady Plan Worry Bankers", en *The Japan Economic Journal*, 1 de abril de 1989, pp. 1 y 6.

10. A partir de marzo de este año Japón desplazó a Holanda del segundo lugar como inversionista extranjero en Estados Unidos, después del Reino Unido. La japonesa en 1988 representó casi un tercio de la inversión extranjera ese año. Véase "For the First Time Japan Became Top Foreign Investor in US Last Year", en *The Japan Times Weekly*, 29 de abril de 1989, p. 12, y Richard Wentworth, "Duchit Buy Into US in a Big Way", en *TCSM*, 23 a 29 de marzo de 1989, p. 9. Por otro lado, Japón ha comprado importantes cantidades de bonos gubernamentales y acciones de empresas estadounidenses que ascendieron, conjuntamente, a cerca de 33 000 millones de dólares de enero a agosto de 1987. Véase "The Land of Soaring Assets", en *Far Eastern Economic Review*, 3 de diciembre de 1987, pp. 59-60.

5. Tomio Shida, "Japanese Bypass 'Dragons'; Target Low-cost Asia Nations", en *The Japan Economic Journal*, 24 de septiembre de 1988, pp. 1-4.

6. Tun-jen Chen y Stephen Haggard, *Newly Industrializing Asia in Transition*, Institute of International Studies, University of California, Berkeley, 1987, pp. 4-7.

7. Katsuyoshi Kondo, "NEC to Further Integrate International Business", en *The Japan Economic Journal*, 20 de enero de 1988, p. 4.

8. "Zone of Confusion; Tokyo Study Groups in a Muddle Over a Japan-US Free-trade Zone", en *Far Eastern Economic Review*, 15 de octubre de 1988, pp. 84-85.

ma: "... la dependencia de Estados Unidos de la inversión extranjera debe preocupar a todo estadounidense... Si no se hacen cambios fiscales y económicos... podríamos convertirnos en inquilinos en nuestra propia tierra."¹¹ Además, la eficaz expansión de las compañías japonesas hacia otros países ha provocado un enorme recelo entre las empresas competidoras que han visto disminuir sus participaciones en los mercados. Como señala Ellen L. Frost, las "acusaciones de conducta 'predatoria' que se asocian a las exportaciones japonesas hacia los países en desarrollo se pueden extender fácilmente hacia la inversión, en especial si las compañías japonesas usan sus nuevas localidades para lanzar nuevas oleadas de exportación".¹²

Las concepciones contrapuestas de Estados Unidos y Japón acerca de cuál debe ser la función que cada uno debe desempeñar en el sistema mundial no deja de tener implicaciones para los países menos desarrollados que, como México, fincan la solución de algunos de sus problemas más acuciantes en la estrecha colaboración de esas economías. Los problemas que surjan entre esas dos potencias industriales seguramente tendrán efectos en los países que mantienen relaciones estrechas con ambas, por lo que sería recomendable que se prepararan con los elementos necesarios para sacar el máximo provecho de los reacomodos de poder entre Japón y Estados Unidos.

La relación triangular Estados Unidos-Japón-México

Un cambio decisivo en el estudio de las relaciones entre México y Japón consiste en reconocer que su explicación causal no puede desprenderse del elemento estadounidense. Como se mencionó, el desarrollo de las relaciones entre Japón y Estados Unidos puede dar luz acerca de los motivos que estimulan a la inversión japonesa en México, considerando en primer término que ésta tiene que ver con el deterioro de las relaciones comerciales entre esos dos países.

Los puntos de vista sobre cómo se forjan las relaciones triangulares Estados Unidos-Japón-México son muy variados y en ocasiones contradictorios. En uno de los primeros artículos acerca del tema, José Thiago Cintra opina que el peso de la geopolítica sobre México, así como las relaciones geoestratégicas entre Japón y Estados Unidos, constituyen las premisas básicas a partir de las cuales debe comprenderse el futuro desempeño de Japón en México. La determinante, dice, es Estados Unidos y por tanto es a partir de las políticas que se emprenden en Washington que debemos concebir las relaciones entre México y Japón. Cintra argumenta que una estrecha relación entre estos países no sería suficiente para equilibrar la "fuerza gravitacional" que ejerce Estados Unidos sobre ambos países y prefiere —dadas las asimetrías— denominar a los lazos entre los tres países como "tríada de bilateralismos" en vez de "triangulación" propiamente.¹³

11. Declaración del senador demócrata por Dakota del Norte, Jim Exon, en "For the First Time Japan...", *op. cit.*, p. 12.

12. Ellen L. Frost, *op. cit.*, p. 58.

13. José Thiago Cintra, "México-Japón vis à vis las relaciones con Estados Unidos", en Omar Martínez Legorreta y Akio Hosono (comps.), *Relaciones México-Japón. Nuevas dimensiones y perspectivas*, Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México, México, 1985, pp. 271-284.

Otros autores consideran que no son razones geopolíticas o geoestratégicas sino fundamentalmente económicas las que determinan la triangulación. Alfredo Romero, por ejemplo, considera que las relaciones entre Japón, México y Estados Unidos deben inscribirse en las contradicciones propias del desarrollo del capitalismo, y sobre todo en las contradicciones que se producen entre países desarrollados y entre éstos y los en vías de desarrollo.¹⁴ Saragoza y Yáñez-Chávez comparten esta visión al considerar que las inversiones de las potencias capitalistas en nuevas industrias en México constituyen un esfuerzo por retomar "un camino de acelerada y sostenida acumulación de capital".¹⁵ En este sentido el papel central de la relación lo desempeña Estados Unidos, dicen ellos, "dada su centralidad en la economía mundial y en el triángulo México-Estados Unidos-Japón, el examen de la situación y las perspectivas económicas en Estados Unidos es crucial para entender las perspectivas de México en la Cuenca del Pacífico".¹⁶

Aunque la importancia de Estados Unidos en la relación triangular resulta innegable, hay quienes conceden el papel estelar a Japón. Terutomo Ozawa y Clark W. Reynolds, por ejemplo, consideran que las tres economías pueden beneficiarse mucho de la interacción económica, a pesar de que el triángulo es claramente asimétrico.

"Japón —dicen— se encuentra en una posición única para ofrecer a México tal combinación de recursos financieros, tecnología, control de calidad y habilidades de mercadotecnia. Estados Unidos ofrece el mercado más grande del mundo a ambos países. La recuperación y el crecimiento de México, aunado a una mayor participación social y demanda efectiva, proporcionarían a Estados Unidos una mayor seguridad regional y amplias perspectivas de expansión comercial y de inversión en su área de interés más inmediata."¹⁷

Esta concepción la comparte el empresario Jiro Tokuyama, presidente del Centro de Estudios sobre Negocios en el Pacífico, filial del Instituto de Investigaciones del Banco Mitsui, mediante lo que denomina como el *software approach* de Japón hacia México. Éste consiste, en una primera fase, en apoyar la promoción de la estabilidad política y social mexicana, para posteriormente dirigir la atención hacia los intereses económicos de largo plazo. Esta estrategia se inspira en las políticas de ocupación estadounidense en Japón al finalizar la guerra mundial, y se considera que México puede ser el caso crítico para ensayar un modelo similar.

"En mi opinión —dice Tokuyama— existe un peligro mucho mayor en un país vecino cuya distribución del ingreso está polarizada que en uno que cuenta con acervo de poder militar. Dado

14. Alfredo Romero Castilla, "Perfil histórico: visión y retrospectiva, alcances y perspectivas de las relaciones entre México y Japón", en Omar Martínez Legorreta y Akio Hosono (comps.), *op. cit.*, pp. 33-49.

15. Alex M. Saragoza y Aníbal Yáñez-Chávez, "México-Estados Unidos-Japón: Los determinantes del triángulo", en *Coloquio México en la Cuenca del Pacífico*, UNAM, México, octubre de 1988, p. 6.

16. *Ibid.*

17. Terutomo Ozawa y Clark W. Reynolds, "The New 'U.S.-Mexico-Japan' Connection: Trilateral Economic Interaction and Regional Integration in the Pacific Rim", en *Coloquio México...*, *op. cit.*, p. 13.

que la muy empobrecida población de México habita cerca de 2 000 millas de frontera con Estados Unidos, Japón contribuirá también al bienestar y la seguridad de la economía estadounidense por medio del *software approach*.¹⁸

Así, conforme a esta corriente de opinión la inversión japonesa en México no sólo contribuye al crecimiento económico de este país, sino a preservar la estabilidad estadounidense. La presencia de Japón en la economía mexicana supuestamente ayuda a mejorar las relaciones de esa nación con Estados Unidos al tiempo que aprovecha las ventajas comparativas que ofrece el mercado de trabajo mexicano y la legislación comercial estadounidense.

En otro de sus trabajos, Ozawa afirma que por sus ventajas comparativas México resulta ser un país con gran potencial para poner a prueba lo que él llama la tercera fase de la expansión de las inversiones japonesas en el mundo.¹⁹ Se trata de un proceso en el cual las compañías niponas crean oportunidades de intercambio comercial intraempresa a fin de enfrentar las posibles consecuencias negativas de la "desindustrialización" de Japón. En este sentido, este país se beneficia de la localización geográfica de México estableciendo plantas que proveen de partes y componentes a otras instalaciones japonesas ubicadas en el mercado estadounidense. Leon Hollerman enfoca este fenómeno desde la perspectiva de una estrategia de largo plazo en la que Japón figura como "cuartel general" de un sistema encauzado a elevar su concentración económica mediante la inversión directa en el exterior. Así, mientras el mundo produce para Japón, éste actúa como arrendatario y centralizador de alta tecnología. Según Hollerman, la estrategia "es facilitada por el deseo de muchos países semiavanzados, como los latinoamericanos, de diversificar sus relaciones internacionales lejos de la sobredependencia con Estados Unidos".²⁰

A pesar de esos esfuerzos, muy pocos expertos consideran a México como el factor básico del sistema triangular. Pareciera que a este país no le queda más remedio que ser el depositario de los designios de una u otra potencia industrial. *Stricto sensu* hay que partir de una realidad: México es objeto más que sujeto de la competencia entre Japón y Estados Unidos por la maximización del poderío industrial, y su desarrollo económico está en buena medida determinado por el grado de tolerancia a que se avienen ambas potencias. Es cierto que el peso de la geopolítica es insoluble y también que la economía mexicana está inserta en el sistema capitalista. Sin embargo, entre el peso asfixiante de la geopolítica y el afán desmedido por acumular capital, existe un

considerable margen que México puede utilizar para sacar ventaja de su relación económica con los dos colosales. Probablemente el propio Japón y algunos otros países de Asia oriental ejemplifican mejor esta posibilidad. En contra de las limitaciones que algunos observadores suelen ver en la situación mexicana ("tan lejos de Dios y tan cerca de Estados Unidos"), los autores de este trabajo creemos que hay formas de convertir las debilidades en virtudes.²¹

México podría sacar provecho de su ubicación como socio menor de la relación triangular si enfocara su "infortunio geopolítico" y su condición económica crítica como el punto de convergencia o eje medular de un sistema global que se transforma, y en el cual la reformulación de las relaciones entre Japón y Estados Unidos será definitiva. México podría incluso sacar provecho de la necesidad de Japón de mejorar sus relaciones políticas y económicas con Estados Unidos si asume que inexorablemente su desarrollo forma parte de la recuperación económica de su vecino septentrional. La participación japonesa en comercio, deuda e inversión puede resultar muy benéfica siempre y cuando México formule proyectos suficientemente atractivos para bien de la cooperación triangular.²² Para ello será necesario revisar posturas, ideas y manías tradicionales con respecto a los otros dos socios y de esa manera explotar adecuadamente las ventajas comparativas que supone la localización geográfica del país.

Hasta ahora México ha visto el intercambio con Japón como un medio para atenuar su dependencia de Estados Unidos y se piensa que los japoneses así lo entienden. Se pretende creer que la relativa afluencia de inversiones japonesas en maquiladoras, así como la relativa importancia del petróleo mexicano para Japón, tienen ya peso suficiente como para eludir la fatalidad geopolítica. No es así. En primer lugar, si la inversión se concentra en maquiladoras, excluyéndose otras esferas de la economía, un mayor número de maquiladoras dependientes del mercado de Estados Unidos sólo acrecienta la vulnerabilidad de México frente a ese país. En segundo lugar, no hay que perder de vista que las empresas niponas invierten en México todavía con sobrada ponderación y que México es visto como un medio para entrar al mercado común norteamericano, tal como España lo es en el caso de la CEE.²³

El reto; pues, está en cómo puede conciliar México el objetivo de disminuir su dependencia respecto a Estados Unidos con el propósito japonés de aumentar su presencia en el mercomún norteamericano. Como afirman Gabriel Székely y Donald Wyman, los beneficios y las desventajas que se deriven de las relaciones con esos dos países dependerán de las habilidades negociadoras

18. Jiro Tokuyama, "Developing a New Initiative for Mexico" (mimeo.), Center for Pacific Business Studies, Mitsui Research Institute, Tokio, 26 de diciembre de 1988, p. 9.

19. Cif. Terutomo Ozawa, "Japan's Overseas Investment in Its Third Phase: Implications for U.S.-Mexico Relations", ponencia presentada en la Conferencia sobre Relaciones de Inversión México-Estados Unidos, Stanford University, 24-26 de enero de 1985.

20. *Japan Desincorporated*, Stanford University Press, Stanford, 1988, p. 139. Véase también su interesante estudio sobre las relaciones entre Japón y Brasil, *Japan's Encounter with Brazil: Challenge for the United States* (mimeo.), enero de 1987. Este estudio se publicó anteriormente con el título *Japan's Economic Strategy in Brazil: Challenge for the United States*.

21. Al respecto véase Davis Bobrow y Steve Chan, "Understanding Anomalous Successes: Japan, Taiwan and South Korea", en Charles Hermann, Charles Kegley, Jr. y James Rosenau (eds.), *New Directions in the Study of Foreign Policy*, Allen and Unwin, Boston, 1987.

22. Esta perspectiva se desarrolla en Antonio Ocaranza, *Mexican-Japanese Economic Relations and the United States Connection: a Mexican Perspective*, tesis de maestría, University of California, Department of Political Science, Berkeley, abril de 1988, y "Japón: el camino a Washington pasa por México", en *Excelsior*, México, 15 de enero de 1989.

23. "Tokyo's Trojan Horse; Japanese Investment Is Transforming the Mexican Economy", en *Far Eastern Economic Review*, 27 de octubre de 1988, pp. 87-89.

de México.²⁴ Puede suceder una de dos: o se logra expandir el papel de intermediario entre esas potencias industriales o México queda atrapado en medio de ambas con la eventualidad de una confrontación de intereses entre éstas. El desarrollo de las industrias maquiladoras japonesas en la frontera constituye un punto crucial.

Las maquiladoras japonesas

La inversión japonesa en maquiladoras ha crecido de manera vertiginosa en los últimos cuatro años y es probablemente el único renglón en el que no ha menguado el interés del inversionista nipón. Algunas fuentes precisan que antes de 1985 existían cinco maquiladoras japonesas en Tijuana y Ciudad Juárez y que en diciembre de 1987 ascendían ya a 21, es decir, se cuadruplicaron en un lapso de tres años.²⁵ Hay quienes estiman que el número actual es superior a 40 y que se proyecta la realización de 48 más.²⁶

¿A qué se debe este repentino interés de Japón por la industria maquiladora en México? Es de suponer que tiene que ver con los cambios que experimenta la relación bilateral japonesa-estadounidense y con el desarrollo de una estrategia oriental para mantener su competitividad y sobrevivir en la lucha por el poder mundial de la forma que hemos referido. Específicamente se debe a las ventajas que representa la existencia en México de fuentes de energía y mano de obra baratas y próximas al gran mercado estadounidense. Empero, también intervienen otro tipo de factores como el incremento de medidas proteccionistas en Estados Unidos, la inaplazable necesidad de México de captar divisas del exterior para sostener su desarrollo y el fortalecimiento del yen que ha colocado excedentes monetarios a disponibilidad de los mercados de inversión.

Desarrollo de la inversión japonesa en maquiladoras

A raíz de la Cumbre de Tokio en mayo de 1986, la sobrevaluación del yen frente al dólar se agudizó considerablemente. La divisa estadounidense se cotizó 70 yenes más barata que el año anterior, lo cual hizo suponer al Tesoro de Estados Unidos que ello restringiría de forma automática las importaciones de productos japoneses y que se moderaría en buena medida el monstruoso déficit comercial estadounidense; pero no ocurrió así. El desequilibrio comercial con Japón se mantuvo elevado —del orden de 51 000 millones de dólares en ese mismo año— abarcando una tercera parte del desequilibrio comercial total de Estados Unidos.

Frente al creciente proteccionismo estadounidense, el MITI recomendó a las empresas japonesas emprender políticas preventivas y la recirculación de yenes mediante inversiones en Estados

Unidos; ello contribuiría a atenuar la presión sobre la posición deficitaria de la balanza de pagos estadounidense. Esta situación abrió la posibilidad de invertir en industrias maquiladoras en México. Por su vecindad con Estados Unidos, México ofrecía la opción de maquilar y reexportar productos aprovechando el trato preferencial que las leyes estadounidenses otorgaban a los artículos provenientes del mercado mexicano. De modo que la vinculación entre el desarrollo de inversiones orientales en la industria manufacturera estadounidense y las inversiones japonesas en maquiladoras explica por qué la concentración más numerosa de maquiladoras de ese origen se encuentra en la frontera norte de México. Ahora bien, considerando la prioridad que tiene la Cuenca del Pacífico para la expansión económica nipona parece razonable que el mayor número de plantas japonesas se haya instalado en Tijuana, colindante con California en donde la inversión japonesa genera el mayor número de empleos.²⁷ Si a esto añadimos que la crisis económica mexicana redundó en un abaratamiento notable de la mano de obra y que la revaluación del yen se mantuvo constante, no resulta extraño que México de pronto apareciera en los círculos empresariales de Japón como un lugar de gran atractivo para el rendimiento de los capitales de ese país.

Durante la visita que efectuó el presidente Miguel de la Madrid a Japón en diciembre de 1986, los representantes de la organización Promotora de Inversiones Japón-México, asociada al Japan Consulting Institute, presentaron el mandatario mexicano un informe sobre la localización de industrias maquiladoras. Éste se limitaba a actualizar datos recabados por una misión de estudio de 1981 y vertía opiniones muy prudentes sobre las ventajas de instalar maquiladoras en México, principalmente en la frontera.²⁸ El Presidente dio su anuencia para que se tomaran en serio las posibilidades de ampliar las inversiones japonesas en industrias maquiladoras en México de manera "flexible y pragmática". Se tenía en mente no sólo captar divisas y crear empleos, sino también concretar el viejo anhelo de diversificar las fuentes de inversión extranjera tradicionalmente concentradas en Estados Unidos.

Sin embargo, la agudización de la crisis económica de México a causa del desplome de los precios mundiales del petróleo en 1986 y del peso agobiante de la deuda externa sembraron un ambiente de descontento interno que se manifestó con claridad en vísperas de las elecciones presidenciales. De 1987 a 1988 la participación ciudadana en el proceso político mexicano creció a niveles sin precedente. La posibilidad de que el longevo partido dominante (el Revolucionario Institucional) perdiera las elecciones por primera vez en 60 años se empezó a manejar con inquietud en varios medios de opinión mundial. Algunas publicaciones japonesas incluso consideraron que la inestabilidad interna mexicana resultaba riesgosa para la inversión en maquiladoras.²⁹ Paralelamente, Washington inducía a Japón a invertir y

27. En 1985 las empresas japonesas ocupaban a más de 68 600 trabajadores en los cinco estados más importantes en términos de empleo generado. La mayor concentración estaba en California con 24 635 empleados, Tennessee con 5 856, Georgia con 3 773, Ohio con 3 463 y Texas con 2 877. Véase Mitsuru Misawa, "Mexico Provides Low-Tariff Route to U.S.", en *The Japan Economic Journal*, 30 de mayo de 1987, p. 7.

28. *Informe sobre el 2º Estudio Consecutivo de la Localización de la Industria Maquiladora en México*, Japan Consulting Institute, marzo de 1987.

29. Véase por ejemplo la revista *Saado Koosto Monogatari*, vol. 27, Tokio, junio de 1988, pp. 5-8.

24. Gabriel Székely y Donald Wyman, "Japan's Ascendance in U.S. Economic Relations with Mexico", en *SAIS Review*, vol. 8, núm. 1, invierno-primavera de 1988.

25. Edgar Celada, "Japanese Business Moves into Mexico", en *Voces of Mexico*, núm. 7, marzo-mayo de 1988, pp. 8-11.

26. "Tokyo's Trojan Horse...", *loc. cit.*

otorgar más ayuda financiera a su vecino para contribuir a la estabilidad política y social de México... y de Estados Unidos.

Para muchas empresas, empero, México seguía ofreciendo ventajas y condiciones que hacían sumamente rentable la inversión. Ozawa y Reynolds enumeran algunas de las razones por las que se juzga conveniente el establecimiento de maquiladoras japonesas en México. En primer lugar, las "rentas políticas", dicen, dan lugar a la desaparición de barreras al comercio y a la inversión directa entre Japón, México y Estados Unidos. Esas rentas se relacionan, a su vez, con la "renta schumpeteriana" que proviene de las innovaciones tecnológicas explotables en el mercado estadounidense y con la "renta ricardiana" que proviene de la reducción de los costos de producción en México. Otras razones se vinculan a la existencia de nexos históricos, así como a la proximidad geográfica entre Estados Unidos y México, lo cual da lugar a una "renta natural". Existe también la "renta de paridad cambiaria" asociada a la apreciación del yen, en la actualidad privilegio casi exclusivo de las empresas japonesas. La posibilidad de obtener utilidades de este conjunto de rentas, según los autores, constituye la explicación económica más razonable de por qué se ha extendido la "fiebre de la maquiladora" entre las compañías japonesas.³⁰

Lo anterior se corrobora, hasta cierto punto, con los resultados de una encuesta efectuada en octubre de 1987 entre la comunidad empresarial japonesa agrupada en el Keidanren. El total de los entrevistados reconoció que preferiría más invertir en el programa de maquiladoras mexicanas que en la llamada iniciativa para la Cuenca del Caribe. Aunque solamente 39% admitió que utilizaba los incentivos actuales para invertir en esas plantas, 78% respondió que examinaría la posibilidad de utilizarlos. Se mencionaban como problemas la falta de infraestructura adecuada, el temor de que la expansión de compañías japonesas en México avivara las fricciones comerciales con Estados Unidos y la inseguridad de la ley mexicana de inversiones extranjeras.

No se invalidan, pues, las que aquí se consideran como las causas esenciales de la inversión japonesa en maquiladoras. Indudablemente éstas reducen las distancias entre los centros de producción y el gran mercado de consumo estadounidense. Por ejemplo, según la encuesta referida, 89% del empresariado japonés considera que la inversión en México tiene sentido fundamentalmente como base para distribuir productos en el mercado estadounidense. Además, las compañías japonesas establecidas en ese país han experimentado en los últimos años la feroz competencia de las manufacturas provenientes de las economías semiindustrializadas de Asia Oriental. Por esta razón están casi obligadas a seguir instalando plantas maquiladoras en México si desean preservar su competitividad en el mercado. Como ejemplo están las plantas Hitachi y Sanyo en Tijuana.³¹

Las maquiladoras proporcionan un mercado de trabajo abundante y barato que resulta sumamente atractivo para las empresas asiáticas que han perdido competitividad debido a la gradual elevación de los salarios en sus respectivos países. Sin embargo,

30. Ozawa y Reynolds, *op. cit.*, pp. 10-13.

31. "Hitachi to Hike Mexico's Production" y "Japanese Firms Begin Moving Production from the US to Mexico", en *The Japan Economic Journal*, 18 de julio y 5 de diciembre de 1987, pp. 11 y 20, respectivamente.

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

Existen otras razones —de orden cultural— que explican los altos índices de deserción laboral entre los mexicanos empleados en las maquiladoras japonesas. Masahiko Marui, profesor del Instituto Politécnico Nacional, relata como los trabajadores mexicanos que acuden a emplearse en las maquiladoras japonesas —atraídos por el estereotipo del japonés respetuoso, afable y cortés— en ocasiones sufren un enorme desencanto cuando descubren que sus patrones no les ofrecen un trato mejor que el que reciben de los estadounidenses y que en ocasiones los orientales siguen costumbres contrarias a la etiqueta y las expectativas mexicanas.³²

Otra razón por la cual se considera que de cualquier manera es redituable la inversión japonesa en maquiladoras tiene que ver con las oportunidades que éstas ofrecen para evadir cuotas de exportación y medidas proteccionistas en Estados Unidos. Esa situación se ha presentado por lo menos en dos casos: cuando el gobierno de Reagan aplicó sanciones comerciales a la empresa Toshiba porque vendió tecnología avanzada a la Unión Soviética, el castigo no se aplicó a los productos fabricados en México por la misma empresa.³³ Un segundo caso es el de la Mitsubishi Heavy Industries que decidió establecer plantas para la producción de maquinaria en Tejas y Chihuahua con el fin de eludir los impuestos compensatorios de 20 a 40 por ciento que aplicaría el Departamento de Comercio de Estados Unidos a cierta maquinaria importada de Japón.³⁴

Algunos sectores oficiales y laborales de Estados Unidos han externado su preocupación por el supuesto uso ilegal de concesiones comerciales por parte de las maquiladoras japonesas establecidas en México. Esto se refiere a la posibilidad de que componentes directamente importados desde Asia oriental, y que deberían pagar impuestos al entrar a Estados Unidos, eludan esa obligación al aprovechar el trato preferencial a las importaciones provenientes de territorio mexicano.³⁵ Ante ello se ha sugerido establecer el requisito de que los productos japoneses contengan 60% de componentes mexicano-estadounidenses para permitir-

32. Masahiko Marui, "Mekishiko no Nikkei Kigyô ni Miru. Kaigai Shins-hutsu ga Shippai-suru Genin" [Una mirada a las empresas japonesas. El comienzo del fracaso de la expansión hacia el exterior], en *Shukkan Tô-yô Koizai*, 24 de octubre de 1987, pp. 52-55.

33. Scott Armstrong, "Japan's Industry Discovers Mexico", en *TCSM*, 5 de octubre de 1987, pp. 1 y 5, y "The Far East Goes South; Japanese Companies Find a Bargain in Mexico", en *Newsweek*, 22 de junio de 1987, p. 46.

34. "Mitsubishi Heavy Plans Mexico-US Production", en *The Japan Economic Journal*, 12 de diciembre de 1987, p. 12.

35. Székely y Wyman, *op. cit.*, pp. 185-186.

les la entrada al mercado de Estados Unidos libres de impuestos.³⁶

Existen empresas maquiladoras de origen japonés que por sus actuaciones positivas dentro del marco general de producción para la exportación instrumentado por el Gobierno mexicano han obtenido concesiones especiales aun antes de que se publicara el nuevo reglamento de la ley de inversiones extranjeras. Tal es el caso de la Matsushita Electric Industrial Co., a la que se concedió licencia para importar componentes para la producción de televisores destinados al mercado interno debido a su clara disposición para generar divisas y empleos en la producción maquiladora.³⁷

Hay la opinión en Estados Unidos de que el Gobierno mexicano es evidentemente más complaciente con los capitales japoneses. Esto hace recordar la ola de rumores entre la opinión pública de aquella nación antes de la segunda guerra mundial acerca de supuestas conjuras entre México y el país de Oriente.³⁸ Entre los que se oponen a la presencia de maquiladoras japonesas en México deben mencionarse, desde luego, los competidores estadounidenses de otras maquiladoras que magnifican en las plantas niponas las acusaciones de las que sus propias empresas son objeto. A las japonesas se les acusa, además, de atentar contra la seguridad nacional de Estados Unidos. En testimonio recogido por un comité *ad hoc* del Congreso de ese país para examinar el efecto de las maquiladoras, un empresario estadounidense advirtió: "Personalmente considero que estamos convirtiéndonos en víctimas de una invasión económica que al final habrá de destruir una gran porción de la industria de Estados Unidos, así como los empleos que ella genera."³⁹ Es en este sentido que algunos consideran a las maquiladoras japonesas como un "caballo de Troya".

Otro aspecto de la crítica a las maquiladoras japonesas está relacionado con el debate sobre la desindustrialización de Estados Unidos. Se cree que aquéllas no son realmente un recurso de última instancia para hacer frente a la alta competitividad de los productos importados, sino que las empresas matrices las utilizan única y exclusivamente para maximizar sus ganancias.⁴⁰ Sin embargo, lo que movió a las empresas a invertir en plantas manufactureras en Estados Unidos fue su deseo de mantener su par-

ticipación en ese mercado y de contrarrestar el proteccionismo. Ahora, claro, estas compañías también participan en la diáspora de la industria estadounidense que asigna parte de su producción a las plantas maquiladoras en México. De modo que los mismos círculos estadounidenses que critican a las maquiladoras japonesas por el uso ilegal que hacen de los incentivos comerciales de ese país deberían de añadir que el programa de maquiladoras también atrae a industrias japonesas recién instaladas en Estados Unidos, con lo cual se disminuye en alguna medida el beneficio de la inversión extranjera en este país.

Características y problemas de las maquiladoras japonesas

Como se plantean en Estados Unidos las críticas a las maquiladoras japonesas resultan exageradas si se considera su reducido número en el total de la industria maquiladora nacional y su escasa participación en el valor agregado que generan. Tampoco resulta tan relevante su aporte al capital social en esta industria. A finales de diciembre de 1987, las 21 plantas japonesas registradas en México representaban apenas 1.8% de todas las existentes en el país. El personal ocupado por ellas representaba 1.9% del total de la industria, como se aprecia en el cuadro 1. Su capital social no alcanzaba siquiera 1% del total invertido en la industria maquiladora, cifra aún más insignificante si se lo compara con los porcentajes aportados por las maquiladoras estadounidenses y mexicanas: 69.2 y 29.0 por ciento respectivamente. Si observamos su aportación al valor agregado de la industria maquiladora, las japonesas sólo contribuyen con 1.5% del total (véase el cuadro 2).

La manera como se ha conformado el capital social de las maquiladoras japonesas es sumamente variable. De las 21 registradas, sólo 8 contaban con capital japonés declarado y 13 con capital japonés de filiales instaladas en Estados Unidos. Entre estas últimas es posible encontrar un mayor número de maquiladoras con 100% de participación extranjera; es más, el capital nacional sólo aparece en cinco de ellas y con porcentajes muy variados: tres de ellas con 51% o más, una con 1% y otra con 0.05% (véase el cuadro 3).

En el cuadro 1 se muestra que aproximadamente la mitad de las maquiladoras japonesas produce materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, abarcando un modesto 3.6% del empleo total en esa rama de la industria. Es interesante notar que las inversiones en plantas destinadas a la producción de televisores cuentan por lo general con 100% de participación extranjera y que todas esas inversiones provienen de filiales japonesas establecidas en Estados Unidos, lo cual no contribuye gran cosa al objetivo de diversificar la dependencia que tanto obsesiona a los gobiernos mexicanos. Tales son los casos de las empresas Hitachi, Matsushita, Toshiba, Video-tec y Kuron.

Si el peso de las maquiladoras japonesas en la estructura industrial de México es tan poco significativo, ¿cómo explicarse que

36. *Maquiladora Impact on U.S. Jobs and Trade Competition with Japan*, Hearing Before a Subcommittee of the Committee on Government Operations, House of Representatives 100th. Congress, First Session, 12 de junio de 1987.

37. "Matsushita to Resume TV output in Mexico", en *The Japan Economic Journal*, 16 de enero de 1988, p. 18.

38. Véase por ejemplo, Kathleen K. Wiegner, "How to Mix Sake with Tequila", en *Forbes*, 23 de marzo de 1987, pp. 48-50; "Mexico's Rising Sun", en *The Economist*, 6 de junio de 1987, p. 40. Sobre los rumores acerca de una relación intrínseca entre Japón y México en la preguerra véase Víctor Kerber, "Japón y la Revolución mexicana. Las supuestas intrigas para socavar a la Doctrina Monroe", ponencia presentada en el Simposio México-Japón, Historia de una Relación Centenaria y Perspectivas para el Siglo XXI, Tokio, 8-9 de noviembre de 1988.

39. Howard Greenebaum, "Statement on Maquiladoras", en *Maquiladora Impact on U.S. Jobs...*, *op. cit.*, p. 194.

40. Según la experiencia de Yazaki Corp. que fabrica ameses y autopartes en Ciudad Juárez, Chihuahua, llevó entre cinco y seis años obtener una planta de trabajadores estable y que todos los sistemas de opera-

ción, desde el control de calidad hasta la distribución, funcionarían sin contratiempos. "Headaches Go with Merits of Mexico Production", en *The Japan Economic Journal*, 12 de marzo de 1987, p. 20.

CUADRO 1

Maquiladoras con participación japonesa en el total nacional, por actividad industrial (Diciembre de 1987)

Actividad industrial	Número de empresas			Personal ocupado		
	Total nacional (A)	Japón (B)	(B/A)	Total nacional (A)	Japón (B)	(B/A)
Productos químicos	23	2	8.7	1 022	47	4.6
Eléctricos y electrónicos	254	10	3.9	81 296	2 897	3.6
Automóviles y sus partes	111	3	2.7	59 460	1 508	2.5
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	91	2	2.2	51 491	336	0.7
Muebles, accesorios y productos de madera y metal	137	2	1.5	15 208	267	1.8
Maquinaria, herramienta y equipo no eléctrico	26	1	3.8	3 824	200	5.2
Otras industrias manufactureras	222	1	0.5	36 286	585	1.6
Subtotal	864	21	2.4	248 587	5 840	2.3
Total	1 168	21	1.8	313 620	5 840	1.9

Fuente: Secofi, Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

CUADRO 2

Valor agregado generado por las empresas maquiladoras con participación japonesa, por actividad industrial, agosto de 1987 (Millones de pesos)

Actividad industrial	Valor agregado total industrial (A)	Valor agregado maquiladoras japonesas (B)	(B/A)
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	299 277.3	9 637.8	3.2
Automóviles y sus partes	277 366.9	6 497.0	2.3
Productos químicos	6 719.0	160.7	2.4
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	211 937.9	1 036.9	0.5
Muebles, accesorios y productos de madera y metal	58 008.5	894.5	1.5
Maquinaria, herramienta y equipo no eléctrico	21 109.3	227.5	1.1
Otras industrias manufactureras	149 019.2	1.5	n.d.
Subtotal	1 023 388.1	18 455.9	1.8
Total	1 200 490.0	18 455.9	1.5

n.d. No determinado.

Fuente: Secofi, Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

desaten un debate tan acalorado en Estados Unidos? En parte esto se debe a que son sumamente visibles. A pesar de su escaso número, tienden a concentrarse en pocas ciudades. Para cualquier observador parecería como si toda la frontera mexicana estuviese plagada de maquiladoras japonesas; de ahí que irriten fácil-

mente la sensibilidad de la opinión pública de California y Texas. En diciembre de 1987 ocho de las 21 maquiladoras japonesas se localizaban en Tijuana, tres en Ciudad Juárez y tres en Mexicali. Esas ciudades, por lo demás, ya contaban con una considerable población de origen japonés arraigada desde principios de siglo.⁴¹ Empero, si se atiende al monto del capital social de las empresas establecidas en la zona fronteriza se observa que en Tijuana la inversión japonesa apenas representa 10.23% de la total extranjera, con todo y que en esa ciudad se concentra el mayor número de maquiladoras japonesas (véase el cuadro 4). Dada la relativa predictibilidad de su comportamiento, así como la organización industrial de las empresas niponas, es muy probable que las futuras inversiones japonesas en maquiladoras se dirijan a las ciudades en las que ya existan varias de ellas y en donde ya hay compañías japonesas asentadas, como en los casos de Tijuana y Ciudad Juárez.

La rápida multiplicación de las maquiladoras japonesas en la frontera norte de México hace suponer que, a pesar de los problemas a que se enfrentan, los resultados hasta ahora no han sido del todo desfavorables. Al estudiar la rentabilidad de una maquiladora no hay que perder de vista su casi absoluta vinculación con el sistema productivo de las plantas manufactureras de Estados Unidos, lo cual permite inferir una progresiva intensificación de las relaciones triangulares en la medida en que aumente la inversión japonesa en la industria maquiladora. Obviamente esto último dependerá de qué tan virulentas se vuelvan las presiones de la opinión pública estadounidense que se opone a la instalación de maquiladoras japonesas en México y también dependerá en muy buena medida de la capacidad de México para contrarrestar esas presiones; un medio sería la atracción de maquiladoras niponas a fin de lograr una mayor integración con la planta industrial nacional. Pero independientemente de los problemas

41. María Elena Ota Mishima, *Siete migraciones japonesas en México, 1890-1978*, El Colegio de México, México, 1982, pp. 63-93.

CUADRO 3

Distribución de las empresas maquiladoras con capital japonés por participación porcentual en el capital social, diciembre de 1987

Porcentaje	Capital japonés declarado ¹	Relacionadas con capital japonés ²	Total
100%	2	10	12
Más de 49%	2	2	4
Menos de 49%	4	1	5
Total	8	13	21

1. Participación de capital japonés declarado en la estructura del capital social.

2. Participación de capital japonés por medio de filiales en Estados Unidos.

Fuente: Secofi, Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

Por tanto, lo que más preocupa a los inversionistas japoneses no es la rentabilidad, sino el problema político que representa en las relaciones con Estados Unidos la presencia de maquiladoras en México. En la citada encuesta de Keidanren se señala que el "nerviosismo" causado por la expansión de las empresas japonesas en el mercado estadounidense podría convertirse en un punto más de fricción comercial con este país. Aunque ya nos hemos referido a este aspecto, es importante no perderlo de vista. Algunos funcionarios mexicanos lo consideran tan importante que incluso han procurado acercarse a sus homólogos en Washington para inquirirlos acerca de las posibles repercusiones que la inversión japonesa en maquiladores podría tener sobre las relaciones entre México y Estados Unidos. La respuesta hasta ahora ha sido que la preocupación japonesa es infundada y que no se prevé ninguna represalia comercial en contra de productos elaborados en las maquiladoras japonesas que operan en México.⁴³

CUADRO 4

Ubicación de maquiladoras japonesas, diciembre de 1987

	Total de maquiladoras en estados fronterizos	Maquiladoras japonesas	Capital social (miles de pesos)	Distribución del capital fronterizo japonés
Tijuana, B.C.	—	8	102 693	10.23
Mexicali, B.C.	508	3	37 400	3.73
Ciudad Juárez, Chih.	293	3	33 800	3.37
El Salto, Jal.	—	2	—	—
Tamaulipas, Tams.	143	2	816 200	81.36
Irapuato, Gto.	—	1	—	—
Zapopan, Jal.	—	1	—	—
Piedras Negras, Coah.	83	1	13 200	1.31
Total	1 259^a	21	1 003 293	100.00

a. Total nacional.

Fuentes: INEGI, "La industria maquiladora", en *El Mercado de Valores*, núm. 10, 15 de mayo de 1989, p. 26, y Secofi, Dirección General de Promoción Industrial y Desarrollo Regional.

a que se enfrenten, creemos que en condiciones normales las maquiladoras japonesas seguirán creciendo mientras sus filiales en Estados Unidos encuentren rentable transferir parte de su producción a México para volverse más competitivas en aquel mercado. Como lo expresa Terutomo Ozawa: "Más inversiones japonesas serán atraídas hacia México a pesar de que la rentabilidad de la producción en ese país se mantenga baja en comparación con la de las inversiones en Estados Unidos. Empero, ese flujo se generará siempre y cuando la rentabilidad de las operaciones de ensamblado y acabado en su conjunto en la economía estadounidense sea alta para las transnacionales japonesas. Dicho de otro modo, la planta automovilística de la Nissan en México podría no ser tan rentable cuando se le considera como una unidad por separado, pero su exportación de motores a Tennessee podría ser crucial para las operaciones de ensamblado en Estados Unidos."⁴²

42. Ozawa, "Japan's Overseas Investments. . .", *op. cit.*, p. 22.

Perspectivas y recomendaciones

Si las circunstancias internas y externas que han impulsado la migración de empresas japonesas hacia el norte de México se continúan presentando durante los próximos años, será necesario evaluar las ventajas y los inconvenientes que su presencia tiene para México. Y si, por ejemplo, la inversión japonesa en maquiladoras se intensifica de aquí en adelante, el Gobierno mexicano deberá contar con una política que considere opciones para reducir las posibilidades de conflicto en la relación triangular.

El mercado estadounidense es sin duda el imán de las inver-

43. Intervención del subsecretario de Relaciones Exteriores, embajador Sergio González Gálvez, en el seminario sobre Aspectos Legales de la Actividad de las Empresas Japonesas en México, patrocinado por el Bufete Sepúlveda y la Japan External Trade Organization, el 19 de abril de 1989 en la ciudad de México.

siones japonesas en México. Casi 90% de los empresarios nipones encuestados por Keidanren conceptúa a México como un elemento de primera importancia en el comercio mundial debido a su proximidad al gigante estadounidense. Este hecho no debe perderse de vista si se quieren aquilatar las ventajas comparativas de la inversión extranjera y si se desea examinar el papel que puede desempeñar México en la relación triangular. Es de interés nacional evitar que el incremento de los capitales japoneses en la frontera norte redunde en fricciones subsecuentes entre Japón y Estados Unidos y que los diferendos afecten en forma negativa las relaciones mexicano-estadounidenses.

No se prevé que en el corto plazo decaiga el interés de las empresas japonesas por invertir en maquiladoras, a pesar de que el agregado comercial de Japón en México no concede a éste el más mínimo atractivo para el comercio o las inversiones.⁴⁴ Sería conveniente, empero, partir de la elaboración de una estrategia de política económica que considere la promoción de más inversiones japonesas en maquiladoras y en otras ramas de la industria dentro de un marco de interdependencia con Estados Unidos, más que de disminución drástica de la dependencia. Hay que reconocer que la inversión japonesa en maquiladoras —contrario a lo deseable— no se realiza con el propósito de contribuir a diversificar la dependencia mexicana, sino con el fin de que Japón no reduzca su participación en el mercado estadounidense.

Algunos observadores opinan que la presencia de las plantas japonesas pone en peligro el programa de maquiladoras en su conjunto. Ello debido a que aumenta la vulnerabilidad de México frente a las fluctuaciones del mercado y a las presiones comerciales de Washington. Habría que evitar, pues, que la presencia oriental en México se convierta en un ingrediente más del *Japan bashing* que se ha apoderado de ciertos sectores xenóforos de la sociedad estadounidense. Por ello es necesaria una política que identifique los puntos de desacuerdo y que adelante las posibles soluciones. Sería recomendable, por ejemplo, que México promoviera la realización de una conferencia tripartita donde representantes del Gobierno, empresarios y académicos de los tres países discutan y elaboren en conjunto un acuerdo de cooperación en torno al programa de maquiladoras. Del mismo modo, es necesario que México detecte rápidamente y se acerque a los sectores estadounidenses, oficiales, académicos e industriales, que apoyan el establecimiento de maquiladoras, incluso de otras nacionalidades, puesto que generan un porcentaje significativo de empleos en la frontera de ese país. En una audiencia del Congreso sobre maquiladoras japonesas celebrada en San Diego, funcionarios gubernamentales y empresarios salieron en defensa del programa de maquiladoras, duramente criticado por otros sectores.

Es muy importante que en México se dé seguimiento al desarrollo de las relaciones entre Estados Unidos y Japón, pues de ellas depende el futuro de las relaciones de México con esas dos potencias. Así, si las relaciones entre aquellos países mejoran en los próximos años, especialmente en el terreno comercial, las posibilidades de que la presencia de maquiladoras orientales en la frontera norte genere fricciones con Estados Unidos se reducirán considerablemente. Otra cuestión fundamental será el establecimiento de mecanismos expeditos de consulta y comunicación en-

tre Estados Unidos y México para evitar que las inversiones en maquiladoras por parte de otros países se conviertan en puntos conflictivos dentro de la agenda bilateral.

Por otra parte, ya que México compite con otros países de la Cuenca del Pacífico por atraer flujos de capital japonés y de algunos otros países semiindustrializados, es preciso adentrarse en los cambios que realizan otras economías del área en materia de inversión extranjera y tenerlos como punto de referencia para la subsecuente atracción de capital. En este sentido, la reciente promulgación del reglamento de la ley de inversiones extranjeras adquiere mayor relieve.

Sería conveniente que se diera mayor atención al mejoramiento de la infraestructura nacional, así como a la reducción de trámites que hacen más complicada la inversión. Asimismo, sería deseable elevar al máximo los beneficios de las maquiladoras japonesas, sobre todo en términos de transferencia de tecnología y de entrenamiento de los empleados. Algunas compañías se quejan de que muchos trabajadores abandonan sus empleos para ofrecer sus servicios a empresas competidoras sin importarles la inversión que se ha depositado en ellos mediante cursos de adiestramiento tanto en México como en Japón. Aquí, desde luego, intervienen criterios de diverso tipo. Como se dijo, algunos trabajadores tienen como objetivo final llegar a Estados Unidos para ganar en dólares; otros abandonan sus empleos ante la discrepancia de hábitos y costumbres que señalaba el profesor Marui. Los hay que no se sienten lo suficientemente motivados como para laborar en una empresa japonesa debido a la escasa disposición de estas compañías para promover a nacionales a puestos de mayor responsabilidad.

En suma, consideramos que a pesar de las posibilidades de conflicto que puedan presentarse en las relaciones Japón-México-Estados Unidos, existe también un amplio espacio para la cooperación por medio de la industria maquiladora. Conviene tener en cuenta que las dos potencias consideran a México como un país donde la inversión es "estratégicamente necesaria". Las empresas estadounidenses procuran sobre todo fortalecer su productividad y sus ganancias para sobrevivir en un mercado donde la competencia con las compañías japonesas es feroz. Éstas, en cambio, invierten con el propósito de ingresar al lucrativo mercado estadounidense. De ambos lados, sin embargo, se considera que las inversiones en México generan empleos, ayudan a elevar los niveles de vida, favorecen un ambiente de estabilidad política interna y contribuyen a la estabilidad social y económica de Estados Unidos. Para Japón, mantener la estabilidad en este país resulta particularmente importante porque constituye el principal consumidor de sus productos.

El engranaje fortuito de las relaciones Japón-México-Estados Unidos por medio de las maquiladoras ha dado lugar a una serie de situaciones contrapuestas que no deja de llamar la atención de los estudiosos. En efecto, los lazos que se establecen en este triángulo de países son medulares para entender la intrincada red de interdependencias que configurarán el sistema económico y el orden político mundiales en el futuro. Diríase que se ponen a prueba los límites de la cooperación y la competencia entre dos potencias con objetivos hegemónicos y orgánicamente relacionadas, entre sí. Se pone a prueba, asimismo, la audacia de un socio menor, como lo es México en este caso, para encauzar en favor de su propio desarrollo económico las ventajas que supone su posición estratégica para las dos potencias. □

44. "México aún no está en condiciones de atraer capitales: agregado japonés", en *El Nacional*, 30 de mayo de 1989.