

## EL ENFRENTAMIENTO COMERCIAL JAPÓN-ESTADOS UNIDOS

*Basilía Valenzuela Varela*

### INTRODUCCIÓN

El enfrentamiento comercial que Estados Unidos y Japón han mantenido desde finales de la Segunda Guerra Mundial se ha intensificado en los últimos años. Aunque este conflicto es explicable por los progresos económicos de Japón, tiene varias connotaciones raciales que datan desde principios de siglo, cuando empezaron a llegar inmigrantes japoneses a la costa del Pacífico de Estados Unidos. La desconfianza que causaban las colonias japonesas antes y durante la Segunda Guerra se ha transformado en temor por el peso que tienen las importaciones y las inversiones japonesas en Estados Unidos. Este temor ha crecido a medida que Japón ha ganado terreno en espacios comerciales y líneas de producción en las que Estados Unidos mantenía una posición oligopólica. Por donde salían productos manufacturados y petróleo para Oriente a principios de siglo, ahora entran productos electrónicos, automóviles y otros artículos de alta tecnología; y en lugar de inmigrantes, que difícilmente se adaptaban a una nueva cultura, ahora llegan empresarios que traen consigo establecimientos especializados en atender sus necesidades y las de filiales de empresas japonesas.



Al finalizar la década de los ochenta, la relación comercial entre Estados Unidos y Japón arrojaba un saldo muy favorable para el segundo país. Este hecho despertó en Estados Unidos un profundo interés por someter la fuerza que representaba el poderío comercial de Japón y ajustarla a los ciclos que registra la economía y la política de Estados Unidos. Entre 1991 y 1992, la coincidencia de diversos fenómenos ha hecho más importante el análisis de esta relación, así como la revisión de algunos de sus antecedentes más destacados y la exploración de las implicaciones que puede tener la relación bilateral entre ambos países dentro del escenario comercial que se vislumbra para la última década del siglo.

### JAPÓN-ESTADOS UNIDOS EN LOS ÚLTIMOS 50 AÑOS

El bienio 1991-1992 puede ser calificado como uno de los más relevantes para la política exterior de Estados Unidos. Durante 1991 la tensión que representaba la guerra fría culminó con el desmoronamiento definitivo del sistema comunista en los países de Europa del Este y la Unión Soviética y con la posterior desaparición de esta última al finalizar el año. Estados Unidos provocó la Guerra del Golfo Pérsico y resultó triunfador en poco tiempo. Pero en el plano económico empezó a resentir con mayor fuerza los estragos de la recesión, que se había perfilado desde un año antes y continuó en 1992, lo cual fue relevante para el calendario político por ser este año de elecciones presidenciales.

En este escenario, y aprovechando la coincidencia de que se cumplía el cincuenta aniversario del ataque japonés a Pearl Harbor, la relación bilateral ha sido sometida a un cuidadoso análisis por los expertos de Washington. Por su parte, tanto la academia como la prensa estadounidense, que durante años se habían interesado por las implicaciones de una mayor presencia comercial japonesa en la economía de Estados

Unidos, han intensificado su cobertura sobre el estado que guarda dicha relación.

La pregunta que permea el ánimo de todos los analistas y de la opinión pública es ¿cuáles son las condiciones que Estados Unidos debe o puede imponer o negociar con Japón en materia comercial? Desde el punto de vista del gobierno de Estados Unidos, es tiempo de que Japón abandone su posición de *free rider* en el sistema económico mundial, que asuma nuevas responsabilidades en el mismo y abra su mercado a los productos occidentales. Japón, por su parte, ha respondido tibiamente a este llamado. En el plano mundial, contribuyó al financiamiento de la Guerra del Golfo Pérsico, pero no parece estar muy interesado en el establecimiento de reglas comerciales que limiten la expansión de sus grandes corporaciones.

Japón sigue concentrado en las estrategias de organización industrial, inversión externa, innovación tecnológica y control de calidad que le han ayudado a ocupar el lugar que tiene actualmente entre los países más industrializados. Con ello está ampliando las posibilidades de una intensificación en el enfrentamiento comercial con Estados Unidos.

La celebración del quincuagésimo aniversario de la invasión japonesa a Pearl Harbor en diciembre de 1991 dio la oportunidad de poner en perspectiva la desconfianza imperante en la relación entre ambos países, a la vez que se hacía más intenso el intercambio comercial.

Japón y Estados Unidos establecieron relaciones diplomáticas en la segunda mitad del siglo XIX. La apertura de la cerrada sociedad japonesa al trato comercial con Occidente fue considerada entonces como un gran logro bajo la óptica del capitalismo mercantil estadounidense, que acababa de llegar a la costa del Pacífico. La primera misión japonesa llegó a Estados Unidos en 1871. Este acercamiento empezó a generar desconfianza luego de que Japón ganó sus guerras con China y Rusia entre 1904 y 1905. Asimismo, la migración japonesa a California, que fue vista primero como algo positivo, creció a niveles que hicieron sentir su presencia económica y provocaron preocupación.<sup>1</sup>

Los inmigrantes japoneses de antes de la guerra vivían en su mayoría dentro de enclaves étnicos. *Nihonmachi*s eran colonias que se formaban, no sólo de áreas habitacionales, sino también comerciales. Éstas atendían básicamente el mercado de la comunidad de inmigrantes e incluso tenían influencia en el medio rural, en donde residían los trabajadores agrícolas. En los inicios de esta inmigración, San Francisco era la capital cultural de Japón en Estados Unidos; con el crecimiento de la población, se cambió a las ciudades de Los Angeles y Seattle.

La depresión de los años treinta deterioró aún más la relación. En medio de una creciente tensión, ambos países utilizaron a China como instrumento para negociar entre sí. Hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos proveía a Japón de petróleo y otras materias primas, así como de maquinaria.<sup>2</sup>

Durante la guerra, los inmigrantes japoneses y sus descendientes fueron virtualmente declarados individuos sospechosos<sup>3</sup> y enviados a campos de concentración. Ello ocasionó la quiebra de los pequeños y medianos negocios que habían logrado establecer. Además de los negocios que tenían en la ciudad, los granjeros japoneses de los estados del Pacífico (California, Oregon y Washington) operaban 6 118 granjas, que comprendían 104 441 hectáreas. La evacuación de los japoneses causó pérdidas valuadas en 400 millones de dólares. Para 1983 se estimaban en dos billones de dólares.<sup>4</sup>

Al finalizar la guerra ambos países establecieron una relación contradictoria cuyo resultado económico ha sido el saldo favorable que actualmente registra la balanza comercial de Japón y la virtual inundación de productos japoneses a Estados Unidos. La apertura y el apoyo estadounidense a Japón tenían su explicación en que, a pesar de todo, este país era considerado como un baluarte del mundo capitalista ante la expansión del comunismo en los países asiáticos. Así, Estados Unidos aceleró la reconstrucción de Japón en los primeros años de la posguerra, sin que con esto se eliminara la mutua desconfianza.

Todavía bajo las secuelas de la invasión estadounidense, al finalizar la Segunda Guerra Mundial, Japón empezó a construir su poderío económico, que en po-

cos años le permitió negociar con Estados Unidos en una relación de iguales. Según Paul Samuelson, los propios Estados Unidos ayudaron a montar un modelo de desarrollo que en el largo plazo se volvería en su contra.<sup>5</sup> Lo que en un principio ofrecía la ventaja económica de las importaciones a bajo precio y la seguridad política de un régimen amigable, en pocas décadas empezó a mostrar su verdadero potencial.

En 1971, con la paridad flotante del dólar, Japón estuvo en condiciones de imponer el escenario yen fuerte-dólar débil, que prevalece hasta ahora y que tanto preocupa a los estadounidenses. En la década de los setenta la competencia japonesa ocasionó la desaparición de industrias estadounidenses. En los ochentas esta situación se agudizó debido a que Japón logró sobreponerse a la crisis petrolera de los setentas en mejores condiciones que ningún otro país. En los últimos seis años el yen ha incrementado su valor en casi 100 por ciento, y el crecimiento anual de la economía japonesa es similar a todo el producto anual de Corea del Sur.

En ambos países existen grupos que reconocen que ya es tiempo de eliminar las barreras existentes para establecer relaciones más amistosas. Pero existen todavía muchas dificultades para que esto suceda. Por un lado, en 1991 se puso en evidencia que el saldo de la guerra provoca todavía resentimiento en ambos países. Hiroshima y Pearl Harbor son, en la memoria colectiva, acontecimientos difíciles de olvidar. Por otra parte, la percepción actual de la relación se encuentra sumamente sesgada por la diferencia existente entre los flujos comerciales que se dan en ambas direcciones.

En Estados Unidos es significativo que el estadounidense común considere a Japón como el principal socio comercial, lugar que ocupa Canadá, o incluso que lo considere el país con más inversión y la razón de buena parte de sus problemas económicos. Pero más importante aún es que estas ideas sean compartidas en niveles altos del sistema político estadounidense.

Según Ryuzo Sato (1991),<sup>6</sup> en esta evaluación es preocupante el sesgo beligerante con el que se aprecia esta relación en Estados Unidos. En su perspectiva resulta sintomático un sentimiento antijaponés y

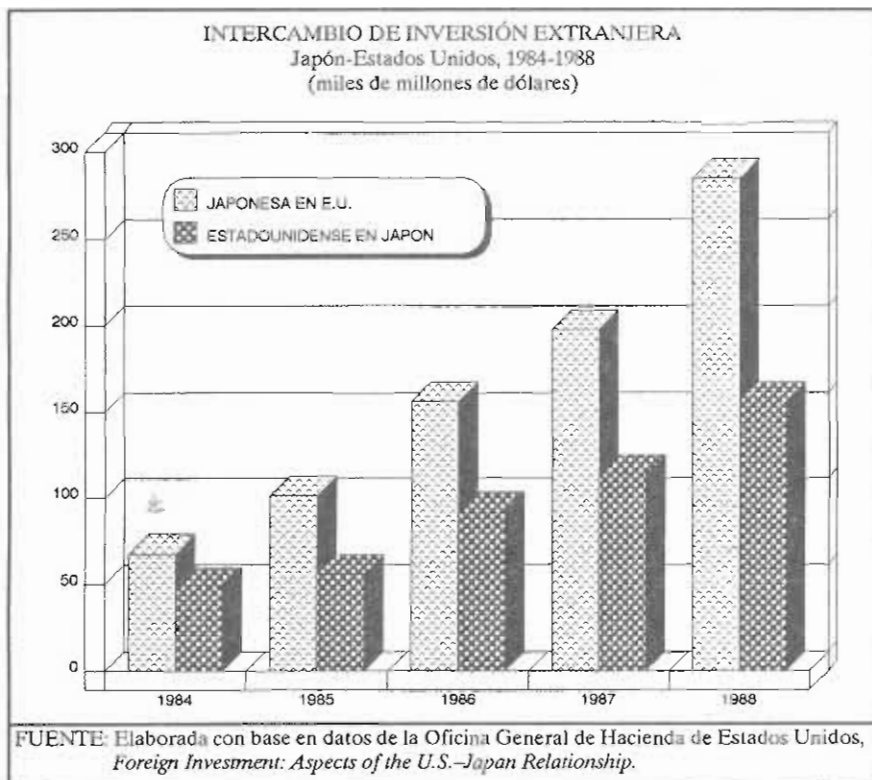
del propio senador Ernest Hollings, presidente del Comité de Comercio del Senado, cuando afirmó en la primavera de 1991: "el año pasado ganamos la guerra fría. Este año ganamos la Guerra del Golfo. Ahora es tiempo de ganar la guerra realmente importante para el futuro de América: la guerra comercial..." Es preocupante porque en estos momentos no cabe ninguna duda de que el enemigo comercial más importante de Estados Unidos es Japón, y porque con el colapso del bloque socialista Japón pierde el sitio estratégico que representaba dentro de la geopolítica estadounidense.

En estas condiciones, la noción de que la relación entre los dos países se replanteó sobre una base de igualdad, empieza a vislumbrarse como la única posibilidad de evitar que la tendencia conflictiva se polarice. Bajo este escenario, tanto Estados Unidos como Japón estarían en condiciones de consolidar una relación de aliados y anteponer el interés mutuo de mantener una relación estable entre sí frente a otros intereses comerciales paralelos, como puede ser su relación comercial con terceros países. Este es un asunto que importa a México, ya que el crecimiento registrado en la inversión japonesa tanto en Estados Unidos como en México se convierte en uno de los puntos más importantes en la discusión trilateral y especialmente en la agenda de negociaciones entre México y Estados Unidos.

### INVERSIÓN JAPONESA

El tema de la inversión externa japonesa interesa a Estados Unidos, no sólo por los patrones que registra en su propio territorio, sino porque también compete a nivel mundial y, más aún, en el espacio natural para la propia expansión de sus multinacionales y sus redes comerciales en México y Canadá.

En el caso de México, la inversión japonesa, que en un principio se concentró en producción para el mercado interno, ha evolucionado hacia la industria maquiladora, que usa a este país como plataforma de exportación. En Canadá, las inversiones japonesas siguen un patrón similar al que registran en Estados Unidos, su producción es básicamente para el mercado interno y muchas de ellas forman parte de los conglomerados industriales, comerciales y de servicios ja-



poneses formados en las regiones con mayor dinamismo económico.

Así, para Estados Unidos la inversión japonesa, además de ser un problema económico, también presenta matices políticos. En otras palabras, la penetración de la inversión japonesa en Norteamérica, y particularmente en el territorio de Estados Unidos, no es sólo un problema comercial, sino que es considerado por amplios sectores de la opinión pública como una falla del gobierno para enfrentar la competencia internacional.

El estadounidense medio siente que Japón lo invade con las últimas novedades tecnológicas, pero las prefiere por sobre las marcas nacionales; sin embargo, cada vez que los medios de comunicación anuncian una nueva inversión japonesa tiene la sensación de que su país está en venta. Entre otros productos, Toyota y Nissan han desplazado las marcas norteamericanas de automóviles de los primeros lugares de ventas en Estados Unidos.

Esta situación es considerada por la opinión pública norteamericana como una verdadera "invasión", visión que es compartida incluso en círculos políticos

de Washington. Lo anterior es motivo de preocupación, dado que puede tener consecuencias en el largo plazo sobre las relaciones comerciales entre los dos países. El desenvolvimiento de este conflicto es relevante para México por el papel protagónico que tienen las inversiones japonesa y estadounidense en las exportaciones mexicanas, principalmente a Estados Unidos. En un escenario de guerra comercial, México podría ser el campo del enfrentamiento y no necesariamente salir beneficiado de ello.

Hasta los años sesenta la participación de los inversionistas japoneses en el exterior se había limitado a los recursos minerales en países asiáticos vecinos, de tal forma que aseguraban en el largo plazo la oferta de productos y materiales para sus compañías. En ese tiempo, la inversión directa en manufactura y comercio era casi insignificante.

En los años setenta la inversión en el extranjero se expandió. La industria manufacturera se extendió en los países asiáticos en los primeros años de esa década, de tal modo que logró mantener su importancia internacional, a pesar de que entre 1975 y 1980 registró un decremento.

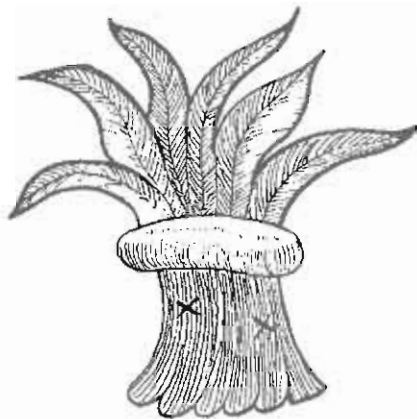
En los ochentas, los inversionistas japoneses empezaron a canalizar su producción hacia países más desarrollados. En 1981 y 1992, aprovechando la alta tasa de ahorro de la economía japonesa, comparada con la estadounidense,<sup>7</sup> los japoneses empiezan a invertir cada vez más en territorio estadounidense; así, llega inversión al comercio y a la industria manufacturera —automotriz, maquinaria eléctrica, acero y metales no ferrosos—. En 1983 llegan también las inversiones en bienes raíces, finanzas y aseguradoras.

De acuerdo con la *General Accounting Office* (GAO), en el periodo comprendido entre 1980 y 1988 la inversión japonesa en Estados Unidos creció más rápido que la inversión estadounidense en Japón.<sup>8</sup> Al finalizar 1988, la diferencia era de 128.5 billones de

dólares en favor de Japón. Más de la mitad de la inversión directa de cada uno de estos países se da en los sectores de manufactura y comercio al mayoreo, pero en el caso de Japón también es importante la inversión en bienes raíces.

De esta forma, en la última década se registró un crecimiento de la inversión japonesa en todas las ramas. De hecho, Estados Unidos constituye el principal mercado para la inversión extranjera japonesa; en 1988 casi la mitad de la inversión directa se hizo en Estados Unidos, mientras que la de este último en Japón, aunque experimentó un crecimiento, no fue sustantiva.

En general, las estadísticas indican que la importancia de Japón en la economía estadounidense está creciendo, lo que genera una situación difícil de manejar políticamente ya que mientras la inversión japo-



nesa goza de poca popularidad, se generan beneficios innegables a la economía. De acuerdo con la GAO, los negocios con activos de origen japonés han aumentado el empleo en 73 por ciento entre 1983 y 1987; la mayor parte de ello se dio en los sectores de comercio al mayoreo, manufactura y finanzas, excepto bancos. Sin embargo, las empresas de origen estadounidense en Japón sólo lo han aumentado en 10 por ciento.

De acuerdo con el Directorio de Filiales de Compañías Japonesas en Estados Unidos y Canadá, de la Organización Japonesa de Comercio Exterior (JETRO), en 1990 el número de empresas con inversión japonesa en Estados Unidos ascendía a 8 892.<sup>9</sup> Esta cifra casi se duplica si se hace un conteo por negocios

según producto o giro (15 405); este último dato ofrece un panorama más específico de la dinámica a nivel sectorial.

En el conteo mencionado, los restaurantes resultan ser los negocios con mayor dinamismo;<sup>10</sup> sin embargo, ese no es el sector que preocupa al país, sino la incursión en las ramas que sí generan grandes efectos multiplicadores y que abarcan los sectores más dinámicos de la economía en los que la investigación, desarrollo y avances tecnológicos constituyen los factores que dan competitividad. Así, por ejemplo, preocupa el crecimiento de la inversión en ramas como equipo eléctrico y electrónico, autopartes y accesorios, partes para computadora y maquinaria y equipo industrial, comercializadoras, inmobiliarias, productos de audio y video, química orgánica, plástico y fibras sintéticas, automóviles, equipo de telecomunicaciones, investigación y desarrollo, semiconductores, equipo óptico y de fotografía. Estas actividades, en 1990, contaban con más de 100 establecimientos en todo el país.

A nivel regional, la inversión japonesa se concentra en las áreas industriales, comerciales y financieras más activas del país. De acuerdo con el directorio de JETRO, esta inversión se encuentra principalmente en los estados de California, Nueva York, Illinois, Nueva Jersey, Texas, Georgia, Hawaii, Washington y Michigan. Estos estados registraron en 1990 más de 200 establecimientos con inversión japonesa, la cual abarcaba casi todas las ramas de la producción, el comercio y los servicios y, aunque muchos de ellos se especializaban en un giro específico, otra gran cantidad lo hacían en dos o más.

De hecho, a nivel estatal existe un gran interés por atraer la inversión japonesa a su territorio; algunos estados han realizado esfuerzos promocionales muy importantes con este propósito. Para 1990 sólo 13 entidades, contando a Washington D.C. y Puerto Rico, no tenían representación comercial en Japón.<sup>11</sup> Entidades como Illinois y Minnessota tenían hasta dos oficinas operando en aquel país, no sólo para atraer inversiones<sup>12</sup> sino también para promover las exportaciones estatales. Alaska, California, Oregon, Texas y Washington mantienen un intercambio comercial muy grande con Japón. En 1990, Alaska enviaba más del 70 por ciento de sus exportaciones a ese país, Ore-

gon el 47 por ciento y Washington el 28 por ciento. Japón fue también el principal socio comercial en el exterior para California, un estado cuyas principales exportaciones en 1990 fueron computadoras y maquinaria industrial, equipo eléctrico y electrónico, instrumentos científicos y de precisión, y alimentos.

## CONCLUSIÓN

La opinión generalizada de expertos sobre el tema es que la evolución del conflicto estará determinada por el nivel de comprensión que cada país tenga de las implicaciones de sus propias políticas en la relación que ambos mantienen. La cultura política de la negociación es, por lo tanto, una de las opciones más aceptables desde cualquier punto de vista y, en ese caso, se acepta que ambos países tienen mucho que aprender.

Para los japoneses, su modelo económico –calificado internacionalmente como un éxito sin precedente en los mercados mundiales– tiene mucho que enseñar tanto a Estados Unidos como a otros países, sin que esto signifique que tiene validez universal. Por otra parte, la economía japonesa se está viendo obligada a emprender nuevas medidas de política económica, entre las que destaca una mayor apertura para dejar de ser visto como un *free rider* de la economía mundial y como un país egocéntrico. Japón está aprendiendo el concepto estadounidense de ayuda internacional y ya empieza a ver la posibilidad de abrirse camino en el campo del medio ambiente. En éste se dice que "Japón debe emerger como el guardián de la nave tierra. Si falla en jugar un rol de esta magnitud no será capaz de quitarse la mala imagen que actualmente tiene en el plano internacional".<sup>13</sup>

En Estados Unidos se teme que estos intereses extranjeros ganen poder sobre una gran cantidad de activos financieros a través de inversiones conjuntas; además de ello, hay preocupación por la forma en que operan tales inversiones, ya que buena parte lo hacen en el área de comercialización y las realizan empresas que venden grandes volúmenes de productos importados. Por ello, Japón tiene ante sí la tarea de eliminar la preocupación que existe en este país por el modo en que sus inversionistas se están incorporando a la economía estadounidense.

El papel de México en la resolución de este conflicto no es muy claro. Junto con las negociaciones del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, México también se ha interesado por ampliar su relación comercial con Japón y los demás países de la Cuenca del Pacífico. Con estas negociaciones, México está tratando de aprovechar a su favor una relación trilateral más estrecha.

Sin embargo, es claro que para Estados Unidos y Japón es prioritaria la interacción existente entre ambos países, por lo que cabe la posibilidad de que México sea usado como espacio para fortalecer sus respectivas posiciones.

Empero, esta situación representa un arma de dos filos para México. Por ejemplo, si dentro del TLC Estados Unidos presiona demasiado en las reglas de origen para las exportaciones mexicanas, entonces puede ser que las industrias japonesas generen encadenamientos hacia atrás y produzcan sus propios insumos en México o las inversiones que se han hecho pensando en el mercado estadounidense se envíen a otro mercado; pero, si las inversiones japonesas no se dirigen en ninguna de estas direcciones, en este escenario, el nivel de interacción entre México y Estados Unidos aumenta, haciendo a la economía mexicana más vulnerable. □



## NOTAS

<sup>1</sup> La primera colonia de inmigrantes japoneses llegó al condado de Alameda, California, en 1868. Para 1890 el censo de Estados Unidos reportó 2 039 japoneses, cifra que se incrementó a 110 010 en 1920. Véase Roger, Daniels, Sandra C. Taylor y Harry H.L. Kitano (Eds.), *Japanese Americans. From Relocation to Redress*, University of Washington Press, 1991.

- <sup>2</sup> Suzuki, 1990.
- <sup>3</sup> En 1940, el censo reportó un total de 126 947 japoneses, de los cuales el 62.7 por ciento eran japoneses-americanos.
- <sup>4</sup> Taylor, 1991.
- <sup>5</sup> Conferencia dictada en el Centro de Estudios Japón-Estados Unidos de la Universidad de Nueva York, 4 de noviembre de 1991.
- <sup>6</sup> Director del Centro de Estudios Japón-Estados Unidos de la Universidad de Nueva York.
- <sup>7</sup> Wakasugi, Ryuhei. *Is foreign direct investment a substitute for international trade?*
- <sup>8</sup> United States General Accounting Office, *Foreign Investment: Aspects of the United States-Japan Relationship*, Washington, D.C., 1990.
- <sup>9</sup> Es difícil conocer el número de inversiones conjuntas que hay en Estados Unidos. Al parecer el principal problema es de definición. El directorio de JETRO registra las empresas donde los japoneses tienen por lo menos 10 por ciento de la inversión total. Además, se trata de empresas cuya existencia fue confirmada o identificada en un periodo de tres meses.
- <sup>10</sup> Este dinamismo puede explicarse por la presencia de población japonesa inmigrante en ese país desde finales del siglo pasado.
- <sup>11</sup> Éstos eran Arizona, Dakota del Sur, Idaho, Maine, Nebraska, Nuevo México, New Hampshire, Puerto Rico, Rhode Island, Tennessee, Vermont, Washington D.C y Wyoming.
- <sup>12</sup> Harris, Leigh. "The states and the changing world", *The Journal of State Government*.
- <sup>13</sup> Sato, Ryuzo, "Japón U.S. relations what have learned in 50 years?"

BIBLIOGRAFÍA

*Business América*, 9 de marzo de 1992.

Daniels, Roger, Sandra C. Taylor y Harry H.L. Kitano (Eds.), *Japanese Americans. From Relocation to Redress*, University of Washington Press, 1991.

General Accounting Office, *Foreign Investment: Aspects of the U.S.-Japan Relationship*, Fact Sheet for the Chairman, Committee on Commerce, Science, and Transportation, US Senate, 1990.

Harris, Leigh, "The States and the Changing World", *The Journal of State Government*, The Council of State Governments, Vol. 64, Núm. 4, 1991.

Japan External Trade Organization, *1991-92 Directory: Japanese Affiliated Companies in USA and Canada*, Tokio, Japón, 1991.

Samuelson, Paul A., "Speaking of the unspeakable: Pearl Harbor after 50 years and at the century's turn", conferencia dictada en el Centro de Estudios Japón-Estados Unidos de la Universidad de Nueva York, 4 de diciembre de 1991.

Sato, Ryuzo, "Japan-U.S. relations: what have we learned in 50 years?", conferencia dictada en el Centro de Estudios Japón-Estados Unidos de la Universidad de Nueva York, 4 de diciembre de 1991.

Suzuki, Norihiko, "The scenarios of Japan-US relationship: an eclectic approach", trabajo preparado para La Conferencia de Tokio, noviembre de 1990.

Taylor, C. Sandra, "Evacuation and economic loss: questions and perspectives", Daniels, Roger, Sandra C. Taylor y Harry H.L. Kitano (Eds.), *Japanese Americans. From relocation to redress*, University of Washington Press, 1991.

Wakasugi, Ryuhei, *Is foreign direct investment a substitute for international trade?*, Working Paper núm. 87, Centro de Estudios Japón-Estados Unidos, Universidad de Nueva York, 1989.

