

## EL PECULIAR CASO ASIÁTICO

### Dinámica de la IED en Asia

Asia, incluyendo Japón, participó en 2009 con el 12.6 por ciento de *stock* de la IED mundial de entrada. En cuanto a las salidas de IED, Asia contribuyó con el 9 por ciento del *stock* mundial, mientras que la UE tuvo el 47 por ciento, y América del Norte el 25.9 por ciento para el mismo año (UNCTAD, 2010).

La región de Asia tiene más entradas que salidas, a excepción del caso de Japón, lo cual se explica si consideramos que casi todas son economías emergentes o en desarrollo y fundamentalmente captadoras, aunque algunas muy dinámicas y con importantes corporaciones multinacionales en esa región. Existe una tendencia que muestra que los países de reciente industrialización de Asia juegan un papel cada vez más significativo como inversores mundiales.

Esta zona de Asia, caracterizada por una integración económica muy importante de naturaleza informal o de facto, ha utilizado a la IED como uno de los engranes fundamentales para desarrollar este proceso, pues liga inversiones intrarregionales como parte de una estrategia empresarial que ha generado una división regional del trabajo que funciona a través de constantes flujos de IED y comercio dentro de la región.<sup>6</sup>

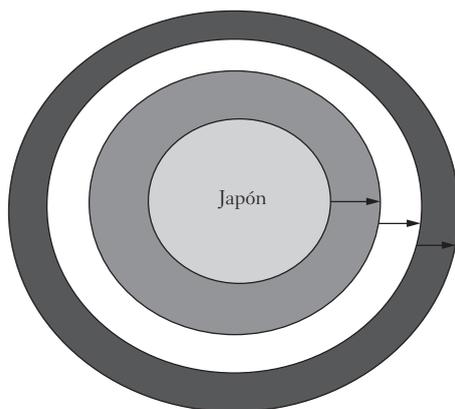
Las características más destacables de lo que había venido siendo la dinámica de la IED en Asia quedan explicadas en el llamado modelo de las “ocas voladoras”, ilustrado como varias generaciones de círculos concéntricos, cada uno de los cuales contiene ciertos países, y en cuyo centro está Japón, como podemos ver en la gráfica 5.

La idea es que, como resultado de una combinación de factores, por ejemplo, la sobrevaluación del yen y los altos costos salariales en Japón, éste transfiere mediante IED, partes de sus industrias intensivas en trabajo a los llamados “cuatro tigres asiáticos”, representados en el círculo concéntrico que le sigue a Japón (Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur), los que a su vez alcanzan un gran dinamismo que ocasiona un alza de los salarios, por lo que también exportan fases de este tipo de industrias a países como Malasia y Tailandia (siguiente círculo concéntrico externo). De este modo, los llamados cuatro tigres de Asia surgen como

<sup>6</sup> Según Peng (2000), el primer autor que concibe la IED japonesa en la región como redes regionales de producción es Shojiro Tokunaga, y el primero que habló de las redes como formadoras de una división internacional del trabajo fue Ippei Yamazawa.

## GRÁFICA 5

## MODELO DE LAS OCAS VOLADORAS: GENERACIONES DE PAÍSES INVERSORES



FUENTE: Elaboración propia.

inversores importantes en su región durante la década de los ochenta. En un inicio, Taiwán se erige como el mayor inversor, pues llevan a cabo, a veces directamente o a través de Hong Kong, inversiones en China continental. Hong Kong surge poco después como un gran inversor en los países de la zona. En estas inversiones ha estado presente el “invertir para exportar”, en cuyo caso los costos bajos y el tipo de cambio son lógicamente variables determinantes.

La historia de las inversiones se repite con la “segunda generación”, es decir, Malasia y Tailandia, los cuales exportan a su vez hacia países como Vietnam y Laos, algunas fases productivas intensivas en mano de obra (siguiente círculo).

Así como se exportan fases productivas de los cuatro tigres, surgen también desplazamientos de procesos productivos desde otros países de Asia como Tailandia y Malasia, los cuales trasladan ensambles y otras operaciones intensivas en trabajo hacia sus países vecinos, con costos laborales más bajos, de modo que se construyen redes de procesos manufactureros en la región.<sup>7</sup>

Como parte de los movimientos de traslado de fases productivas, se desarrollan redes productivas en esta región por medio de una inversión intrarregional muy fuerte, gran parte de la cual es IED de tipo vertical, es decir, exportadora de fases productivas en busca de bajos costos.

<sup>7</sup> De este modo, podemos observar que Japón, en el periodo 1988-1990, fue el inversor mayoritario de la región sólo en República de Corea, con el 49 por ciento de la inversión en ese país; en Tailandia, con el 45 por ciento; en Singapur, con el 35 por ciento; en Indonesia, el 18 por ciento; en Malasia con el 25 por ciento y en Taiwán, con el 32 por ciento. En Bangladesh sólo invirtió el 4 por ciento del total de la inversión en ese país; en China el 12 por ciento; en la India el 15 por ciento; en Indonesia el 18 por ciento; en Paquistán el 2 por ciento. El resto de los inversores de la región e inversores externos cubrieron lo demás (UNCTAD, 1993).

La causa de que la integración económica en esta región haya sido en gran medida de facto y mediante redes productivas regionales está ligada con la existencia de muchos recelos históricos entre los países de la zona, en medio de una gran diversidad cultural y abundantes barreras comerciales tanto formales como informales, en un área geográfica caracterizada por Peng (2000) como muy carente de tradición de cooperación regional.

En este contexto, las redes productivas regionales son una solución pues pasan por encima de obstáculos y recelos en la medida en que a los países les interesa recibir inversiones e importaciones las cuales incentivan e incrementan su capacidad de producción y de exportación, de modo que los países asiáticos no sólo dan la bienvenida a las inversiones y fases productivas exportadas, sino que también promueven el ser parte de dichas redes. Así es como Japón ha logrado abrirse las puertas, distribuir sus exportaciones, inversiones y fases productivas de la cadena de valor, sin necesidad de emprender negociaciones complicadas y costosas (Peng, 2000).

El modelo de las ocas voladoras ha presentado problemas de diversa índole y ha despertado muchas críticas. Algunas de ellas son: 1) perpetuar el predominio de Japón, pues se ha creado una fuerte dependencia de éste en bienes de capital; 2) centrarse sólo en la perspectiva de la producción y descuidar los mercados internos; 3) fomentar la dependencia tecnológica de los países de reciente industrialización, por lo que el “milagro asiático” debería ser relativizado; 4) crear países muy dependientes de las exportaciones para el crecimiento de su producto interno bruto (PIB), con el agravante de que la mayoría de sus mercados están fuera de Asia; 5) la excesiva vulnerabilidad de los países que participan dentro del modelo de las ocas, al desempeño económico de la economía japonesa.

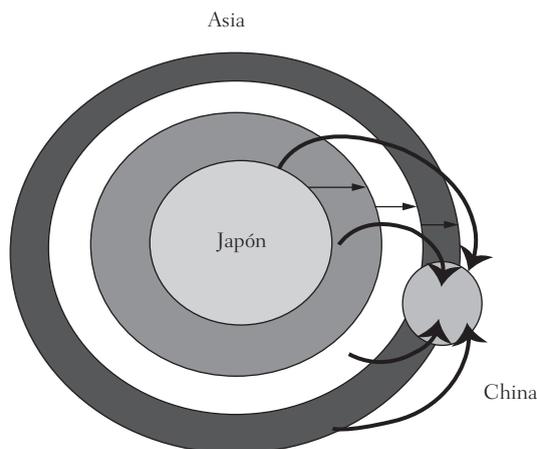
Otro aspecto que está en debate en torno a la IED de la región es que actualmente el modelo de las ocas voladoras ya no funciona, pues además de que hoy en día las IED saltan de Japón hacia los círculos más externos del diagrama, como se advierte en la gráfica 6, países como China buscan abordar directamente las nuevas tecnologías. Debido a estas características, actualmente se señala que se ha pasado de un modelo de “ocas voladoras” hacia uno de tipo “acrobático”, más flexible, con grandes saltos que dejan atrás el “orden” en el proceso de desarrollo anterior (Chen y Lin, 2006).

Ha habido dentro de los países de crecimiento económico dinámico de Asia diferentes estilos frente a la IED, los cuales se agrupan en cuatro rubros: 1) los países que siguieron una política pasiva de puertas abiertas a las CMN y no han intervenido para promover el desarrollo industrial en otras formas, como el caso de Hong Kong; 2) otro grupo de países que ha establecido políticas industriales activas para ciertas industrias y han promovido empresas locales en algunas actividades, pero en industrias orientadas a la exportación mantuvieron políticas de puertas abiertas; aquí se encuentran Malasia y Tailandia; 3) los países que intervinieron activamente para promover la llegada de CMN en la manufactura, y a su vez intervinieron selectivamente para guiar a inversionistas en direcciones y actividades tecnológicas que beneficiaran al país, como el caso de Singapur; y 4) finalmente las economías que restringieron selectivamente la IED y buscaron maximizar las transferencias tecnológicas median-

te un amplio conjunto de políticas industriales para profundizar el desarrollo de su sector manufacturero, promover vínculos locales e incrementar las capacidades locales de innovación; éste es el caso de la República de Corea, la provincia de Taiwán y fue también el estilo que siguió Japón. Cabe señalar que estos últimos países, los cuales desarrollaron los sectores industriales más complejos y tecnológicamente dinámicos son los que tienen menos dependencia de la IED, si medimos  $IED/PIB$ .<sup>8</sup>

China es el país que más claramente “irrumpe el orden de las cosas” y se vuelve un imán que atrae inversiones de los países participantes, en primer lugar, de Hong Kong, Taiwán, Singapur, y sólo en años posteriores, de Japón; cada vez más, con su fuerte impulso centrípeta, atrae la IED de la región en su conjunto. Como China se ha vuelto una captadora importante de IED en la región (y, por supuesto, en el mundo), el resto de los países asiáticos buscan activamente formas de incrementar su competitividad ante esta amenaza (Kiminami y Kiminami, 2007). Por ello vemos en la gráfica 6 que los círculos concéntricos tienden a modificarse y a centrarse de manera paulatina su eje en otro epicentro.

GRÁFICA 6  
MODELO ACROBÁTICO: GENERACIONES DE PAÍSES INVERSORES



FUENTE: Elaboración propia.

<sup>8</sup> Para el periodo 1981-1985, Hong Kong tuvo un índice de 10.7, Corea de 0.5, Singapur de 17.4, Taiwán de 1.5, Malasia de 1.5 y Tailandia de 0.1. Para el periodo 1986-1991, el mismo índice fue de 11.4 para Hong Kong, 1.1 para Corea, 29.4 para Singapur, 3.5 para Taiwán, 9.7 para Malasia y 6.3 para Tailandia (UNCTAD, 1994).

Las redes productivas regionales de Asia pueden tipificarse en cinco diferentes tipos, detrás de cada cual existen grupos económicos y de poder distintos: 1) las empresas japonesas, los *keiretsu* y el universo de empresas que orbitan a su alrededor; 2) las empresas coreanas, los grandes *chaebols* y sus relaciones con otras empresas de menor tamaño; 3) las corporaciones multinacionales de Estados Unidos, predominantemente en la industria electrónica; 4) las redes de capital étnico chino; 5) el gobierno central y los gobiernos provinciales de China, los cuales tienen una activa participación industrial y financiera (Castells, 1999).

La literatura asiática sobre el problema de las IED y las redes productivas globales aborda abiertamente el tema con enfoques étnicos diversos. Un ejemplo de ello es el trabajo de Peng (2000), quien plantea, implícitamente, que se ha desarrollado un tipo de integración étnica en Asia que apuntala en un futuro hacia redes alternas a las japonesas, construidas por los chinos de Taiwán, Hong Kong, Singapur, China continental y algunos otros lugares más. Dibuja en su argumento que la configuración de la economía política de Asia se está transformando y que la dominación japonesa se está debilitando a favor de las redes productivas étnicas chinas; en esta tónica y con una argumentación con cierto sabor a rivalidad regional, da una serie de argumentos por los cuales China está destinada a despegar sobre el actual país líder de la región y más allá de otras economías. Para ello señala algunos aspectos de la debilidad de las redes japonesas:

- Japón, como líder regional, no puede ofrecer a sus seguidores un mercado importante, mientras que China sí puede apostar a eso en el mediano plazo.
- Algunos de los seguidores están llegando a ser competidores importantes para Japón. Peng señala que en 1993 Japón llegó a ser por primera vez un importador neto de televisiones, videograbadoras y refrigeradores, y más recientemente vislumbra que lo sea de acero y barcos.
- Mientras que a Japón se le presionó para devaluar el yen en la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo de 1985, China ha esquivado las presiones de Estados Unidos para devaluar el yuan y ha mostrado interés en mantener firme su tipo de cambio.
- China tiene una dependencia menor que otros países asiáticos hacia las redes productivas regionales. Para algunos países, indica Peng, las redes productivas regionales se tradujeron en una dependencia de Japón. Algunos otros, sin embargo, rápidamente alcanzaron a Japón y lo desafiaron.

En esta tónica, según Peng, debido a las redes étnicas y familiares chinas (Taiwán, Hong Kong, China continental y otras comunidades chinas en Singapur, etc.), Asia está pasando de ser una zona dominada por Japón a una región plural y dinámica, por lo que se puede hablar de dos fases de integración económica en Asia: la primera, creada por las inversiones y el comercio japonés, que condujeron a la formación de una región económica integrada de facto en el este de Asia; y la segunda, caracterizada por el surgimiento de las economías chinas, las cuales, mediante sus inversiones extranjeras expandidas, marcaron un segundo estadio de la integración

del Este de Asia, pero con la variante de que las redes de chinos son más flexibles y competitivas que las redes de producción regional dominadas por japoneses y más adecuadas para competir en la era de la información, pues hace avances importantes para abrirse paso en las industrias de la información.

Muchas de las IED que se llevan a cabo en los países de Asia responden a una búsqueda de mercados por su gran dinamismo económico. Un ejemplo de esto es la industria aeronáutica. Tanto Boeing como Airbus, los dos gigantes de la industria, participan en redes productivas regionales en Asia para la producción de partes y componentes que se negocian ligando ventas con subcontratación, por ejemplo, en Malasia, donde la línea aérea de este país se compromete a comprar aviones a cambio de producirles partes y componentes (Bowen, 2007). Asimismo, Malasia y Tailandia han alcanzado niveles de ingreso que han vuelto rentable situar allí ensambladoras automotrices para abastecer sus mercados internos, aunque también para exportar.

## **El liderazgo de Japón en transición y su IED en Asia**

Si bien la región de Asia está en proceso de transformación, y China cada vez se fortalece más, el hecho actual es que la economía de Japón aún es la articuladora de las redes productivas de la región, con su liderazgo en alta tecnología en la zona y con su rol como exportador de bienes de capital al conjunto de las economías dinámicas de Asia. Las redes productivas regionales en esta industria de bienes de capital están articuladas con base en el uso del yen a través del dominio comercial de Japón, el cual se manifiesta en un superávit en bienes de capital con el resto de la zona, y ello a pesar del estancamiento que padeció en gran parte de la década de los noventa (Mitsuyo y Fukunari, 2003).

El comportamiento de la IED japonesa ha variado en la región a lo largo de las últimas décadas del siglo XX, pero se puede señalar que una primera oleada ocurre durante los años setenta, con inversiones hacia los llamados cuatro tigres de Asia, exportando fases productivas en busca de mano de obra barata. Posteriormente, de 1980 a 1989, la IED japonesa en la región asiática creció mucho, especialmente a mediados de la década de los ochenta, como resultado de la sobrevaluación del yen.<sup>9</sup>

La UNCTAD señalaba en 1991 que, desde los ochenta, las CMN japonesas cambiaron de una estrategia centrada en las exportaciones, a una centrada en las IED, mediante redes integradas regionalmente, sostenibles independientemente.

En 1990, con la caída de la economía japonesa, cae también la IED, y comienza a recuperarse hasta fines de los noventa. A partir de este momento, también cobran

<sup>9</sup> Esta elevación del valor del yen en relación con el dólar fue resultado de la histórica negociación de la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo, que se llevó a cabo en el Hotel Plaza en 1985, en busca de equilibrar los grandes desajustes comerciales de Japón con Estados Unidos. El presidente Ronald Reagan fue un activo impulsor de dicha devaluación, presionado por el exorbitante déficit comercial y fiscal que su país acumuló durante su primer gobierno e inicios del segundo.

mayor fuerza las redes productivas, pero con una nueva característica: las subsidiarias cien por ciento propiedad japonesa aumentan, aunque continúan manteniendo lazos muy estrechos con los negocios locales al engranar formas de producción transnacional accionaria y no accionaria. Las redes de las corporaciones transnacionales japonesas son cada vez más complicadas: durante los años noventa se sofisticaron más, profundizando la especialización en la localización de partes y materiales, y aumentando notablemente la interacción entre filiales y la capacidad de acción de la filial en sí.

CUADRO 1  
IED DE JAPÓN EN ASIA  
(millones de dólares)

	<i>Total Asia</i>	<i>China</i>	<i>Taiwán</i>	<i>Corea del Sur</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>ASEAN 4*</i>
1996	66 573	8 097	4 048	3 464	9 405	41 557
1997	64 038	21 248	5 217	8 830	8 295	20 445
1998	59 608	17 912	4 258	4 120	9 211	24 106
1999	35 039	7 339	3 927	2 940	6 213	14 618
2000	38 567	8 698	3 564	4 192	6 543	15 568
2001	41 133	10 043	3 646	4 391	5 506	17 545
2002	45 685	12 408	3 779	5 244	5 470	18 782
2003	51 910	15 296	4 347	5 074	5 685	21 506
2004	62 346	20 208	5 455	6 602	6 275	23 806
2005	73 209	24 654	5 931	8 251	6 714	27 656
2006	89 401	30 315	6 327	10 668	7 776	34 312
2007	108 826	37 797	7 742	12 103	9 129	42 054
2008	159 570	49 002	8 830	12 180	11 716	44 600
2009	175 645	55 045	9 349	12 603	13 048	48 441

\*ASEAN 4: Tailandia, Indonesia, Malasia y Filipinas.

FUENTE: Japan External Trade Organization. Las cifras se redondearon.

Desde el punto de vista geográfico, dentro de la región de Asia, el comportamiento de la IED japonesa a partir de 1990 ha sido el siguiente: como podemos ver en el cuadro 1, la ASEAN ha captado más IED de Japón dentro de la región de Asia.

Dentro de esta agrupación, la economía más importante es Singapur. También podemos observar que la IED que ha invertido en China ha crecido aceleradamente. A raíz de estas estadísticas podemos comprender que la ASEAN perciba como una amenaza la captación de IED de China, pues mientras que en 1996 ésta captó 8 097.64 millones de dólares, la ASEAN obtuvo 41 557 millones, pero en 2009 estas cifras cambiaron a 55 045 millones para China y 48 441 millones para la ASEAN.

Debido a la caída de las inversiones, resultado de la crisis asiática financiera a finales de los años noventa, observamos que los niveles de inversión en 2007 se asemejan y rebasan levemente la cifra de 1996, para posteriormente aumentar en 48 441 millones de dólares en 2009. Pero lo que más sorprende es la tasa de crecimiento que encontramos de la IED japonesa en China, pues creció cerca del 700 por ciento entre 1996 y 2009, y este hecho está ligado como causa y efecto con la recuperación económica japonesa en la primera década del siglo XXI; pero las IED de Japón en China empiezan a ser relevantes hasta mediados de los noventa. Las principales inversiones chinas llegaron originalmente de Taiwán y de Hong Kong (Plaza, 1997).

Un rasgo interesante de Asia es que, tanto con el “modelo de las ocas voladoras” como con el modelo “acrobático”, con su incesante búsqueda de países con bajos salarios y sus redes regionales de producción, se ha estimulado la IED regional. Esta dinámica ha propiciado también el desarrollo de gran cantidad de empresas transnacionales, de las cuales, si bien han surgido grandes corporaciones transnacionales con una importante presencia mundial, muchas de éstas tienen características muy diferentes de las del prototipo clásico estadounidense, pues un gran porcentaje son pequeñas empresas muy flexibles, con relaciones de subcontratación y eminentemente exportadoras (Chen y Lin, 2006).

Por ello, en el cuadro 2, elaborado con base en las estadísticas publicadas por la ONU, vemos que Asia es la región del mundo donde se concentra el mayor número de filiales, y también tiene el segundo lugar mundial en número de matrices, con el 17 por ciento, mientras que en la UE tiene el primer lugar en número de matrices, con el 53 por ciento.

Resulta notable observar el bajo porcentaje que Estados Unidos posee tanto de matrices como de filiales. Hay que tener presente que estamos considerando solamente el número de empresas, no los activos ni sus ventas, lo cual modificaría notablemente el escenario a favor de Estados Unidos, pues este país tiene empresas transnacionales muy concentradas, de las más grandes del mundo, y de hecho es el prototipo de la gran corporación multinacional. El que la UE contenga el mayor porcentaje de matrices se explica por el gran número de países desarrollados que la conforman, en el contexto de un agudo proceso de fusiones y adquisiciones de firmas regionales. El bajísimo número de filiales japonesas va de acuerdo con su trayectoria como receptor débil de IED, producto de una combinación de proteccionismo económico-cultural y con una gran complejidad institucional que se ha constituido en una verdadera “barrera a la entrada”.

CUADRO 2  
NÚMERO DE MATRICES Y FILIALES POR REGIÓN Y ECONOMÍA  
(porcentaje del total, último año disponible)

	<i>No. matrices %</i>	<i>No. filiales %</i>
UE	53.0	41.5
UE-12	5.0	28.0
Estados Unidos	2.9	0.7
Canadá	1.7	0.4
México	—	3.1
Japón	5.6	0.5
Asia	16.9	44.1

FUENTE: Elaborado con base en UNCTAD (2009).

Debido a que las CMN a menudo tienen una fusión importante en impulsar reestructuraciones de la industria y desarrollar la competitividad, dichas corporaciones han desempeñado un papel importante en el dinamismo de Asia. Por ejemplo, acabando la posguerra, las CMN ayudaron a Japón a convertir sus industrias ligeras en unas muy competitivas internacionalmente. La industria automotriz aprendió las técnicas de producción en masa mediante *joint ventures* con CMN, auxiliada sin duda con técnicas como la llamada “ingeniería inversa”.

El éxito en la competitividad de Japón logrado en la segunda mitad del siglo XX residió en su habilidad para reestructurar el sector manufacturero de diversas formas: desde la exportación de fases intensivas en trabajo, hasta la adquisición de activos extranjeros clave. Por ejemplo, en los años sesenta, relocalizó su industria textil hacia los países de reciente industrialización, con mano de obra barata abundante. Pero no sólo Japón, sino también los demás países, como la generación de los cuatro tigres de Asia, crearon sus propias CMN dirigidas en primera instancia hacia países en desarrollo. Este proceso queda reflejado en el peso numérico de las CMN de la región de Asia entre las listas de CMN de países emergentes y en desarrollo.

Después de los cuatro tigres, otros países como Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia, y más recientemente China y Vietnam, se han incorporado al proceso de reestructuración industrial vía IED, logrando así, según la UNCTAD (1995), un proceso de reestructuración productiva suave que ayuda a apropiarse de patrones cambiantes de ventaja comparativa y contribuye al crecimiento económico. Las CMN y sus flujos de IED correspondientes forman parte muy importante del dinámico crecimiento de Asia.

Entre los países emergentes, China repunta como un inversor muy importante en la región, dentro de la actual tendencia a incrementar la IED sur-sur, es decir, teniendo como origen y destino geográfico a países en desarrollo o de reciente industrialización. Si bien se afirma que en las inversiones chinas la IED vertical está

más motivada por costos, es decir, son IED verticales, la diferencia entre IED vertical y horizontal es cada vez más difusa. China busca invertir en países con costos bajos, pero también busca acceso a los mercados de altos ingresos, y llevar a cabo audaces inversiones en países desarrollados (Gaute *et al.*, 2005).

## Las IED de Japón hacia el resto del mundo

En relación con las inversiones en el mundo, la trayectoria de Japón ha sido cambiante. Por su notable desarrollo, se hablaba de que Japón se convertiría en la próxima potencia mundial en los años ochenta, sustituyendo a Estados Unidos como principal poder mundial. De hecho, durante esa década, las IED que Japón realizó en el resto del mundo crecieron de manera notable: de un 3.5 por ciento en 1980, al 11.5 por ciento del total mundial en 1990. En esa década, las CMN japonesas cambiaron de una estrategia centrada en las exportaciones a una centrada en las IED, organizando redes integradas regionalmente, y las articularon dentro de los miembros de la triada para evadir el proteccionismo y para reducir su superávit con Estados Unidos (UNCTAD, 1991). Esto respondió a la sobrevaluación del yen acordada en el Hotel Plaza por la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo en 1985. También la IED a fines de esa década aumentó hacia Europa, como resultado de la consolidación del Mercado Común Europeo.

Pero debido a la fuerte deflación vivida en los años noventa y a la crisis asiática de 1997, la participación de Japón en el total de la IED mundial cayó hasta situarse en la sorprendente cifra del 4.1 por ciento hacia el año 2003. A pesar de que su economía ya empezaba a recuperarse desde 2002, sus inversiones se recuperaron nuevamente hasta 2004 (Tham Siew Yean, 2005).

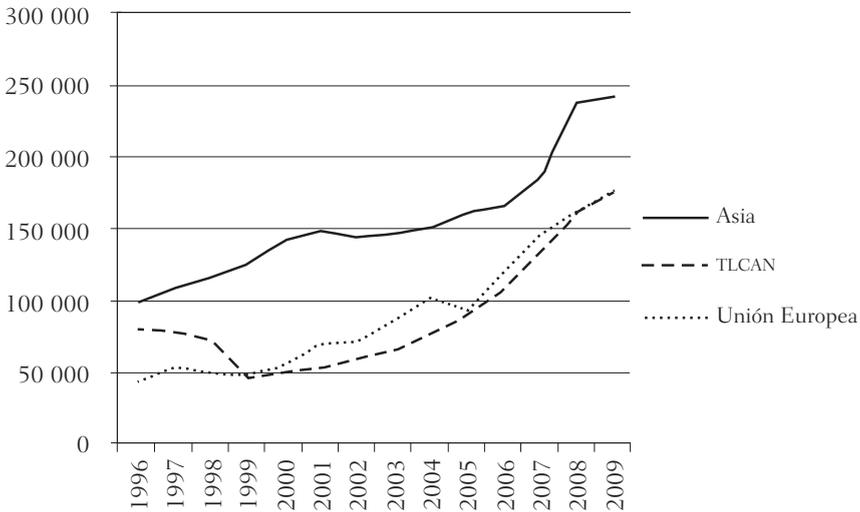
¿En dónde ha estado invirtiendo Japón? Como se advierte en la gráfica 7, el lugar prioritario ha sido la región de América del Norte. En segundo lugar, están las inversiones de la UE, con una tendencia claramente ascendente, lo cual se dibujaba desde inicios de los años noventa en algunas encuestas realizadas a empresarios japoneses, en las que el porcentaje de dirigentes que consideraron a Estados Unidos la región más importante del mundo para invertir pasó del 53 a un 43 por ciento, y la entonces Comunidad Económica Europea creció del 3 al 12 por ciento en importancia (UNCTAD, 1991).

En esta misma gráfica 7 podemos notar que la IED en Asia, después de caer en 1999, comienza una tendencia en ascenso que llega a alcanzar el *stock* de inversiones en la UE en 2009. Dado el acelerado crecimiento de la IED en Asia, especialmente en China, sin duda el comportamiento del año 2009, más que un hecho aislado, dibuja tendencias que cobrarán más fuerza en el futuro. Asia seguirá siendo un objetivo-región de la IED japonesa.

Las filiales japonesas, a diferencia de las europeas, exportan hacia y comercian con gran cantidad de países y regiones del mundo, de modo que las filiales asiáticas sirven tanto a mercados locales como regionales (por ejemplo, el estadounidense y el europeo), y fungen como proveedoras de insumos de bajo costo a las otras filiales que

se ubican en zonas de altos ingresos, o exportan bienes terminados que son comercializados por las otras filiales situadas en dichos mercados. De este modo, las estrategias seguidas por Japón en las IED hechas en Asia están ligadas a sus estrategias tanto en su mercado interno (Japón) como en sus estrategias en los otros dos bloques regionales.

GRÁFICA 7  
STOCK DE LA IED DE JAPÓN EN LA UE, EL TLCAN Y EN ASIA  
(cifras en millones de dólares)



FUENTE: Elaborado con base en datos de la Japan External Trade Organization.

Cabe señalar que las IED dirigidas a la zona del TLCAN están básicamente dirigidas hacia Estados Unidos (véase cuadro 3). Gran parte de las inversiones hacia este país surgieron en gran medida después del acuerdo de la Cumbre de los Siete países más industrializados del mundo de 1985, cuando se acordó la elevación del yen en relación con el dólar. A esto Japón respondió desplazando la producción hacia suelo americano, evadiendo así las exportaciones y defendiendo de esa forma su mercado estadounidense. Al sustituir exportaciones por inversiones, también buscaba evadir las confrontaciones comerciales. Las IED hacia Canadá mostraron también un crecimiento importante.

CUADRO 3  
IED DE JAPÓN EN LA REGIÓN DEL TLCAN  
(millones de dólares)

	<i>TLCAN</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Canadá</i>	<i>México</i>
1996	98 401	94 335	3 545	520
1997	108 077	102 336	4 724	1 016
1998	116 121	111 108	3 963	1 050
1999	123 815	118 434	3 226	2 154
2000	140 648	132 221	6 233	2 193
2001	147 306	140 651	4 224	2 430
2002	143 557	136 190	4 791	2 576
2003	146 255	139 194	4 190	2 870
2004	149 855	142 302	4 665	2 888
2005	159 824	150 151	6 037	3 635
2006	165 002	156 411	6 818	1 773
2007	185 245	174 198	9 577	1 460
2008	237 053	226 611	8 346	2 096
2009	241 964	230 948	9 298	1 718

FUENTE: Japan External Trade Organization.

## El comportamiento de la IED de China

Para complementar el escenario de la IED en Asia, consideraremos algunos aspectos de la IED de China. A la muerte de Mao en 1976, el Comité Central del Partido declaró un gran cambio hacia la “modernización socialista”. En diciembre de 1978, Deng Xiao Ping anunció políticas de reformas de mercado que allanaron el camino hacia la producción capitalista. Con este llamado “socialismo con características chinas”, el país siguió una política de liberalización económica e inversión privada, inicialmente en “zonas económicas especiales”, las cuales fungieron de 1978 a 1982 como centros exportadores y puntos de contacto con la economía capitalista, desde donde captaban tecnologías e inversiones extranjeras directas. Posteriormente, se abre el país en su conjunto.

En 2008, su PIB fue el segundo del mundo, pues alcanzó 38 232.2 millones de dólares, no obstante su PIB per cápita está entre los más bajos de los países de ingresos medios bajos: en 2839 dólares. Su “economía socialista de mercado” es manejada

en gran medida a través de empresas propiedad del Estado orientadas al mercado. Las empresas estatales producen cerca del 40 por ciento de su PIB.

Antes de 1989, la IED que llegaba a China era fundamentalmente de Hong Kong y Taiwán, quienes buscaban sacar provecho de los beneficios fiscales y otras ventajas otorgadas a los inversionistas extranjeros de estas zonas económicas especiales. Posteriormente, disipado el problema de Tiananmen de 1989, la IED de Occidente y de Japón empezó a hacerse más presente. Por el contrario, la salida de IED china es escasa desde el comienzo de las reformas en 1978 hasta el año 2000. En ese periodo se promueve más bien la captación de IED del resto del mundo hacia China, pero en el año 2000 se da un giro a su política de inversión, pues el gobierno impulsa que las corporaciones chinas inviertan en el extranjero. Al igual que con las IED que entran, las salidas de ésta han sido cuidadosamente reguladas mediante clasificaciones que van desde las actividades económicas prohibidas, hasta las que se promueven activamente. El gobierno chino ha desarrollado una institución llamada Sinosure, una corporación de seguro de crédito a la exportación y ofrece fondos para la inversión y el comercio. A través de este organismo, que empezó a operar desde 2001, se financian fusiones y adquisiciones de chinos en el extranjero. Su papel se incrementó durante la crisis mundial de 2009, debido a que las dificultades económicas afectaron poco a China y la crisis permitió que se encontraran muchas corporaciones vulnerables para ser adquiridas. Curiosamente, China se ha vuelto un vigoroso opositor del proteccionismo dentro de los foros internacionales, como es el caso del Grupo de los 20, al freno de las fusiones y adquisiciones.

Actualmente, China ha firmado 127 tratados bilaterales de inversión, y es miembro de la zona de libre comercio más grande del mundo en términos de población: el Tratado de Libre Comercio ASEAN-China, el cual se acordó en 2002 y entró en vigor a partir del 1° de enero de 2010, y con cuyos países ha desarrollado redes productivas regionales (Lee, 2006).

Con la consigna *go global* ha fortalecido la salida de IED, especialmente en Asia, pero también hacia el resto del mundo. Según Davies (2010b), el destino geográfico de esta inversión en gran parte es velado, pues se dirige hacia paraísos fiscales. Por ejemplo, si observamos el cuadro 4, los flujos de IED que China invierte en el mundo,<sup>10</sup> parecería que Latinoamérica es una zona muy relevante, pues los flujos dirigidos a esta zona ocupan el segundo lugar, después de Asia, e incluso para los años 2005 y 2006 son mayores que las cifras de Asia. Pero esta información es engañosa, porque la gran mayoría de IED que manda hacia América Latina van hacia los paraísos fiscales, especialmente las Islas Caimán y las Islas Vírgenes. De

<sup>10</sup> El gobierno de China tiene dos modalidades de estadísticas oficiales: el registro de la IED que lleva a cabo el Ministerio de Comercio de ese país; se le llama “contrato”, y se presenta como “número de contrato”, es decir, el número de empresas que se registran, y por “valor de contrato”, esto es, la suma representada por estas mismas empresas. También tenemos la IED registrada por la State Administration of Foreign Exchange, en la balanza de pagos (BOP, por sus siglas en inglés). La IED registrada como “valor de contrato” es muy superior a la que se presenta en la BOP, debido a que ésta presenta sólo los datos de las IED que realmente se concretaron.

hecho, en 2009, del total de “sus inversiones en América Latina”, el 95 por ciento estuvieron dirigidas a los paraísos fiscales.

CUADRO 4  
FLUJOS DE IED DE CHINA EN EL MUNDO, 2003-2009  
(millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Asia	1 505	3 000	4 374	7 663	16 593	43 547	40 407
África	74	317	391	519	1 574	5 490	1 438
Latinoamérica	1 038	1 762	6 466	8 468	4 902	3 677	7 327
Islas Vírgenes	209	385	1 226	538	1 876	2 104	1 612
Islas Caimán	806	1 286	5 162	7 832	2 601	1 524	5 366
Estados Unidos y Canadá	57	126	320	258	1 125	364	1 521
UE	145	157	395	597	1 044	466	2 966
Luxemburgo	—	—	—	—	4	42	2270

FUENTE: MCC (2009).

Peter Gillespie señala que los paraísos fiscales son actualmente una pieza central de un sistema económico global y oscuro que se ha desarrollado desde los años sesenta del siglo XX, y son una práctica muy difundida por corporaciones e individuos para evadir impuestos, además de que producen cuantiosas pérdidas en los ingresos fiscales de los gobiernos:

Hoy hay más de setenta paraísos fiscales, muchos pero no todos basados en pequeños estados como las Islas Caimán, las Bahamas, las Bermudas, Panamá, Mónaco, Luxemburgo, Liechtenstein, Singapur y Suiza. Los paraísos fiscales son jurisdicciones secretas que existen expresamente para capacitar a sus clientes sobre cómo escapar del escrutinio de los reguladores y las autoridades de impuestos de sus países. Los proveedores de servicios en estas jurisdicciones son aseguradoras y compañías de contadores, firmas legales y financieras y las subsidiarias de matrices de bancos principales de Ginebra, Londres, Nueva York y Toronto.

Los paraísos fiscales han llegado a ser una parte atrincherada de la economía mundial. Al menos la mitad de todos los préstamos de la banca internacional y aproximadamente un tercio de la IED son manejados por esta ruta de jurisdicciones secretas. Más de la mitad del comercio global pasa por esta vía y se estima que la mitad del *stock* monetario global pasa a través de ellos en algún momento.

Los bancos y las multinacionales establecen filiales *offshore* para ocultar sus prácticas financieras y reducir o eliminar impuestos. Frecuentemente, estas filiales *offshore* o corporaciones de negocios internacionales son compañías caparazones o aparentes que no conducen un negocio en la jurisdicción *offshore* y cuya presencia es poco más que una dirección postal o una cuenta bancaria. Un reporte de enero de 2009 de la Oficina de Contabilidad del Gobierno de Estados Unidos reveló que ochenta y tres de las cien más grandes compañías que cotizan en bolsa (*publicly traded companies*) incluyendo grandes bancos recibiendo dinero de rescate, tienen registros de subsidiarias *offshore*.

Estas compañías *offshore* son usadas para lavar ganancias, asignar ganancias y pérdidas, de modo que los impuestos puedan ser minimizados. Para esconder las ganancias, una compañía puede transferir la propiedad de las patentes, derechos de autor u otros intangibles a una compañía *offshore* y coleccionar regalías en una jurisdicción de bajos impuestos.

Los paraísos fiscales también se usan para ocultar deudas o pasivos. Antes de que se expusiera su espectacular fraude, Enron estableció una red de 3 500 compañías, seiscientas de las cuales estaban en Islas Caimán. Cuando el gobierno británico nacionalizó el banco Northern Rock en 2007, los funcionarios estaban anonadados al descubrir que cincuenta mil millones de libras esterlinas de hipotecas habían sido cambiados a una cuenta *offshore* disfrazada de una fundación de beneficencia para niños con síndrome de Down (2011: 8).

En el cuadro 5 se muestra la IED acumulada de las inversiones chinas en el extranjero y se resalta que la zona de inversión más importante para China es Asia, asimismo se constata una clara prioridad por las inversiones intrarregionales. Si observamos desglosadamente la IED de China en Asia en el cuadro 6, se advierte que China prioriza dentro de la región de Asia a Hong Kong, el cual capta la mayor parte de manera indiscutible, seguidos con una gran distancia por la zona ASEAN, Macao y Corea del Sur.

Hong Kong ha sido utilizado por China como un trampolín para transnacionalizarse. El interés de este país por instalar empresas matrices en Hong Kong, es decir, colocar ahí sus salidas de inversiones extranjeras, responde, por un lado, a su proximidad geográfica y cultural y, por otro, a los requerimientos mucho menores en el control administrativo y fiscal que ejerce el gobierno chino respecto de las compañías chinas que operan en Hong Kong.

De hecho, las IED de China en el mundo pueden estar sobreestimadas debido al llamado *round-tripping*, que se refiere a la “ida y vuelta” de inversiones chinas que, siendo en realidad inversiones chinas, sólo salen hacia Hong Kong para entrar de nuevo como IED y así recurrir a las exenciones fiscales que se ofrecían hasta el año 2008 a las empresas extranjeras.

Las corporaciones chinas que pertenecen a los ministerios del gobierno de China o a las autoridades municipales o provinciales constituyen una importante presencia inversora china respecto de las compañías chinas que operan en Hong Kong. Por ejemplo, China Merchants Ltd., dedicada a transporte, construcción y reparación de barcos y hoteles, infraestructura y manufacturas, comercio al menudeo, seguros y banca, es propiedad del Ministerio de Comunicaciones. Otro ejemplo es

China Resources, una de las más grandes compañías de servicios de China, propiedad del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica. Otro, el Bank of China Hong Kong, propiedad del Banco de China, el segundo más grande de Hong Kong. Desde comienzos de los años noventa, las corporaciones multinacionales chinas han buscado capital extranjero, registrando sus acciones en el mercado de valores de Hong Kong y mediante el uso de diversos instrumentos de deuda. Debido a que las empresas chinas propiedad del Estado no reúnen los requerimientos para ser parte de dicho mercado de valores (registros de contabilidad, reportes, etc.), algunas de aquéllas han adquirido compañías que ya están listadas en el mercado de valores o han adquirido empresas que se pueden listar, aunque aún no lo estén. Fondos reunidos de esa manera se han empleado en proyectos de IED dentro de China continental (UNCTAD, 1995).

CUADRO 5  
IED DE CHINA ACUMULADA EN EL MUNDO, 2003-2009  
(millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Asia	26 603	33 479	40 954	47 978	79 217	131 316	185 547
África	491	899	1 595	2 556	4 461	7 803	9 332
Latinoamérica	4 619	8 268	11 469	19 694	24 700	32 240	30 595
Islas Vírgenes	532	1 089	1 983	4 750	6 626	10 477	15 060
Islas Caimán	3 690	6 659	8 935	14 209	16 810	20 327	13 577
Estados Unidos y Canadá	548	909	1 263	1 587	3 240	3 659	5 184
UE	458	676	1 272	2 269	2 942	3 173	6 277
Luxemburgo	—	—	—	—	67	122	2 484

FUENTE: MCC (2009).

Es interesante observar que las IED chinas dirigidas a Estados Unidos, Canadá y la UE son realmente bajas (cuadro 4). Para esta última región hay un aumento importante en los flujos de IED en 2009, pero gran parte de esta inversión se dirige hacia Luxemburgo, paraíso fiscal europeo.

En lo que respecta a África, sus inversiones dependen fundamentalmente de los recursos naturales de la región. Las inversiones extranjeras directas de China se han constituido en un mecanismo para asegurarse el abastecimiento de insumos naturales estratégicos para la reproducción de su voraz actividad económica. Entre las empresas multinacionales más grandes de China están corporaciones petroleras

y de extracción de minerales como China National Petroleum Corporation (CNPC) con el décimo lugar en el *ranking* de las Fortune Global 500; China National Offshore Oil Corporation, Sinosteel Corporation y China Minmetals Corporation, todas promovidas por el Estado para paliar las fluctuaciones de los precios en insumos esenciales para su industria nacional.

CUADRO 6  
STOCK DE IED DE CHINA EN ASIA, PAÍSES SELECCIONADOS, 2003-2006  
(millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Hong Kong	24 632	30 392	36 507	42 269	68 781	115 845	164 489
ASEAN*	375	956	1 256	1 763	3 953	6 486	9 571
Singapur	164	233	325	468	1 443	3 334	4 857
Malasia	100	123	186	196	274	361	479
Tailandia	150	181	219	232	378	437	447
Japón	89	139	150	223	558	509	692
Macao	446	624	598	612	910	1 560	1 837
República de Corea	235	561	882	949	1 214	850	1 217
India	.9	4	14	25	120	222	221
Taiwán	—	—	—	.2	.1	.09	.1

\* ASEAN: Brunei, Myanmar, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.  
FUENTE: MCC (2009).

Las inversiones de China en África están muy ligadas a las estrategias de industrialización del primero y su enorme necesidad de recursos naturales para manejar su apogeo industrial; por ello, la mayoría de sus inversiones en este continente se centran en petróleo y minerales metálicos, aunque también tiene inversiones en manufactura, como la industria textil y de ropa, así como en infraestructura. Curiosamente, sus inversiones en África han tenido un matiz ideológico muy claro que se ha ido transformando con el paso del tiempo: durante los años sesenta y setenta del siglo pasado, las relaciones chinas con África fueron manejadas por consideraciones ideológicas, pues se presentó a sí misma como una alternativa a Occidente y a la Unión Soviética. Durante ese tiempo, el apoyo de China consistió básicamente en apoyo moral y material en las luchas de liberación. Pero durante los ochenta, con sus reformas de “socialismo de Estado”, la relación se volvió hacia la cooperación

económica y se retrató a sí misma como “un socio económico y un amigo político”; los gobiernos africanos manejaban el “Consenso de Pekín” como una alternativa al “Consenso de Washington” en tanto apoyo “sin interferencia en asuntos internos”. Actualmente, las inversiones y el comercio África-China tienen matices más directamente económicos (Baah y Jauch, eds., 2009).

Esta postura contrasta claramente con la forma en la que China se ha involucrado en la región de América Latina (Hsiang, 2009). Su interés aquí responde también en gran medida al interés en los recursos naturales;<sup>11</sup> si bien el comercio con América Latina se ha incrementado de manera notable (de 12.2 millones de dólares en 2000 a 102 millones en 2007), China ha sido cuidadosa en la forma de involucrarse con el patio trasero de Estados Unidos. Por ejemplo, a pesar de su gran interés por el petróleo de Venezuela, no ha propiciado un acercamiento con Hugo Chávez que pudiera acarrearle una confrontación con Estados Unidos.<sup>12</sup>

Aunque los recursos naturales han sido un móvil clave de las inversiones de China en el extranjero, esto no ha impedido que también en la manufactura haya desarrollado estrategias a la ofensiva para producir y ganar mercados de altos ingresos: el caso de Lenovo, que compró la división de computadoras personales de IBM, es un ejemplo de una fusión y adquisición en busca de penetrar mercados de altos ingresos y activos estratégicos, si bien Lenovo aún no ha desarrollado productos innovadores capaces de avanzar en un liderazgo global. Un ejemplo similar es la empresa Haier, que en 2009 compró Whirlpool. Haier ha sido una de las empresas chinas que ha actuado de manera más global: veinticuatro de sus veintinueve fábricas y cuatro de sus dieciséis parques industriales están fuera de China (Davies, 2010a).

Hay otro factor, junto con el *round trip* ya señalado, que afectaría el cálculo de la IED que resulta de China: de las empresas inversoras en el extranjero que son estatales, y que constituyen la gran mayoría, una proporción cada vez mayor son empresas privadas o propiedades colectivas; pero, mientras que las estatales deben registrarse, las privadas o colectivas no pasan por el mismo procedimiento de aprobación y se llevan a cabo inversiones sin registro oficial, por lo que no son incluidas en los datos nacionales (Davies, 2010).

No obstante las posibles dificultades de medición, el desarrollo de China como inversor en la economía mundial ha sido considerable. En el cuadro 7 se observa una perspectiva comparada entre los países inversionistas más importantes del mundo en el 2009, entre los cuales tan sólo China continental ha logrado el sexto lugar con 48 000 millones de dólares, sólo después de Estados Unidos, Francia, Japón, Alemania y Hong Kong, mientras que la Federación Rusa, Italia, Canadá y Noruega se encuentran por debajo de China.

<sup>11</sup> Ejemplos de su importancia son que actualmente es China y no Estados Unidos el principal mercado de exportación del cobre de Chile y es también el segundo socio comercial de Cuba después de Venezuela.

<sup>12</sup> Muy diferente es el estilo de Rusia, de quien se dice ha vendido armas en la región y ha realizado entrenamientos militares en regiones de Venezuela (Hsiang, 2009).

CUADRO 7  
FLUJOS DE SALIDA DE IED EN LOS PAÍSES TOP DEL MUNDO, 2009  
(miles de millones dólares)

Estados Unidos	248
Francia	147
Japón	75
Alemania	63
Hong Kong	52
China	48
Federación Rusa	46
Italia	44
Canadá	39
Noruega	34

FUENTE: UNCTAD (2010).

### China como receptor de IED

De 1949 a 1978, prácticamente no hubo IED en China. Posteriormente, con la apertura comercial, se emprendieron políticas de atracción a la inversión extranjera directa mediante estímulos fiscales y zonas económicas especiales, las cuales actualmente ya se han relajado, ahora que China se ha convertido en un importante captador de IED y también en un inversor activo hacia el resto del mundo.

En los años ochenta del siglo XX, se llevaron a cabo *joint ventures* con las que se trasladaron manufacturas de Hong Kong hacia el sur de China. En 1992, se formaliza el sistema de mercado y con ello se da un nuevo impulso a la llegada de IED. La entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001 le da un nuevo apoyo.

Si bien la IED que ha llegado a China ha sido prioritariamente dirigida al sector de la manufactura, debido al compromiso que estableció con la OMC de abrir los servicios, la participación extranjera durante los cinco años posteriores a este ingreso en el sector servicios ha aumentado de un 31 por ciento en 2001 al 52 por ciento en 2008, mientras que la IED manufacturera disminuyó del 66 al 46 por ciento. No obstante, en cifras absolutas la IED en este sector aumentó de 31 000 millones de dólares a 50 000 millones en 2001 y 2008, respectivamente.

Desde 2002, los extranjeros pueden participar del mercado de capitales chino. Los bancos extranjeros también han expandido sus operaciones conforme se han

CUADRO 8  
 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DEL MUNDO EN CHINA, STOCK, 2002 Y 2008  
 (miles de millones de dólares)

	2002	2008
<b>Total mundial</b>	448.0	899.1
UNIÓN EUROPEA	33.9	61.9
<i>De los cuales</i>		
Francia	5.5	8.9
Alemania	8	15.1
Holanda	4.3	9.3
Reino Unido	10.7	15.7
AMÉRICA DEL NORTE	43.2	66.0
<i>De los cuales</i>		
Canadá	3.4	6.4
Estados Unidos	39.9	59.7
ASIA		
<i>De los cuales</i>		
Hong Kong	204.9	349.6
Japón	36.3	65.4
Corea del Sur	15.2	41.9
Malasia	2.8	4.9
Filipinas	1.4	2.5
Singapur	21.5	37.8
Taiwán	33.1	47.7
AMÉRICA LATINA		
<i>De los cuales</i>		
Islas Vírgenes	24.4	90.1
Islas Caimán	3.8	16.5

FUENTE: Davies (2010a).

aumentado los servicios que se les permite ofrecer, incluyendo servicios en moneda extranjera para empresas chinas desde 2002, servicios en yuan desde 2006 y emisión de tarjetas de crédito desde 2007. Al mismo tiempo, mientras el surgimiento del mercado interno ha continuado atrayendo manufacturas, el incremento en los

costos salariales (que ha tenido como resultado, recientemente, una ola de huelgas en filiales extranjeras) ha impulsado a los inversionistas a planear nuevas inversiones en economías de costos más bajos, como Vietnam y Bangladesh.

Al igual que las zonas donde China invierte, las inversiones directas que llegan del mundo hacia China son fundamentalmente asiáticas, como se indica en el cuadro 8. Las inversiones de la UE, Estados Unidos y Canadá apenas constituyen el 14 por ciento del total recibido en 2008. También observamos que las inversiones provenientes de América Latina hacia China son fundamentalmente de los paraísos fiscales de Islas Vírgenes e Islas Caimán.

Conforme se desarrolla en China el mercado de capitales, el sistema bancario y el capital nacional para financiar la inversión van creciendo, en combinación con las altas tasas de crecimiento se va expandiendo la idea de posibles restricciones a la inversión extranjera, por temor a un sobrecalentamiento de la economía. No obstante, el gobierno chino no ha mostrado interés en limitar la entrada a los capitales foráneos, sino que más bien busca que se canalicen hacia las actividades prioritarias como las de alta tecnología. Por ello, se espera que siga siendo una economía que absorba grandes cantidades del *stock* de inversión extranjera mundial.