



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
DE JAPÓN: INTERDEPENDENCIA
GEOGRÁFICA, ESPECIALIZACIÓN
PRODUCTIVA Y NUEVOS HORIZONTES**

Autor: Inés Colás Ybáñez
Director: Alfredo Arahuetes García

Madrid
Abril 2018

RESUMEN. En este trabajo se realiza un estudio de las inversiones extranjeras directas de Japón, fundamentalmente de los flujos de salida de dichas inversiones. Para ello, se analiza el grado de interdependencia existente entre Japón y los demás países del mundo, en términos de salida de inversiones extranjeras directas, mediante la utilización de un índice construido a partir de los datos de flujos y stocks realizados por Japón en cada uno de los países analizados. Combinando el índice de interdependencia con el nivel de riesgo asignado a cada país, se obtiene un radar cuya representación gráfica permite calificar a los diferentes países en cinco categorías, en función de su posicionamiento en el mismo. Finalmente, con los resultados extraídos del radar, se analiza la especialización productiva de las empresas japonesas en los principales países de destino; así como los nuevos horizontes que las relaciones de interdependencia de Japón presentan en términos de salida de inversiones directas.

Palabras clave: Japón, inversiones extranjeras directas, flujos de salida, sectores productivos.

ABSTRACT. This paper examines Japan's foreign direct investments, mainly the outflows of these investments. Thus, it analyzes the existing degree of interdependence between Japan and the other countries of the world, in terms of foreign direct investment outflows, by using an index constructed as of the data of flows and stocks made by Japan in each of the countries analyzed. Combining both the index of interdependence with the level of risk assigned to each country, a radar is obtained, whose graphical representation allows to qualify the different countries in five categories, according to their positioning on it. Finally, with the results obtained from the radar, it analyzes the productive specialization of Japanese companies in the main destination countries; as well as the new horizons that Japan's relations of interdependence exhibit in terms of output of direct investments.

Keywords: Japan, foreign direct investments, outflows, productive sectors.

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.	Estado de la cuestión.....	1
1.2.	Justificación.....	2
1.3.	Objetivos.....	2
1.4.	Metodología.....	3
1.4.1.	<i>Obtención de datos</i>	4
1.4.2.	<i>Variables</i>	4
1.4.3.	<i>Fuentes de datos</i>	5
1.4.4.	<i>Formación del radar</i>	5
1.5.	Estructura del trabajo.....	9
2.	REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	12
2.1.	Breve recorrido histórico.....	12
2.2.	Teorías de localización de IED.....	14
3.	INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS REALIZADAS POR JAPÓN	17
3.1.	Índice por áreas geográficas.....	17
3.2.	Índice por países.....	21
3.3.	Sectores productivos.....	24
3.3.1.	<i>A nivel mundial</i>	24
3.3.2.	<i>Estados Unidos</i>	25
3.3.3.	<i>Reino Unido</i>	28
3.3.4.	<i>China</i>	31
3.3.5.	<i>Países Bajos</i>	34
4.	NUEVOS HORIZONTES.....	39
4.1.	Australia.....	39
4.2.	Tailandia.....	43
4.3.	Perspectivas generales.....	47
5.	INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS RECIBIDAS POR JAPÓN	48
6.	CONCLUSIONES.....	54
7.	BIBLIOGRAFÍA.....	56
	ANEXO I.....	59
	ANEXO II.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos.....	9
Figura 2. Flujos de salida de inversiones directas de Japón, 1970-2016	14
Figura 3. Mapa de salida de inversiones directas de Japón, 2016	19
Figura 4. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en salida de inversiones directas, 2016	22
Figura 5. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de EEUU, 2016	27
Figura 6. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de EEUU, 2016	28
Figura 7. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Reino Unido, 2016.....	29
Figura 8. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Reino Unido, 2016.....	31
Figura 9. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de China, 2016	32
Figura 10. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de China, 2016	33
Figura 11. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Países Bajos, 2016.....	36
Figura 12. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Países Bajos, 2016.....	37
Figura 13. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Australia, 2016	41
Figura 14. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Australia, 2016.....	42
Figura 15. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Tailandia, 2016	45
Figura 16. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Tailandia, 2016.....	46
Figura 17. Flujos de entrada de inversiones directas en Japón, 1970-2016.....	49
Figura 18. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en entrada de inversiones directas, 2016.....	50

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Estado de la cuestión

El contexto económico actual se encuentra enormemente influido por la existencia de un mundo cada vez más globalizado, donde priman las intensas relaciones internacionales entre los diferentes agentes económicos, así como los continuos movimientos de capitales. Es este escenario el que ha dado lugar a la aparición de multitud de posturas que buscan la justificación de las causas y el destino de estos flujos financieros (Díaz, 2003).

Por ello, siendo Japón una de las principales potencias mundiales en términos económicos y, dado que, las salidas de inversiones extranjeras directas del país han aumentado drásticamente en los últimos años, hasta el punto de que Japón se ha convertido en el mayor inversor directo en el extranjero del mundo (Froot, 1991); resulta de gran interés la búsqueda de una mayor profundización en la actuación de Japón con respecto a dicha modalidad de inversión.

Asimismo, la excesiva regulación con la que cuenta Japón en un mundo tan globalizado como el actual, dificulta la entrada de empresas extranjeras en el país; al mismo tiempo que incentiva la salida de sus empresas al exterior. Por tanto, siendo Japón una de las grandes economías a nivel mundial –formando junto con Estados Unidos y Europa la denominada “Tríada Económica”– existe una notable desproporción entre los flujos de entrada y salidas de inversiones extranjeras directas del país en comparación con las demás economías desarrolladas.

Así, la creciente actividad e importancia de Japón dentro de la economía mundial se refleja en la localización de sus empresas en diversos países desarrollados, como son Estados Unidos, China, países de la Unión Europea, etc. En este sentido, son numerosos los sectores económicos sobre los que las empresas japonesas encuentran sus destinos más ventajosos, en función de las características de los diferentes países, así como de su especialización productiva.

Además, estas inversiones por parte de empresas nacionales de la economía nipona, no sólo son relevantes en cuanto a su volumen, sino también en cuanto a su calidad; así Tokunaga (1992) establece que, la esencia de las mismas se encuentra en la influencia efectiva en la gestión de la empresa localizada en el extranjero y no en la adquisición de la propiedad.

En este sentido, es cierto que, por un lado, existen datos sobre los flujos y stocks de entrada y salida de inversiones extranjeras directas entre Japón y el resto de países del mundo por áreas geográficas, a nivel individual, así como por sectores productivos y que; por otro lado, existen numerosos artículos académicos que indican el comportamiento de Japón en el establecimiento de sus empresas en el exterior. Sin embargo, de la revisión de la literatura se desprende la ausencia de una interpretación interrelacional de los países en función de los datos existentes, así como la falta de explicación del patrón de especialización productiva de las empresas japonesas en cada país de destino.

1.2. Justificación

La motivación para la selección de la presente investigación se basa en mi objetivo de poder desarrollar y aportar al ámbito económico internacional un análisis completo de las relaciones de inversión existentes en Japón en la actualidad; además, de poder corroborar los principales aliados inversionistas del país asiático, dada su enorme importancia en el ámbito comercial y productivo, gracias a su destacada industrialización. Todo lo anterior, añadido a la posibilidad de comprender en profundidad la importancia práctica de los movimientos de capital del país con el resto de potencias del mundo.

1.3. Objetivos

Por tanto, el principal objetivo de este trabajo consiste en el estudio de las inversiones extranjeras directas de Japón, fundamentalmente de los flujos de salida de dichas inversiones hacia el exterior; acompañado de un análisis de la interdependencia existente entre Japón y los correspondientes países de destino. Dicho análisis –combinado con el índice de riesgo de cada país– permitirá la construcción del índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos (Arahetes y Steinberg, 2014) –a cuya explicación se procederá a continuación–. Asimismo, para determinar el patrón de comportamiento

de las empresas niponas en su salida al exterior, será necesario identificar cuáles son los principales países de destino, analizando posteriormente los países resultantes de manera individualizada, así como la especialización productiva de las empresas japonesas en los mismos. Finalmente, dado que el establecimiento de empresas en el exterior por parte de la economía nipona es una modalidad de inversión prioritaria para la misma, se tendrá como objetivo el estudio de los nuevos horizontes que las inversiones directas procedentes de Japón presentan con respecto a la localización de las mismas, así como con respecto a la especialización productiva de las empresas japonesas en los países receptores de las mismas.

1.4. Metodología

El presente trabajo se basa en una investigación fundamentalmente exploratoria-explicativa, dado que, por una parte, consiste en estudiar las inversiones extranjeras de Japón desde una perspectiva hasta entonces no analizada, como ya se mencionó en apartados anteriores. Por otra parte, se pretende lograr un mayor entendimiento en cuanto al patrón de comportamiento de las empresas japonesas a la hora de elegir este tipo de inversión en el exterior, así como el destino de los países en los que se establecen.

En cuanto a la metodología seguida para la obtención del índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos (Arahuetes y Steinberg, 2014), es preciso realizar una serie de explicaciones.

En primer lugar, dado el peso de Japón en la economía mundial y la creciente importancia de los movimientos de capitales, el presente trabajo ha considerado conveniente, a la vez que interesante, elaborar un índice-radar relativo a las inversiones directas. Asimismo, las diferencias existentes en la economía japonesa con respecto a la salida y entrada de inversiones directas, también ha llevado a pensar que resulta más adecuado un análisis desagregado de las mismas, de manera que se pueda captar de forma diferenciada la naturaleza de las relaciones de Japón tanto en entrada como en salida de inversiones directas. Por lo tanto, tendremos, por un lado, un radar de entrada de inversiones directas en Japón y, por otro lado, un radar de salida de inversiones directas de Japón.

Por tanto, una vez expuesto el motivo de la elaboración de dos radares o índices de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en inversiones directas –uno para entradas y otro para salidas–; cabe detenerse en el proceso de formación del mismo, así como en la información que el índice pretende aportar.

La elaboración del radar de inversiones directas tiene como objetivo mostrar visualmente –a través de la representación gráfica–, la posición que cada país ocupa con respecto a las relaciones con Japón, teniendo en consideración tanto el grado de interdependencia económica en inversiones directas como el grado de estabilidad o riesgo de cada país analizado.

1.4.1. Obtención de datos

Para la realización de este estudio se ha utilizado una muestra de 35 países del mundo considerados en el año 2016. Con respecto a la elección de los 35 países, cabe decir que, se han seleccionado los 35 países más intensamente relacionados con Japón en términos de entrada y/o salida de inversiones directas, entendiendo que dicha cifra supone un número suficientemente representativo para poder determinar el patrón de comportamiento de Japón con respecto a las inversiones extranjeras directas. Esto es así dado que, estos países representan en torno al 98% de la interdependencia de inversiones directas.

1.4.2. Variables

Para el análisis de las relaciones existentes en materia de inversiones directas entre Japón y los demás países seleccionados, se tendrán en consideración dos variables. Por un lado, el índice de interdependencia económica¹ existente entre ambos países y, por otro lado, el índice de riesgo del país concreto con quien se analice la relación con Japón. Cabe notar en relación con el índice de interdependencia que, el mismo se compone de otras dos variables. Estas son los flujos y stocks de inversiones directas que tienen lugar entre Japón y cada uno de los países –ya sean de entrada o de salida–.

¹ Para el cálculo del índice de interdependencia se acudirá a la fórmula enunciada en la página 6.

1.4.3. Fuentes de datos

En lo que respecta a las fuentes de datos utilizadas, cabe distinguir las mismas en base a las variables previamente definidas. De manera que, para la recogida de datos de las entradas y/o salidas de inversiones extranjeras directas –que permiten obtener el grado de interdependencia–, se ha utilizado como fuente el Banco de Japón. Estos datos se componen, por un lado, de los flujos de inversiones directas producidos en el año 2016 y, por otro lado, de la acumulación de inversiones directas recogidas hasta el año 2015; todos ellos organizados por áreas geográficas, países, así como sectores productivos. Asimismo, con respecto a la obtención de los datos acerca de los niveles de riesgo correspondientes a cada país, se ha acudido a los índices de riesgo publicados por las agencias de rating en el año 2016 –concretamente los elaborados por Standard & Poor’s y Moody’s–. Como se puede observar, las fuentes de datos utilizadas gozan de un alto grado de fiabilidad y validez al provenir de instituciones reconocidas internacionalmente.

1.4.4. Formación del radar

Aunque ya se han indicado algunos aspectos concretos relativos a la elaboración del índice de oportunidades y riesgos estratégicos de inversiones directas de Japón, se presume necesario un mayor detenimiento en la metodología utilizada, de manera que se consiga alcanzar una correcta comprensión del presente trabajo de investigación.

Por ello, en primer lugar, cabe mencionar que, el cálculo del índice de interdependencia de inversiones directas se ha realizado para un conjunto de 119 países, siendo estos, aquellos países sobre los que el Banco de Japón recoge datos con respecto a los flujos y stocks de entrada y de salida de inversiones directas del país nipón en el año 2016.

Una vez seleccionado el grupo de países, se procede al cálculo del índice. En este caso, el índice de interdependencia de inversiones directas está compuesto por dos variables dado que, como se explicó en su momento, se analizarán de forma separada los índices correspondientes a las entradas y a las salidas de inversiones directas. Por tanto, en cada uno de los índices, las variables serán los flujos y stocks de inversiones directas.

Con respecto al índice de entrada de inversiones directas en Japón:

- Flujos de inversiones directas extranjeras en Japón (V1).
- Stock de inversiones directas extranjeras en Japón (V2).

Con respecto al índice de salida de inversiones directas de Japón:

- Flujos de inversiones directas de Japón en el exterior (V1).
- Stock de inversiones directas de Japón en el exterior (V2).

Una vez definidas las variables, conviene expresar la fórmula utilizada para su obtención:

$$I_t^n = \frac{\sum_{k=1}^m p_k \frac{X_{kn}}{TV_k}}{\sum_{k=1}^m p_k} * 100$$

siendo:

- t: el año de referencia, en este caso, es el año 2016.
- n: el país concreto con quien se analiza la relación de interdependencia.
- m: el número de variables utilizadas para el cálculo del índice. En este caso, se trata de las dos variables ya mencionadas, los flujos y el stock de inversiones directas de Japón (ya sean recibidas o realizadas, según el índice del que se trate).
- p_k : la ponderación que se le da a cada una de las variables (V₁ y V₂). En este sentido, se le ha dado a cada variable la ponderación 1 dado que, se ha considerado que ninguna de ellas goza de una relevancia mayor respecto de la otra que deba ser tenida en cuenta.
- X_{kn} : la cantidad de la variable intercambiada con el país concreto que se analice. Es decir, es la cantidad de flujos y la cantidad de stock que se intercambia con el país concreto –en términos de entrada o de salida de inversiones directas–.
- TV_k : la cantidad total de la variable intercambiada en ese año. Esto es, la cantidad total de flujos y la cantidad total de stock que, o bien se realiza o bien se recibe, en el año 2016.

Respecto a la fórmula y sus distintos elementos, es preciso añadir que, se han encontrado en algunos países flujos negativos que indicaban desinversión. Dado que ello generaba una distorsión en el resultado del índice y, por ende, en el grado de interdependencia

existente con ese país concreto; la misma se ha corregido mediante la sustitución de los flujos negativos por el valor 1. Con ello lo que se indica es que, la inversión directa realizada o recibida por Japón en el año 2016, con respecto al país concreto, ha sido muy reducida.

Por tanto, una vez obtenido el índice de interdependencia para el conjunto de los 119 países mencionados, se ha realizado una selección de los 35 países más intensamente relacionados con Japón en términos de entrada o de salida de inversiones directas, es decir, con un grado de interdependencia mayor. Ello se considera –como ya se expresó en líneas anteriores– una muestra suficientemente representativa dado que, estos países representan en torno al 98% de la interdependencia de inversiones directas. A continuación, a cada uno de los países se les asigna el índice de riesgo que las agencias de rating –concretamente, Standard & Poor’s y Moody’s– les han adjudicado en las calificaciones de su deuda. De esta manera, se obtienen las dos variables necesarias – índices de interdependencia y de riesgo– para la formación del índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos de entrada o de salida de inversiones directas.

Dicho índice se representa a través de un mapa donde se refleja la posición que ocupa cada país en la economía japonesa, en función del nivel de interdependencia y de riesgo. Por tanto, los ejes del mapa estarán formados por dichas variables. Así:

- El eje de ordenadas estará representado por el índice de interdependencia, en una escala de 0 a 10.
- En el eje de abscisas se fijará el nivel de riesgo, en función de los niveles establecidos por las agencias de riesgo Moody’s y Standard & Poor’s.

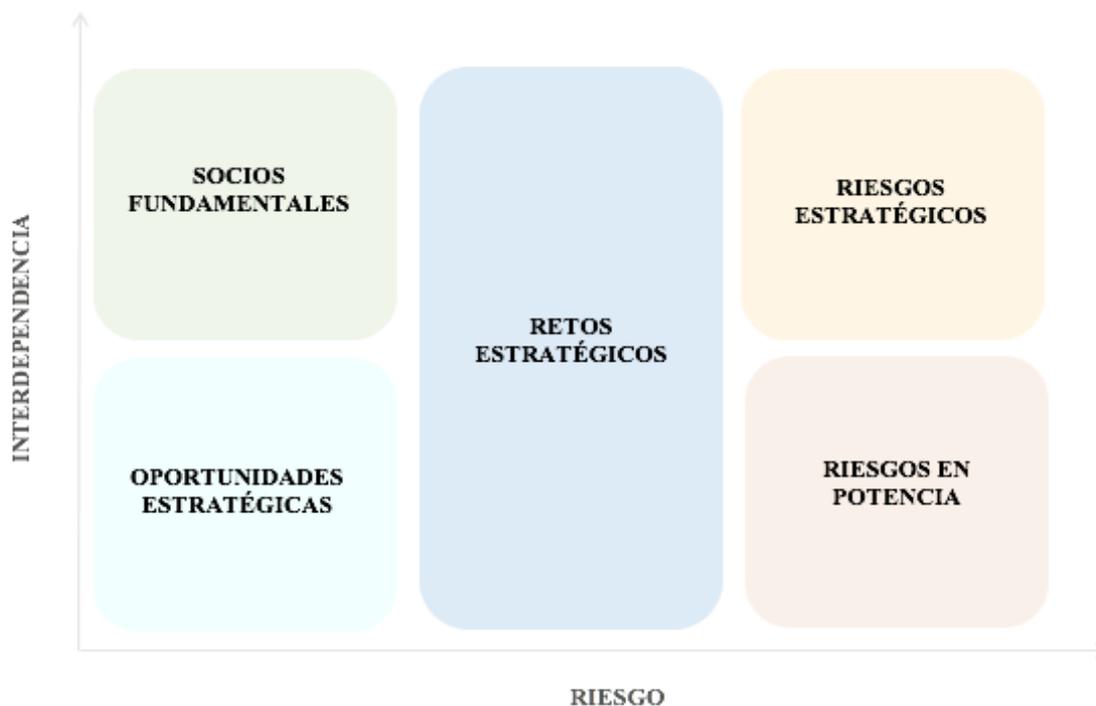
La combinación de ambos valores –nivel de interdependencia y nivel de riesgo– permite situar a los países en los diferentes cuadrantes del mapa (ver Figura 1), otorgándoles una categoría determinada en función de su posición. Concretamente, existen cinco categorías en las que se pueden clasificar a cada uno de los 35 países objeto de análisis:

- Socios fundamentales: en esta categoría se sitúan países con un elevado grado de interdependencia con Japón en inversiones directas –realizadas o recibidas por el país nipón– y bajos niveles de riesgo. Dado que se trata de países de gran estabilidad política y económica con respecto a los cuales Japón realiza o recibe

un gran número de inversiones directas; resulta conveniente el mantenimiento o, incluso, incremento de dichas relaciones de interdependencia.

- Oportunidades estratégicas: se trata de países con un menor grado de interdependencia, pero que mantienen los bajos niveles de riesgo. En este sentido, el alto grado de estabilidad que presentan supone un importante incentivo – además de altamente recomendable – para el aumento y consolidación de las relaciones económicas con dichos países.
- Retos estratégicos: como se puede observar en la figura, son todos aquellos países que se encuentran en la parte central del mapa. Esto es, abarcan los diferentes grados de interdependencia con niveles de riesgo medio. Lo relevante en esta categoría es la especial atención que se debe prestar en todo momento a los índices de riesgo dado que, las decisiones de actuación serán muy diferentes en función de la evolución que experimenten los mismos. Sin embargo, también resulta preciso tener en cuenta que, en caso de mantenerse el riesgo estable, se trata de un conjunto de países con los que Japón tiene grandes oportunidades de inversión. Si bien, al tratarse de un área tan amplia, es cierto que, resultarán más interesantes aquellos países que reflejen un mayor grado de interdependencia.
- Riesgos en potencia: en este cuadrante se sitúan países que, si bien muestran altos niveles de riesgo, las relaciones de interdependencia con Japón son muy escasas. Por tanto, en este caso, bastará con que Japón trate de reducir las relaciones económicas en inversiones directas existentes con estos países; siempre que no compense gestionar dicho riesgo.
- Riesgos estratégicos: se trata de países con altos niveles de interdependencia y de riesgo. Dada la combinación de ambas variables, resulta muy aconsejable la reducción inmediata de las relaciones de interdependencia en inversiones directas con los países situados en este cuadrante. Esto es así porque tanto las inversiones directas realizadas en dichos países como las recibidas por los mismos pueden acabar generando inestabilidad en la economía japonesa.

Figura 1. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos



Fuente: Elaboración propia a partir del trabajo de Arahetes y Steinberg (2014).

Finalmente, se llevará a cabo una metodología analítico-descriptiva para el análisis de la especialización productiva de las empresas japonesas en los principales países de destino –situados en el área de socios fundamentales–. Esto es, se analizará de manera exhaustiva la configuración de los sectores económicos de cada país desde el punto de vista de las inversiones directas –tanto en términos de flujos como de stocks– realizadas por las empresas niponas en los mismos.

1.5. Estructura del trabajo

La presente investigación consta de cinco capítulos principalmente. En el *epígrafe 1. Introducción* se realiza una contextualización del tema objeto de estudio y se enuncian los objetivos que se pretenden con el mismo. Además, se realiza una explicación detallada de la metodología utilizada para la obtención y el posterior análisis de los resultados.

En el *epígrafe 2. Revisión de la literatura* se realiza una breve descripción acerca del comportamiento de las inversiones directas de Japón en el exterior desde finales del siglo XX hasta el año 2016, siendo este último el período en el cual se realiza el presente

trabajo. Además, dada su conexión con el tema objeto de estudio, se plantean diversas teorías que los autores han formulado respecto a los factores que determinan la decisión de localización de las empresas en el extranjero.

En el *epígrafe 3. Inversiones extranjeras directas realizadas por Japón*, en primer lugar, se lleva a cabo un análisis a nivel agregado de las relaciones de interdependencia existentes entre Japón y las principales áreas geográficas. Posteriormente, con los resultados obtenidos en el radar o índice Elcano, se realiza una clasificación de los países en las cinco categorías posibles en función de la posición que ocupan en el mismo. Por último, se realiza análisis individual de los principales países de destino, indicando concretamente la especialización productiva que presentan las empresas japonesas en los mismos.

En el *epígrafe 4. Nuevos horizontes*, se estudian las nuevas perspectivas de inversión en el exterior para las empresas procedentes de Japón, teniendo en cuenta diferentes aspectos como son: las relaciones de interdependencia en inversiones directas existentes, los potenciales países receptores de dichas inversiones, así como el contexto económico, político y social del momento.

En el *epígrafe 5. Inversiones extranjeras directas recibidas por Japón* se realiza una breve descripción acerca del comportamiento del país en la recepción de empresas extranjeras como inversión a lo largo del siglo pasado y de los primeros años del siglo XXI, finalizando la misma en el año al que se refiere el presente trabajo –esto es, 2016–. Por otro lado, tiene lugar, a partir de los resultados obtenidos en el radar Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en entrada de inversiones directas, un análisis de la interdependencia existente entre la economía nipona y los principales países emisores de inversión extranjera directa a dicha economía.

En el *epígrafe 6. Conclusiones*, se recogen los principales resultados extraídos con la realización del presente trabajo, además de futuras líneas de investigación que se derivan del mismo.

Por último, se recoge la bibliografía y las fuentes estadísticas utilizadas para el estudio, así como los anexos que muestran la elaboración del radar de oportunidades y riesgos

estratégicos de Japón en entrada y salida de inversiones directas, además de los gráficos sectoriales de los principales países de destino.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Breve recorrido histórico

Para alcanzar una mayor aproximación a la cuestión objeto de investigación, cabe partir de una definición de las inversiones extranjeras directas (IED). Así, la Quinta Edición del Manual de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (2005:86) las ha definido como:

Una forma de inversión internacional que refleja el objetivo de un residente en una economía (inversor directo) de obtener un interés duradero en una empresa residente en otra economía (empresa de inversión directa).

Ello requiere, no tanto la adquisición de la propiedad, sino un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa localizada en el extranjero (Tokunaga, 1992).

Para el estudio y comprensión del comportamiento de las inversiones extranjeras directas en estos últimos años –fundamentalmente de salida–, resulta conveniente realizar un breve recorrido histórico que sirva como referencia y permita una comparación con respecto al marco actual existente.

En este sentido, previamente al inicio de los años 90, Japón era considerado una de las potencias hegemónicas junto con Estados Unidos. La misma estaba dotada de características especialmente ventajosas en cuanto a la producción, la calidad y la relación empresa-trabajador, entre otras (Vilariño, 2001). Ello hacía que Japón, no sólo fuera competitivo en nuevas actividades industriales, sino que también era competitivo en las actividades tradicionales. Esto es lo que, en los años 90, *Bhagwati* denominó el “*doble abrazo*”. Estas ventajas contribuyeron en gran medida al éxito experimentado por la economía japonesa en términos de crecimiento y modernización en el siglo XX (Calderón y Mortimore, 2000).

La progresiva liberalización de los mercados, sobre todo en la década de 1970, junto con la apreciación del yen frente al dólar derivada del Acuerdo del Plaza de 1985, vio su reflejo en el significativo aumento de las inversiones extranjeras directas japonesas a nivel mundial (Calderón y Mortimore, 2000; Rabanales, 2013). En veinte años, los flujos de

salida de inversiones directas de Japón pasaron de 355 millones de dólares en 1970 a 51 mil millones de dólares en 1990 (ver Figura 2). En este primer momento, los principales destinos para las empresas japonesas eran América del Norte (47'8%), Europa (25'1%) y Asia (12'4%) (Tokunaga, 1992).

No obstante, en los años 90, la economía japonesa cambió de rumbo, entrando en una profunda crisis conocida como la “década pérdida” (*lost decade*), debido principalmente al estallido de la burbuja financiera que tuvo lugar en los años anteriores (Balgar y Dragoi, 2014). Ello desembocó en una drástica paralización de la salida de inversiones desde Japón y, por ende, en una pérdida de competitividad del país. A nivel internacional, Japón pasó del primero al decimosexto puesto durante la década de los 90 (IMD, 1999, citado por Calderón y Mortimore, 2000).

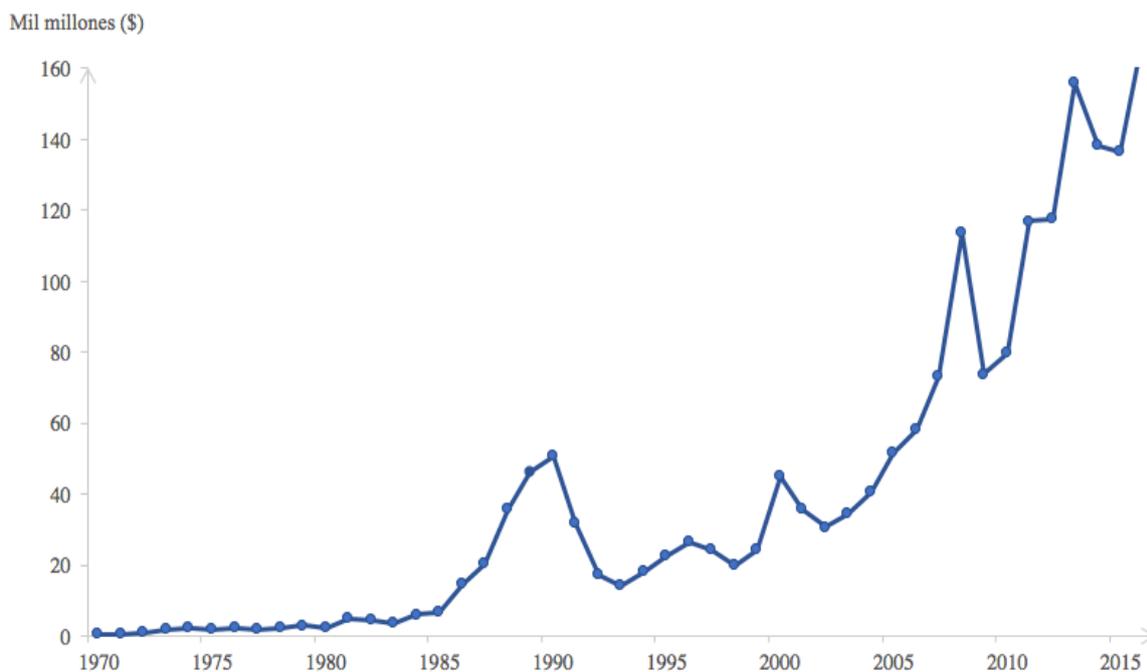
Sin embargo, si bien no a los niveles alcanzados entre 1985 y 1990, a mediados de los años 90, la salida de inversión extranjera directa japonesa empezó a recuperarse. Desde entonces –a excepción del período de crisis económica y financiera mundial, que afectó gravemente a todos los países del mundo– las inversiones extranjeras de Japón hacia el exterior han experimentado un constante crecimiento (ver Figura 1). Hasta tal punto que, según el *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2016*, Japón ocupó el segundo lugar como emisor de inversión extranjera directa en 2015, y el sexto en términos de stock de inversión emitido (UNCTAD, 2016).

Así, cabe destacar principalmente los períodos comprendidos entre 2003 y 2008, así como entre 2011 y 2016 –esto es, antes y después de la crisis financiera mundial respectivamente–; siendo ambos, períodos de expansión de los flujos de salida de inversiones directas de Japón.

En este sentido, según expone Rabanales (2013), existen una serie de causas que motivaron la salida de las empresas japonesas al exterior, convirtiendo a Japón en uno de los principales países emisores de inversiones extranjeras directas. Así, entre las causas externas se encuentran la globalización de los mercados, así como los progresivos cambios en los movimientos de capitales, donde las inversiones extranjeras directas adquirieron una gran importancia. Por otro lado, con respecto a las causas internas cabe destacar –entre otras– el largo período de apreciación del yen, lo que supuso una pérdida

de competitividad para las empresas japonesas y, por tanto, la necesidad de dichas empresas de invertir en el exterior; así como la rigurosa regulación en el mercado laboral, lo que se traducía en elevados costes para las empresas instaladas en Japón y, en consecuencia, en la búsqueda de nuevos mercados que supusieran la reducción de dichos costes.

Figura 2. Flujos de salida de inversiones directas de Japón, 1970-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (1970-2016).

2.2. Teorías de localización de IED

Un sector amplio de la literatura entiende que las inversiones extranjeras directas generan una mayor productividad en el país de destino, desempeñando un papel fundamental en el fomento de su modernización y desarrollo económico. Esto es así dado que, las empresas extranjeras –mediante su establecimiento en el país de destino– contribuyen a la creación de vínculos entre las mismas y las empresas nacionales incorporando su tecnología y know-how, así como sus nuevos productos y procesos (Alfaro *et al.*, 2006).

Debido a la creciente importancia que las inversiones extranjeras directas han adquirido como forma de movimiento de capital y de desarrollo económico, han surgido diferentes

teorías –cuyas posturas no son unánimes– acerca de los posibles factores determinantes en la localización de las empresas en los países receptores (Díaz, 2003; Martínez, 2012). Así, cabe destacar, entre otras, aquellas teorías propias para la determinación de la localización de las inversiones extranjeras directas. Sin embargo, las mismas carecen de un marco analítico en el que fundamentar tal justificación.

Vernon (1966) plantea la “teoría del ciclo de vida del producto”, según la cual, la decisión de la empresa de establecerse en el extranjero viene motivada por la existencia de diferentes fases dentro de la vida útil de un producto. De manera que, en la primera etapa, el producto es nuevo en el mercado nacional, por tanto, la empresa vende el producto en el extranjero vía exportaciones. En la segunda fase, el producto alcanza cierto grado de estandarización, lo que lleva consigo la aparición de competidores que intentan copiar el producto y su tecnología. Finalmente, ante la pérdida de dicha ventaja competitiva por parte de la empresa, ésta decide invertir en el extranjero directamente y así, poder mantener el liderazgo frente a la competencia.

En opinión de Ozawa (1992), la justificación acerca de la localización de las empresas en el extranjero mediante la inversión directa se encuentra en las características de los países menos desarrollados, como son los reducidos salarios o la abundancia de recursos naturales y materias primarias inexploradas. Esta entrada de inversión extranjera directa puede provocar un cambio estructural en el país de destino, dando lugar a un incremento de su renta y una modificación de su demanda nacional. Así, surge el denominado *market-seeking*, un nuevo tipo de inversión extranjera directa centrada en aprovechar las nuevas características humanas y tecnológicas del país receptor.

Por último, el *enfoque ecléctico* o “paradigma OLI” formulado por Dunning (1977) establece la existencia de una serie de ventajas que determinan el establecimiento de las empresas en el país extranjero. Por un lado, las ventajas de propiedad (*ownership advantages*) y de internalización del proceso productivo de la empresa (*internalization advantages*) determinan la presencia de inversiones extranjeras directas en base a una serie de activos intangibles propios de la empresa –nombre de marca, gestión empresarial, desarrollo de tecnología, propiedad intelectual, etc.– que desea proteger y explotar en el extranjero. Por otro lado, las ventajas de localización (*localization advantages*) se basan en aspectos como los costes y la disponibilidad de los factores de producción, el sistema

institucional vigente, el grado de intervención del gobierno en la economía o, la mayor o menor existencia de economías de escala.

3. INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS REALIZADAS POR JAPÓN

Teniendo como presupuesto la significativa desproporción entre las inversiones extranjeras directas realizadas por el país nipón y las recibidas por el mismo y, siendo las primeras muy superiores; en el presente apartado se realiza un análisis exhaustivo de las relaciones económicas existentes entre Japón y el resto de países del mundo –en términos de flujos de salida de inversión extranjera directa– con ánimo de extraer conclusiones sobre las mismas.

De manera que, no sólo se lleva a cabo el estudio por países desarrollado en la metodología, sino también un análisis previo en base a las diferentes áreas geográficas, así como uno posterior relativo a aquellos sectores productivos que resultan más atractivos para las empresas japonesas en los diferentes países en los que se establecen.

Concretamente, a partir de los datos recogidos por el Banco de Japón relativos a los stocks de inversiones directas hasta el año 2015, el porcentaje que representa la acumulación de inversiones recibidas por el país sobre el total de inversiones directas es de un 12'41% frente al 87'59% correspondiente a los stocks realizados. Ello refleja de manera clara el papel fundamental que desempeña la economía japonesa como emisora de inversión directa al resto del mundo.

3.1. Índice por áreas geográficas

En primer lugar, resulta interesante, a la par que conveniente, iniciar el análisis haciendo referencia a la interdependencia económica existente –teniendo en cuenta los niveles de riesgo– entre Japón y los principales núcleos geográficos en términos de salida de flujos de inversión directa en el año 2016. Para ello, se ha considerado oportuno la realización de un índice de oportunidades y riesgos estratégicos similar al diseñado para los países (Arahuetes y Steinberg, 2014), si bien ajustado a las circunstancias concretas que requiere el presente estudio.

En ese sentido, se han seleccionado diez áreas –América del Norte, América Central y del Sur, la Unión Europea, China, el Sudeste Asiático (ASEAN), Oceanía, la India, Rusia, Oriente Medio y África– consideradas altamente significativas en la economía mundial

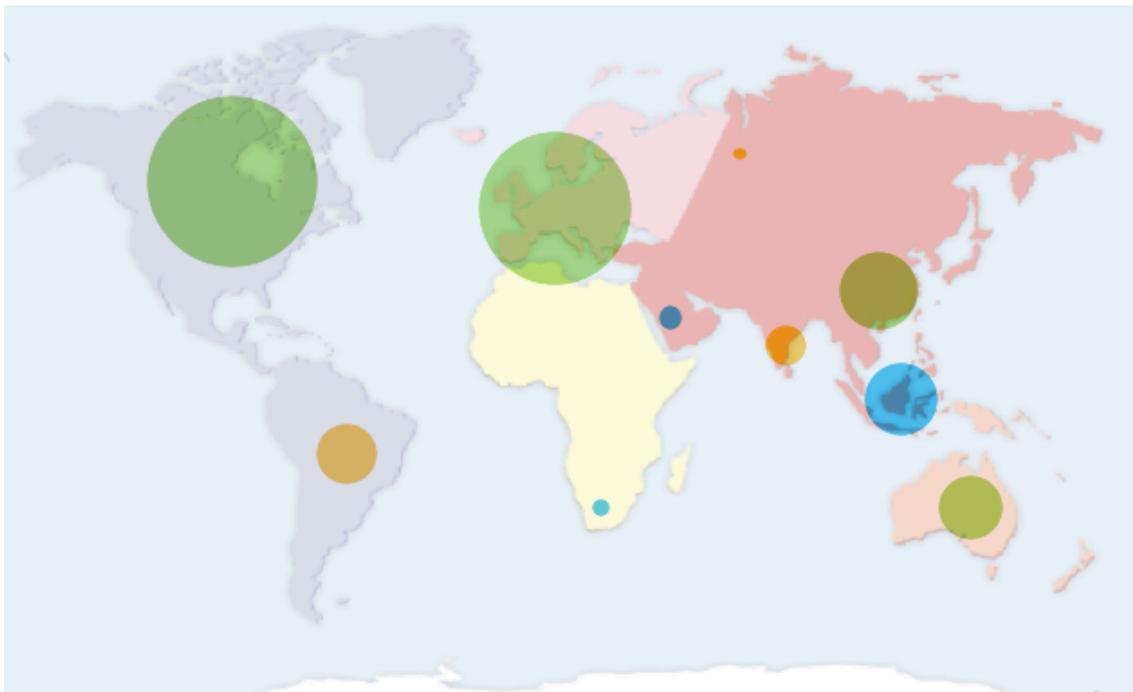
por su peso, tanto a nivel comercial como geográfico; y que representan en su conjunto en torno al 90% de la interdependencia de inversiones directas.

Para cada una de las diferentes zonas –a excepción de los países objeto de análisis individual–, se ha estimado un nivel de riesgo aproximado en base a los datos de riesgo que, según las agencias de calificación –Standard & Poor’s y Moody’s–, corresponden a los países que forman parte de cada región estudiada. Ello queda representado por medio de los diferentes colores, siendo el color verde un índice de riesgo bajo, el color azul un índice de riesgo medio y, finalmente, el color naranja un índice de riesgo alto.

Por otro lado, la obtención del índice de oportunidades y riesgos estratégicos permite inferir el grado de intensidad en las relaciones entre Japón y las específicas zonas geográficas –representado en el tamaño de la burbuja, como se puede observar en el mapa–.

Por tanto, al tratarse de un análisis en términos agregados, los resultados obtenidos permitirán una aproximación a las relaciones existentes entre Japón y las diferentes áreas geográficas en la salida de inversiones directas de las empresas niponas. Será en el epígrafe siguiente cuando se analice el índice de oportunidades y riesgos estratégicos por país, lo que permitirá observar si lo obtenido en el mismo guarda relación o no con este índice por áreas geográficas.

Figura 3. Mapa de salida de inversiones directas de Japón, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón y de agencias de rating (2016).

Así, el gráfico (Figura 3) muestra de manera clara los dos principales destinos de las empresas japonesas –América del Norte y la Unión Europea–, siendo ambos, espacios con reducidos niveles de riesgo. Por tanto, se puede inferir que, en 2016 tanto América del Norte como la Unión Europea, constituyen los socios fundamentales para Japón en materia de inversiones directas. Ello queda reflejado en que, los flujos de salida hacia América del Norte y la Unión Europea –considerados conjuntamente– representan aproximadamente el 70% de las inversiones directas totales realizadas por Japón en el mundo.

Asimismo, existen otras localizaciones con las que Japón también mantiene una alta relación como destino para sus inversiones, si bien el nivel de riesgo difiere en cada una de ellas; lo que debe ser tomado en consideración para las distintas actuaciones que lleve a cabo el país japonés en las mismas.

Así, por un lado, China, aunque con un grado de interdependencia menor que el experimentado por América del Norte y la Unión Europea, su reducido nivel de riesgo y su situación geográfica le podrían permitir convertirse en los próximos años en un socio

fundamental mediante una estrategia de atracción de mayores empresas japonesas a su país. En este sentido, China se ha constituido como el destino más prometedor para la inversión directa de empresas manufactureras japonesas (Rabanales, 2013)

Asimismo, habría que prestar especial atención a las inversiones realizadas en los países del Sudeste Asiático –aquellos que forman parte del ASEAN– ya que, por un lado, pueden existir por parte de Japón incentivos para intensificar las relaciones dada la cooperación política y económica existente con dichos países. Sin embargo, al ser una zona con un nivel de riesgo medio, éste puede verse incrementado o reducido en función de las circunstancias que acontezcan.

Con respecto a Oceanía, al tratarse de una oportunidad estratégica por su estable situación económica y política, así como por sus menores relaciones inversoras con Japón y, dada la cercanía geográfica entre ambos; el país nipón sí debería tratar de dirigir sus inversiones hacia dicho continente, incrementando los flujos de salida.

Por otro lado, considerando el nivel medio de inversiones directas realizadas por Japón en América Central y del Sur –concretamente en Brasil y México– y el mayor riesgo que dichos países presentan, cabe entender que, si bien en el plano teórico sería conveniente reducir las inversiones directas japonesas en estos países; lo cierto es que, Japón es un país de capitalismo avanzado. Ello significa que, su prioridad es la búsqueda de mercados con un tamaño y una capacidad adquisitiva suficientes para la compra de sus productos de alta tecnología; gestionando para ello las incertidumbres y riesgos existentes en los mismos. Así, por ejemplo, se encuentran establecidas en México conocidas empresas automovilísticas como Honda o Nissan (Rabanales, 2013) dado que, precisamente, la mayor parte de las inversiones directas japonesas realizadas en México se dirigen al sector de los equipos de transporte (Guzman, 2015).

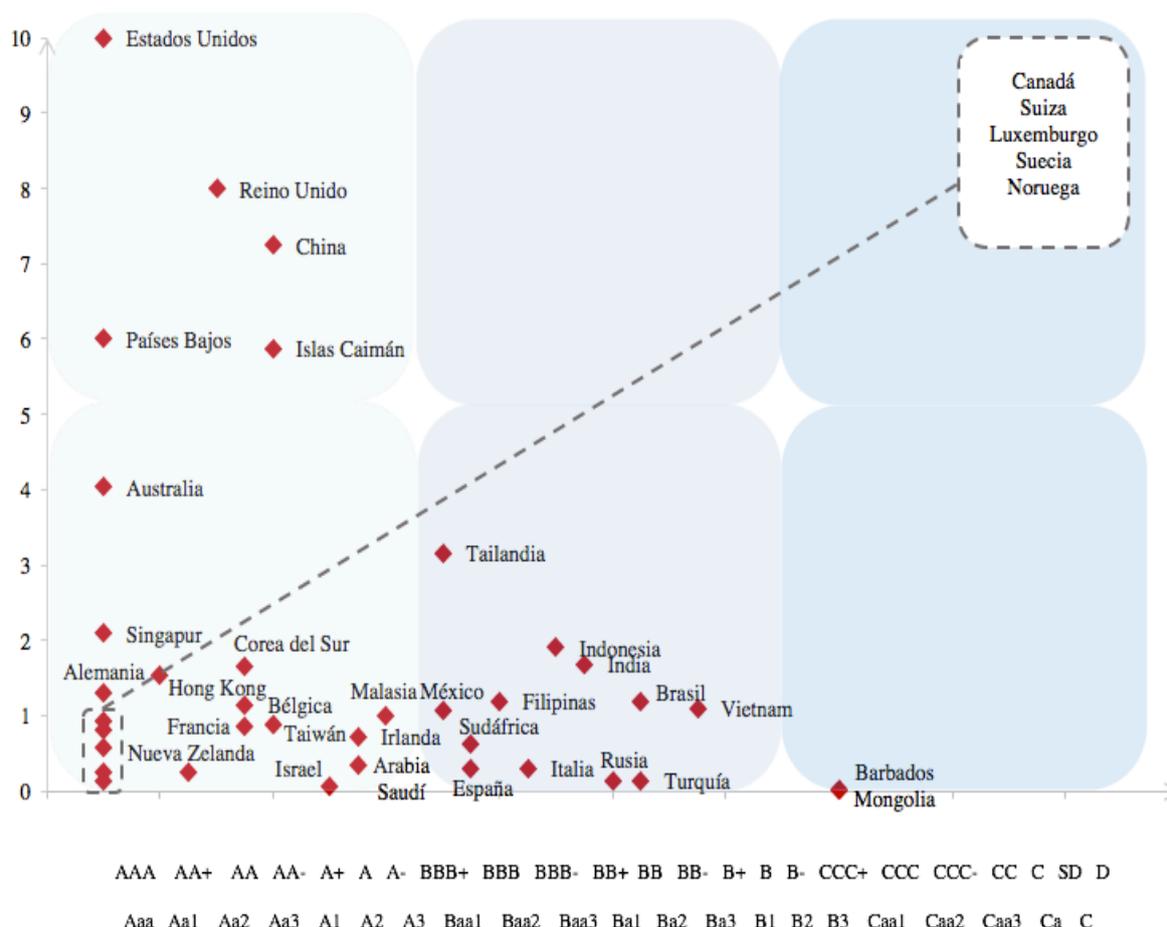
Por último, las restantes áreas –Oriente Medio, Rusia, África e India– resultan poco relevantes dado que, apenas existen relaciones con Japón en inversiones directas y, o bien tienen elevados niveles de riesgo que desaconsejan su establecimiento, o bien cuentan con niveles de riesgo medios que no representan un incentivo para el incremento de dicha inversión.

En definitiva, de los resultados obtenidos se puede extraer como conclusión que, las economías desarrolladas, en cuanto que tienen un amplio mercado, un nivel de renta elevado, además de un alto capital humano y tecnológico –si bien con las particularidades que presente cada una–, suponen una decisión acertada como destino para la localización de las empresas japonesas. Por otro lado, tanto los países pertenecientes al ASEAN como los países de América Central y del Sur, constituyen también un atractivo destino para las inversiones directas japonesas –fundamentalmente de empresas manufactureras–, aunque requieran de una mayor atención en base a los niveles de riesgo que presentan.

3.2. Índice por países

Una vez obtenida una primera aproximación de las diferentes áreas hacia donde se dirigen las inversiones directas de Japón, el siguiente paso consiste en analizar los 35 países con los que se encuentra más intensamente relacionado Japón en cuanto a sus inversiones directas (Figura 4).

Figura 4. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en salida de inversiones directas, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón y de agencias de rating (2016).

En primer lugar, en el área de socios fundamentales se encuentran cinco países: Estados Unidos, Reino Unido, China, Países Bajos y las Islas Caimán². Por tanto, se puede observar cómo los mismos pertenecen a alguna de las áreas determinadas en el apartado anterior como principales receptoras de inversiones directas por parte de Japón –América del Norte, Unión Europea y China–. De ello se puede inferir que, Japón sigue una clara estrategia de localización en países de gran estabilidad –reflejado en las calificaciones de su deuda–, con los que debe mantener sus intensas relaciones de interdependencia.

² Al ser las Islas Caimán un paraíso fiscal sobre el que no se han encontrado datos relativos a los destinos últimos hacia donde se dirigen las inversiones japonesas localizadas en dicho país; ello no permite obtener conclusiones fiables. Por tanto, se ha optado por descartar dicho país del presente análisis.

Sin embargo, entre estos países, también existen algunas diferencias. Como se puede observar en el gráfico, Estados Unidos ocupa una posición predominante; posición que ha mantenido ya desde el siglo pasado, lo que queda reflejado en la cifra de stocks de inversiones directas acumulada hasta el año 2015 (49 billones de yenes). Asimismo, tanto con Estados Unidos como con Países Bajos, existe un proceso de inversiones cruzadas, es decir, de inversiones directas recibidas y realizadas, lo que ha contribuido al elevado grado de interdependencia existente entre dichos países y Japón.

Pero la mayor parte de los países se sitúan en los cuadrantes de oportunidades estratégicas y de retos estratégicos, lo que indica menores niveles de interdependencia económica con el país nipón. En este sentido, en el área de oportunidades estratégicas, cabe destacar la posición de Australia –que ocupa el sexto lugar entre los países con mayor grado de interdependencia en inversiones directas con Japón– dado que, se trata de un país con una muy positiva calificación de su deuda y con un radar superior al resto de países situados en el mismo cuadrante. Por ello, sería recomendable –como ya se mencionó en el apartado anterior– intensificar las relaciones con dicho país, incrementando los flujos de salida de inversiones directas.

Ya en la parte inferior del área de oportunidades estratégicas se encuentran:

- a. Países de la Unión Europea: Alemania, Francia, Bélgica, Irlanda, Suecia y Luxemburgo.
- b. Países europeos no miembros de la Unión Europea: Suiza y Noruega.
- c. Países pertenecientes al ASEAN: Singapur, Taiwán y Malasia.
- d. Países de Oriente Medio: Arabia Saudí e Israel.
- e. Países de la cuenca Asia-Pacífico: Corea del Sur y Hong-Kong.
- f. En Oceanía: Nueva Zelanda.
- g. En América del Norte: Canadá.

Con respecto a los países posicionados como retos estratégicos, cabe tener en especial consideración a Tailandia –país miembro del ASEAN– dado que, su nivel medio de interdependencia económica –que lo sitúa en la séptima posición entre los países receptores de inversiones directas procedentes de Japón– y su nivel medio de riesgo hacen que pueda resultar atractivo incrementar las inversiones en el mismo; ello siempre que, la calificación de su deuda se mantenga o mejore. Aparte de Tailandia, se encuentran en

esta zona países que reciben menores inversiones directas procedentes de Japón y que, en función de su evolución en términos de riesgo, resultará conveniente incrementar o reducir dichas inversiones. Entre ellos, se encuentran fundamentalmente países de Asia –Indonesia, India, Vietnam y Filipinas–, así como de América Central y del Sur –Brasil y México–; además de Sudáfrica, España, Italia, Rusia y Turquía.

Por último, dentro del área de riesgos en potencia, es decir, con altos niveles de riesgo, se encuentran únicamente Barbados y Mongolia, si bien con un grado de interdependencia prácticamente inexistente. También resulta positivo el hecho de que, no existan países en el área de riesgos estratégicos.

Por tanto, se puede concluir que, Japón mantiene una postura conservadora en la elección de sus socios económicos, en tanto que la mayor parte de sus inversiones se dirigen hacia países con alto grado de estabilidad, siendo residuales –o incluso, inexistentes– aquellas localizadas en países con alto riesgo. Asimismo, cabe resaltar la creciente importancia de los países del ASEAN en la recepción de inversiones directas procedentes de empresas niponas, convirtiéndose en destinos especialmente atractivos dada la confianza en su desempeño económico (UNCTAD, 2017).

3.3. Sectores productivos

Teniendo en cuenta los principales países de destino en las inversiones directas de Japón, a excepción de las Islas Caimán –Estados Unidos, Reino Unido, China y Países Bajos– obtenidos mediante la realización del radar de oportunidades y riesgos estratégicos (ver Figura 4); resulta interesante determinar los sectores productivos en los que las empresas japonesas se especializan en cada uno de los países.

3.3.1. A nivel mundial

Como se puede extraer de los datos de stock de inversiones directas realizadas en función de los diferentes sectores económicos, en términos generales, la especialización productiva de las empresas japonesas en los diferentes países en los que invierten es bastante equitativa dado que, el 44% de las mismas se dirige a los sectores manufactureros frente al 56% correspondiente a los sectores no manufactureros. Ello no obsta para que,

considerando cada uno de los países individualmente, cambie la estructura de dicho patrón –como se verá a continuación–.

Esta tendencia de especialización productiva a nivel mundial ha continuado viéndose reflejada en las inversiones directas realizadas en el año 2016, donde el sector manufacturero ha recibido el 35% de las inversiones de las empresas japonesas frente al 65% dirigido al sector no manufacturero. Por tanto, se puede apreciar un ligero distanciamiento entre ambas industrias.

Sin embargo, es preciso mencionar que, el dinamismo productivo de las empresas japonesas en el exterior radica en las manufacturas de alto contenido tecnológico; para lo cual son necesarios también los servicios de financiación, seguros y comercialización propios del sector no manufacturero.

3.3.2. Estados Unidos

En primer lugar, se puede apreciar que, la mayor parte de las empresas japonesas instaladas en el país norteamericano pertenecen a la industria no manufacturera –representando aproximadamente un 65% del total de las inversiones directas realizadas en este país–.

Teniendo en cuenta este dato, si se analizan las dos industrias de manera separada, se pueden extraer conclusiones acerca de los sectores concretos que, en cada una de ellas, tienen mayor relevancia o interés para las empresas de Japón.

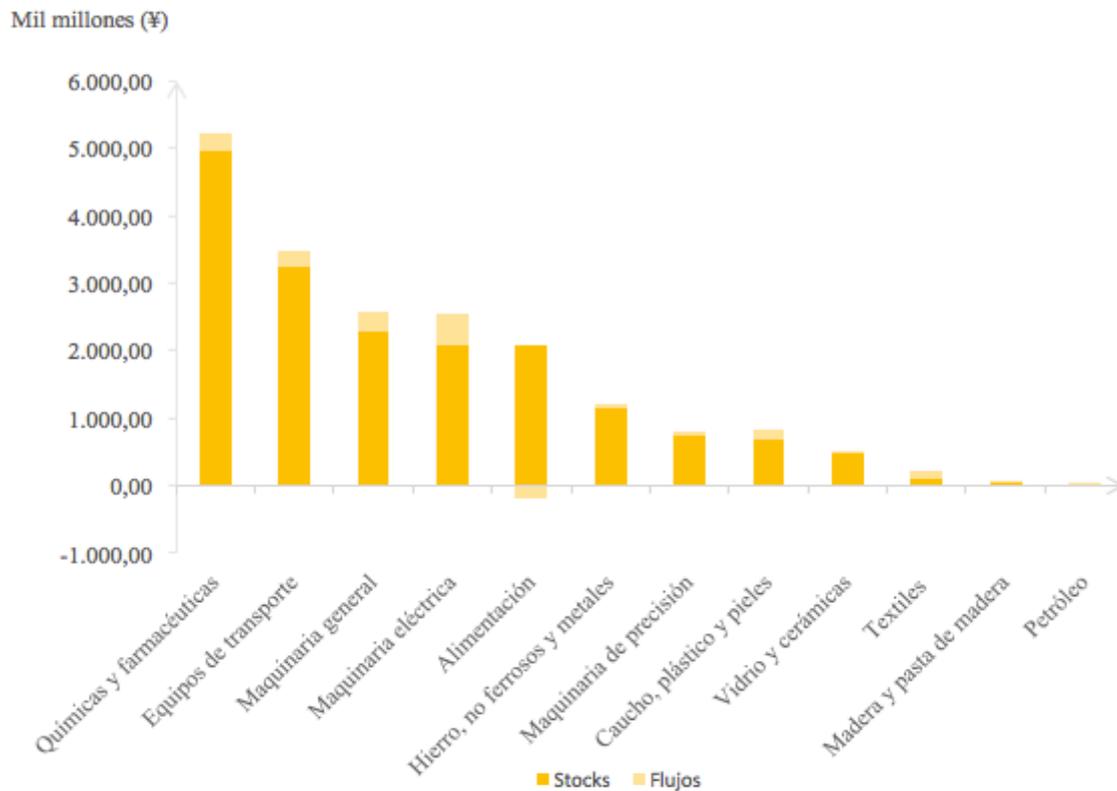
Por un lado, dentro del sector de las manufacturas, cabe destacar –por su elevada cifra de stock de inversiones directas– cinco sectores en los que las empresas japonesas se centran para su establecimiento en Estados Unidos. Estos son: químicos y farmacéuticos, equipos de transporte, maquinaria general y eléctrica y alimentación (ver Figura 5).

Además, concretamente en 2016 han tenido lugar una serie de particularidades. Así, el mayor número de inversiones directas por parte de Japón se ha dirigido hacia el sector de la maquinaria eléctrica, mientras que, se ha producido una desinversión por parte de las empresas en el sector de la alimentación.

Observando el gráfico, cabe resaltar la presencia –si bien en diferente medida– de inversiones directas por parte de Japón en todos los sectores manufactureros de Estados Unidos, siendo residuales el sector textil, el de madera y pasta de madera, y el del petróleo.

Añadido a lo anterior, se trata de un mercado donde el stock de inversiones recibidas hasta la fecha desempeña un papel importante dada su elevada acumulación, y donde los flujos –moderados– del año 2016 acompañan y sostienen la tendencia inversora en la industria. Es por ello que, la mayor parte de las inversiones realizadas en ese año han tenido lugar en los sectores de mayor relevancia para las empresas japonesas en el mercado estadounidense. Todo ello permite inferir la existencia de una industria estable, donde las decisiones inversoras no reflejan relevantes cambios.

Algunos ejemplos de empresas estadounidenses que han sido adquiridas por entidades japonesas como forma de inversión extranjera directa son: *Boston Bionedical* en el sector farmacéutico y *Gavilon Group* en el sector de la alimentación (Rabanales, 2013).

Figura 5. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de EEUU, 2016

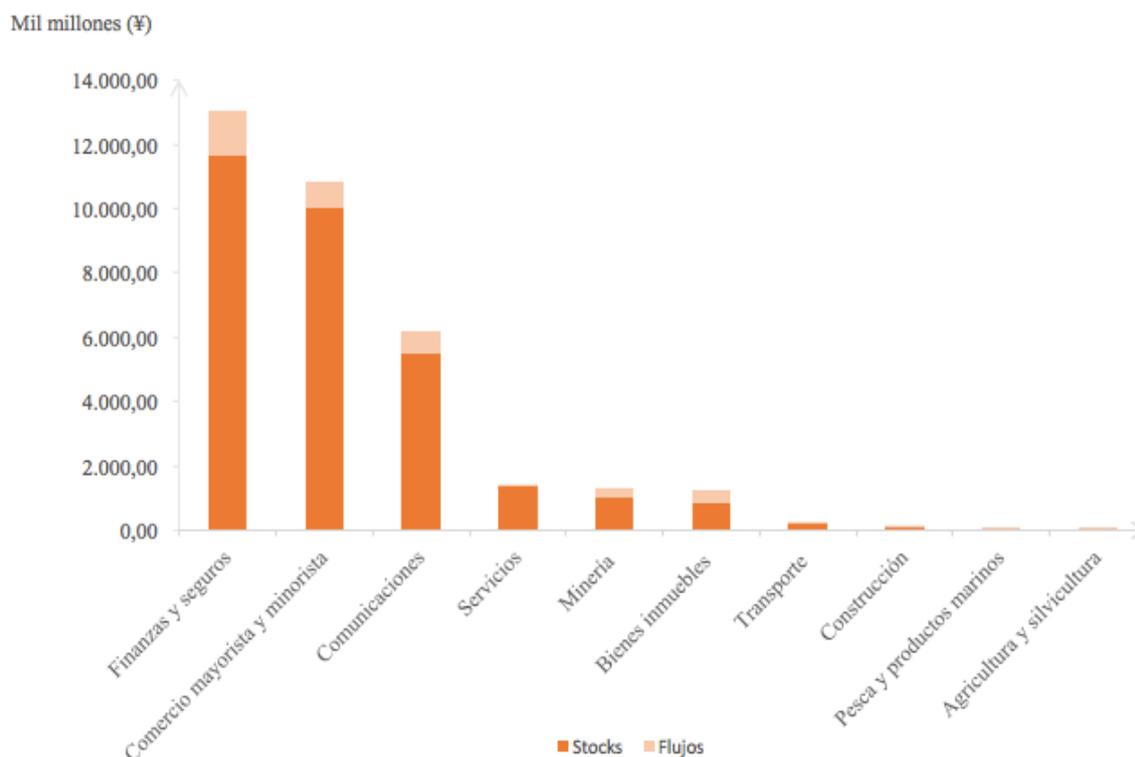
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Por otro lado, con respecto a la industria no manufacturera (ver Figura 6), se encuentran tres sectores predominantes –finanzas y seguros, comercio mayorista y minorista, y comunicaciones–, siendo los restantes prácticamente residuales. Ello queda reflejado en la acumulación de inversiones directas realizadas hasta el año 2015, donde los tres principales sectores representan el 37, 32 y 17% –respectivamente– del total de inversiones directas recibidas en la presente industria. Así, cabe decir que, el grado de especialización que presenta este sector es mucho mayor.

También ocurre en este caso que, la salida de inversiones directas en el año 2016 se dirige hacia aquellos sectores que presentan una mayor relevancia para las empresas niponas en Estados Unidos. Por lo que, los mismos contribuyen a incrementar el grado de especialización en dichas industrias, en detrimento de aquellos sectores que resultan poco atractivos para las inversiones japonesas.

En este sentido, la empresa *Sprint Nextel* del sector de las telecomunicaciones y el grupo *Delphi Financial* en el sector financiero, fueron también adquiridas por empresas japonesas en el mercado norteamericano (Rabanales, 2013).

Figura 6. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de EEUU, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

3.3.3. Reino Unido

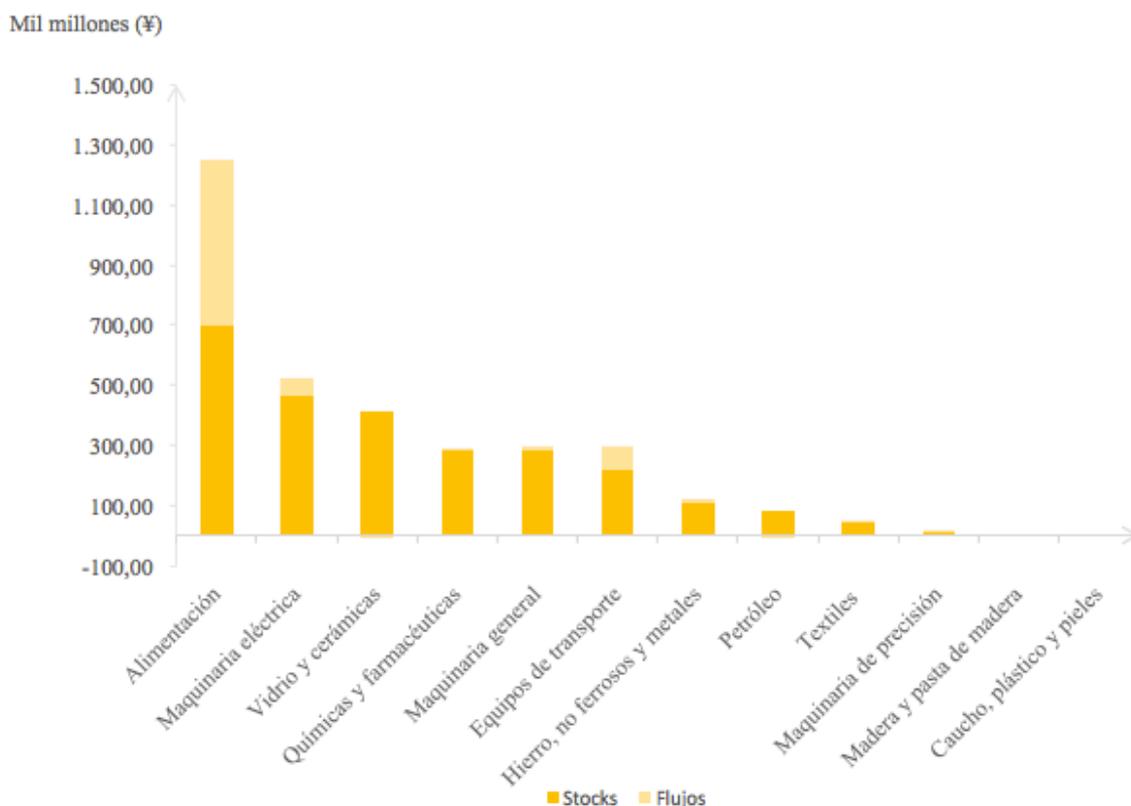
En el Reino Unido, se puede observar que, la industria no manufacturera ha tenido mayor importancia para las empresas japonesas –con un 74% de las inversiones directas realizadas en el país hasta el año 2015–. Dicha tendencia también se ha mantenido en el año 2016, recibiendo este sector el 83% de las inversiones directas realizadas por el país nipón en el mercado anglosajón.

En este sentido, respecto de la industria de las manufacturas (ver Figura 7) cabe decir que, si bien los sectores que reciben mayor número de inversiones directas desde Japón son: alimentación, maquinaria eléctrica y, vidrio y cerámicas; existe una notable diferencia

entre el sector de la alimentación y el resto de sectores. Esto es así –fundamentalmente– porque en el año 2016, los flujos de inversiones directas dirigidas a las empresas de alimentación han representado el 77% del total de inversiones realizadas en ese año en el sector manufacturero.

Sin embargo, es importante destacar que, el peso que tienen el sector de maquinaria eléctrica y de vidrio y cerámicas se debe a las inversiones que las empresas japonesas han realizado en estas industrias hasta el año 2015; ya que, los flujos recibidos en 2016 en estos sectores han sido reducidos o, incluso nulos. Asimismo, se aprecia que, en Reino Unido hay dos sectores –el sector de la madera y pasta de madera, y el sector del caucho, plástico y pieles– que no han recibido inversiones directas procedentes de empresas niponas, por lo que, resultan poco atractivos para las mismas.

Figura 7. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Reino Unido, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

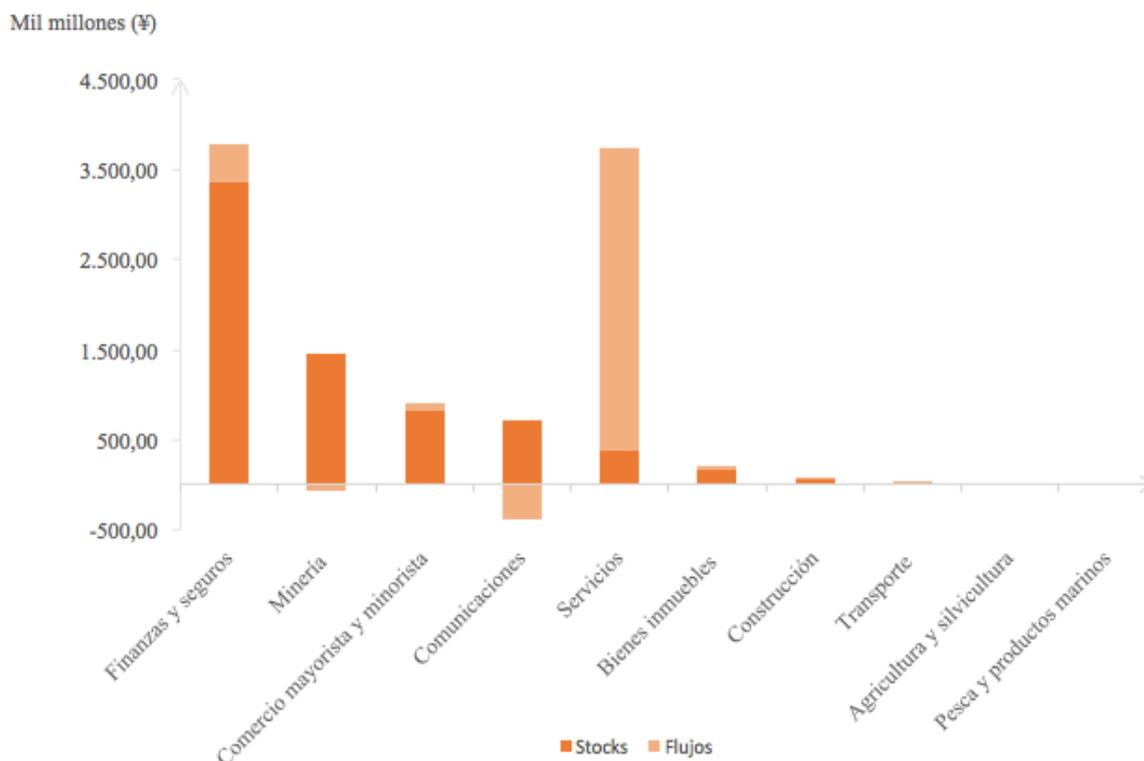
En lo relativo a la industria no manufacturera (ver Figura 8) –más importante en este país en cuanto a la recepción de inversiones directas japonesas, como ya se ha mencionado anteriormente–, resulta relevante resaltar el papel que desempeña el sector de las finanzas y los seguros, donde las inversiones directas realizadas hasta la fecha por las empresas nacionales de Japón constituyen el 44% de las inversiones no manufactureras totales realizadas en Reino Unido.

Asimismo, al mercado financiero y asegurador le siguen otros tres sectores, relevantes por su cifra de stock de inversiones directas. Estos son: minería, comercio mayorista y minorista, y comunicaciones. No obstante, el peso de los mismos se ha visto reducido en el año 2016 dado que, o bien ha tenido lugar una desinversión –muy llamativo en el caso de las comunicaciones– o bien el número de flujos recibidos ha sido inapreciable.

Por otro lado, parece interesante lo ocurrido en el sector servicios dado que –de manera inversa a lo que se ha presentado con el sector financiero y asegurador–, en el año 2016 ha tenido lugar una masiva entrada de inversiones directas en dicho sector por parte de las empresas japonesas, llegando a representar el 95% del total de inversiones realizadas en el sector no manufacturero en ese año. Mientras que, las inversiones que se habían realizado hasta la fecha en el sector servicios eran muy reducidas.

Por último, también en este mercado aparecen dos sectores –el sector de la agricultura y silvicultura y el sector de la pesca y los productos marinos– en los que las inversiones directas procedentes de Japón resultan inexistentes; algo que ocurría de manera similar en Estados Unidos.

Figura 8. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Reino Unido, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Sin embargo, existe una diferencia destacable con Estados Unidos y, es que, en el mercado anglosajón se han podido apreciar notables cambios con respecto a la decisión de localización de las inversiones japonesas en los diferentes sectores –como queda reflejado con el repunte experimentado en ambas industrias; en un caso, por el sector de la alimentación y en otro caso, por el sector servicios–.

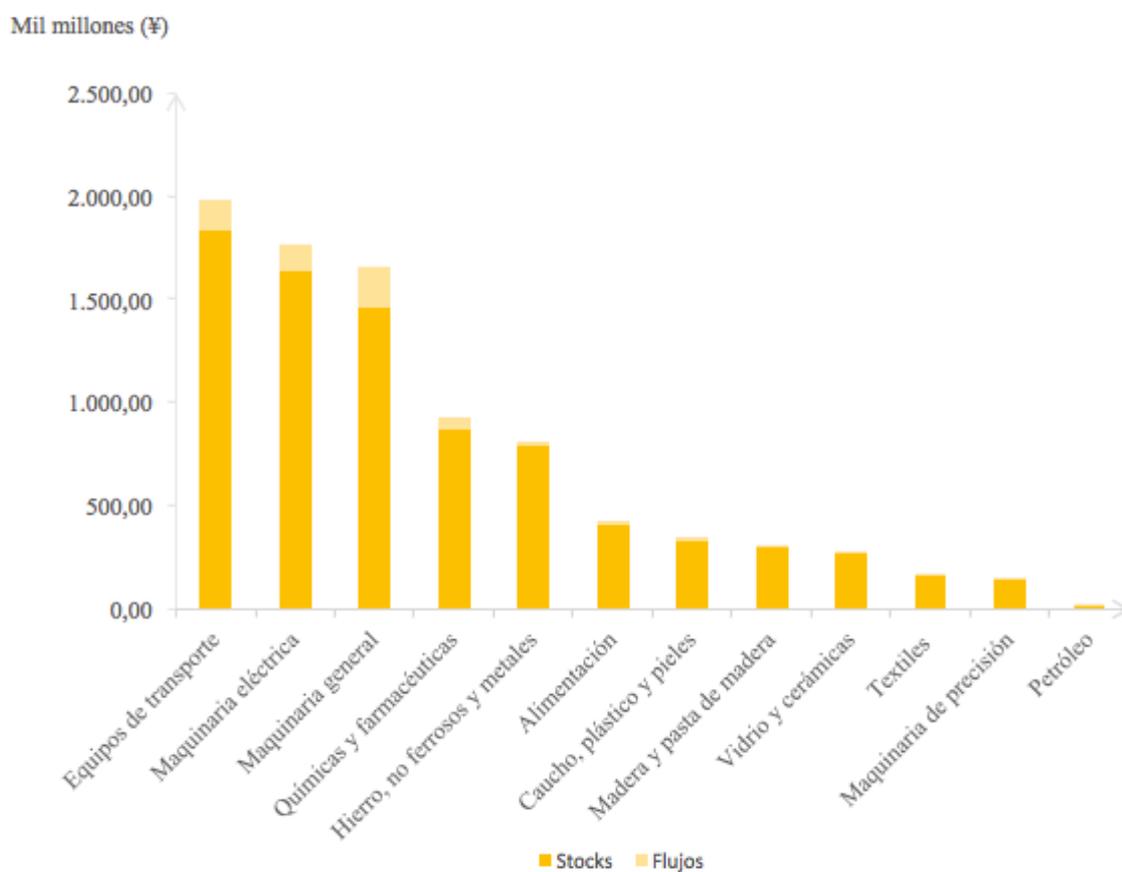
3.3.4. China

En primer lugar, cabe destacar el notable cambio que tiene lugar en China respecto a lo que venía sucediendo en Estados Unidos y Reino Unido y, es que, los datos muestran que China es un país receptor de inversiones directas japonesas dirigidas en su mayoría a empresas del sector manufacturero –lo que representa el 66% de las inversiones directas recibidas frente al 34% correspondiente a las inversiones en la industria no manufacturera–.

Por otro lado, reflejando precisamente esa mayor importancia del sector de las manufacturas, se puede apreciar el gran número de inversiones directas que las empresas japonesas han realizado en tres sectores fundamentalmente (ver Figura 9): equipos de transporte, maquinaria eléctrica y maquinaria general. En este sentido, los flujos de salida de inversiones directas hacia el país chino en el año 2016 se han concentrado en un 78% en los tres sectores anteriores.

Aparte de los sectores predominantes, también resulta preciso mencionar otros dos sectores por encontrarse en una posición de mayor relevancia respecto a los restantes sectores –hablando en términos de recepción de inversiones directas–. Concretamente, estos son el sector de los químicos y farmacéuticos y el sector del hierro, no ferrosos y metales.

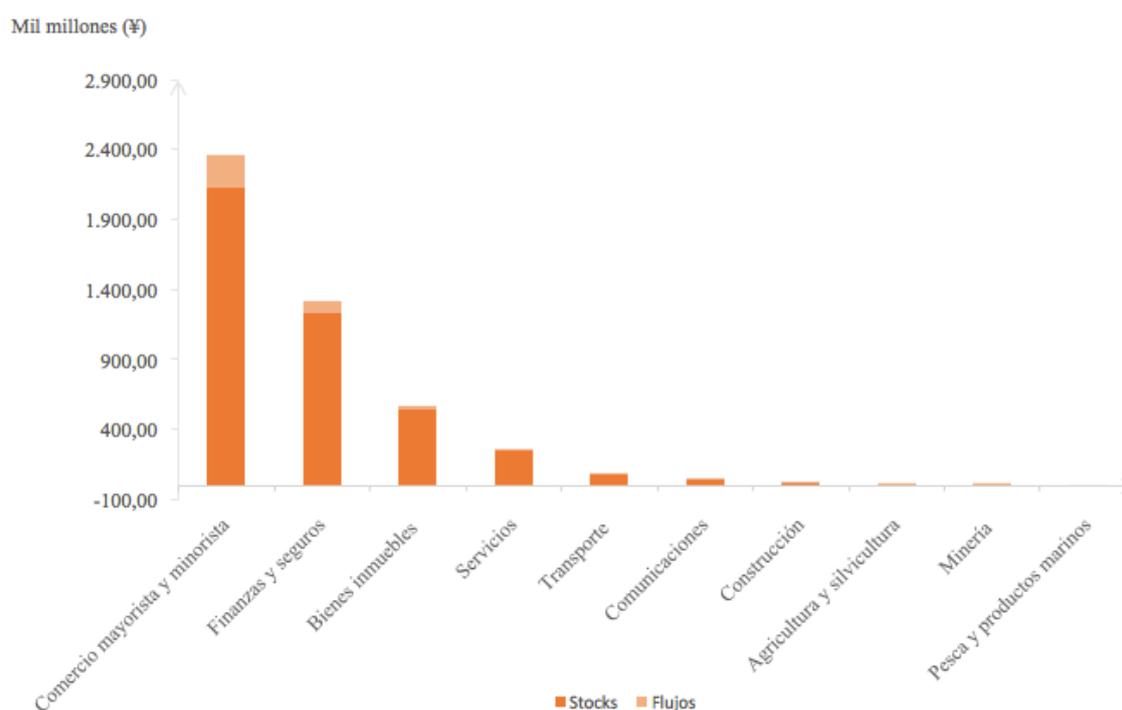
Figura 9. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de China, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

En cuanto a las inversiones directas realizadas en la industria no manufacturera (ver Figura 10), cabe destacar la existencia de cuatro sectores receptores de las mismas – comercio mayorista y minorista, finanzas y seguros, inmobiliario, y servicios. Así, el grado de concentración de inversiones directas que, de manera conjunta, representan estos cuatro sectores, es de un 95%. De manera que, cabe concluir que, los demás sectores apenas reciben inversiones directas por parte de las empresas nacionales de Japón – representado en el 5% restante–.

Figura 10. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de China, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Realizando una comparación con Estados Unidos, si bien ha quedado expuesta la diferente especialización productiva que presenta cada uno de los diferentes países –no manufacturera en Estados Unidos y manufacturera en China–, se aprecia una similitud en el patrón de comportamiento de las inversiones directas japonesas en ambos sectores.

Esto es, la industria no manufacturera en China presenta un alto grado de concentración de inversiones directas procedentes de Japón en los sectores antes

mencionados; mientras que, en el sector manufacturero se puede apreciar un alto grado de diversificación de dichas inversiones dado que, las mismas se encuentran presentes – en mayor o menor medida– en todos los sectores.

De la misma manera, existe una clara desproporción entre los flujos y stocks de inversiones directas recibidas en China. Esto es, la cantidad de inversiones directas realizadas por Japón en el año 2016 resulta reducida en comparación con las elevadas cifras acumuladas de stock que presenta el país chino; siendo, además, los principales sectores en las respectivas industrias los receptores de dichos flujos de salida. Ello es reflejo de una mayor estabilidad en las decisiones de especialización productiva por parte de las empresas japonesas en este país, donde las inversiones realizadas en 2016 contribuyen al mantenimiento de la tendencia existente.

3.3.5. Países Bajos

En un Informe publicado por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), se indica que la inversión directa japonesa en dicho país viene motivada –entre otras razones– por la favorable regulación existente en torno a las empresas de tenencia de valores extranjeros (ETVE). Un ejemplo de ello ha sido la empresa *Mitsubishi Heavy Industries*, la cual ha establecido su sede central en el país neerlandés. Por tanto, haciendo una referencia concreta a cada uno de los sectores, cabe extraer una serie de conclusiones.

En primer lugar, del mismo modo que han presentado los demás países occidentales analizados –Estados Unidos y Reino Unido–, la industria no manufacturera de los Países Bajos recibe un mayor número de inversiones directas por parte de las empresas japonesas. Concretamente, en el año 2016 dicha diferencia ha marcado un claro distanciamiento en el grado de especialización productiva en cada uno de los sectores; dado que, el 90% de las inversiones directas procedentes del país nipón se han dirigido a la industria no manufacturera.

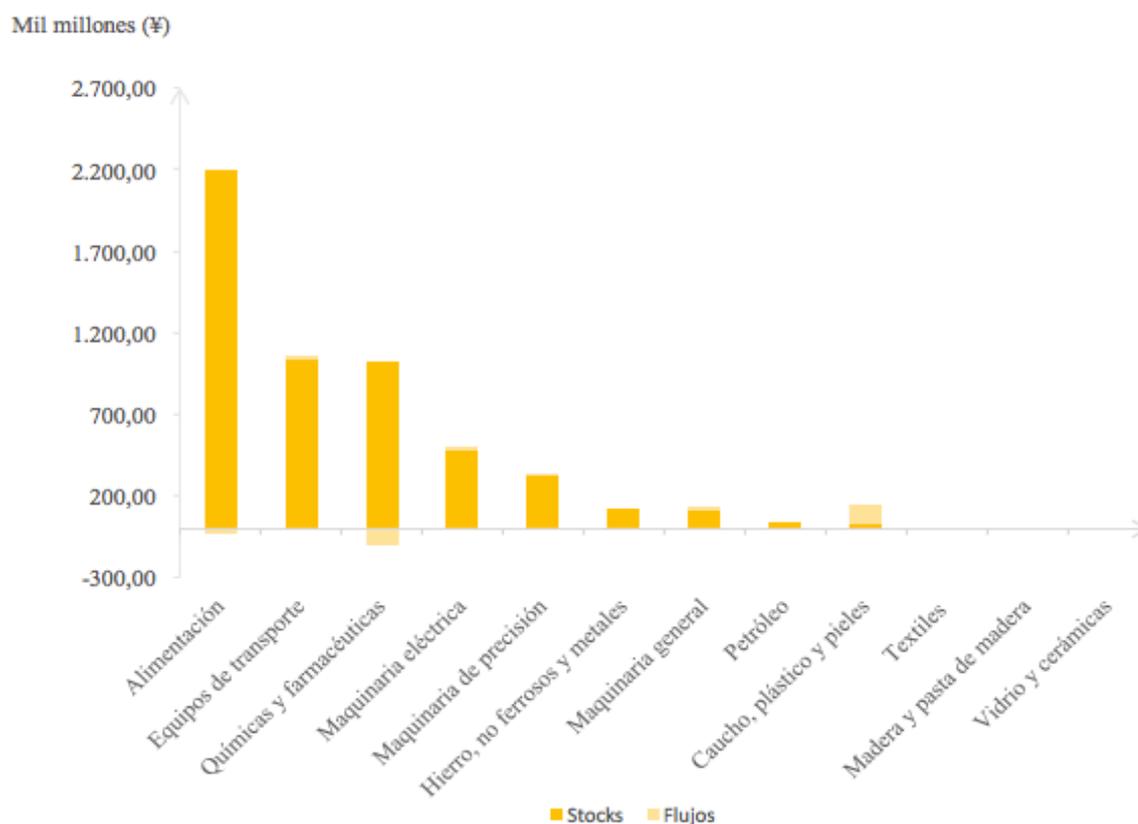
Sin embargo, analizando cada uno de los sectores de manera separada, se puede concluir que, existen tres sectores predominantes en el mercado de las manufacturas (ver Figura 11). Estos son: el sector de la alimentación, el de equipos de transporte, y el de químicos y farmacéuticos. Si bien es cierto que, el sector de la alimentación presenta –de manera

clara– una mayor relevancia en la recepción de inversiones directas por parte de Japón, concentrando el 40% del stock acumulado hasta el año 2015. Además, aparecen de nuevo sectores que no cuentan con presencia nipona, a saber –textiles, madera y pasta de madera, y vidrio y cerámicas–.

Pero los datos del año 2016 reflejan notables cambios merecedores de una especial atención. Así, los flujos de entrada de inversiones directas japonesas en el sector han sido muy reducidos, concentrándose en su mayor parte –y sorprendentemente– en el sector del caucho, plástico y pieles; dado que hasta entonces, se trataba de un sector con apenas presencia de entidades japonesas. Asimismo, han tenido lugar desinversiones en sectores consolidados, como es el caso del sector de la alimentación y el de los químicos y farmacéuticos. Sin embargo, ambos continúan teniendo una clara relevancia dado que, su cifra acumulada de inversiones sigue siendo elevada.

En definitiva, se puede apreciar que, al menos en el año 2016, se ha producido un cierto cambio de orientación en la localización de las inversiones directas procedentes de empresas japonesas en el sector manufacturero de los Países Bajos.

Figura 11. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Países Bajos, 2016



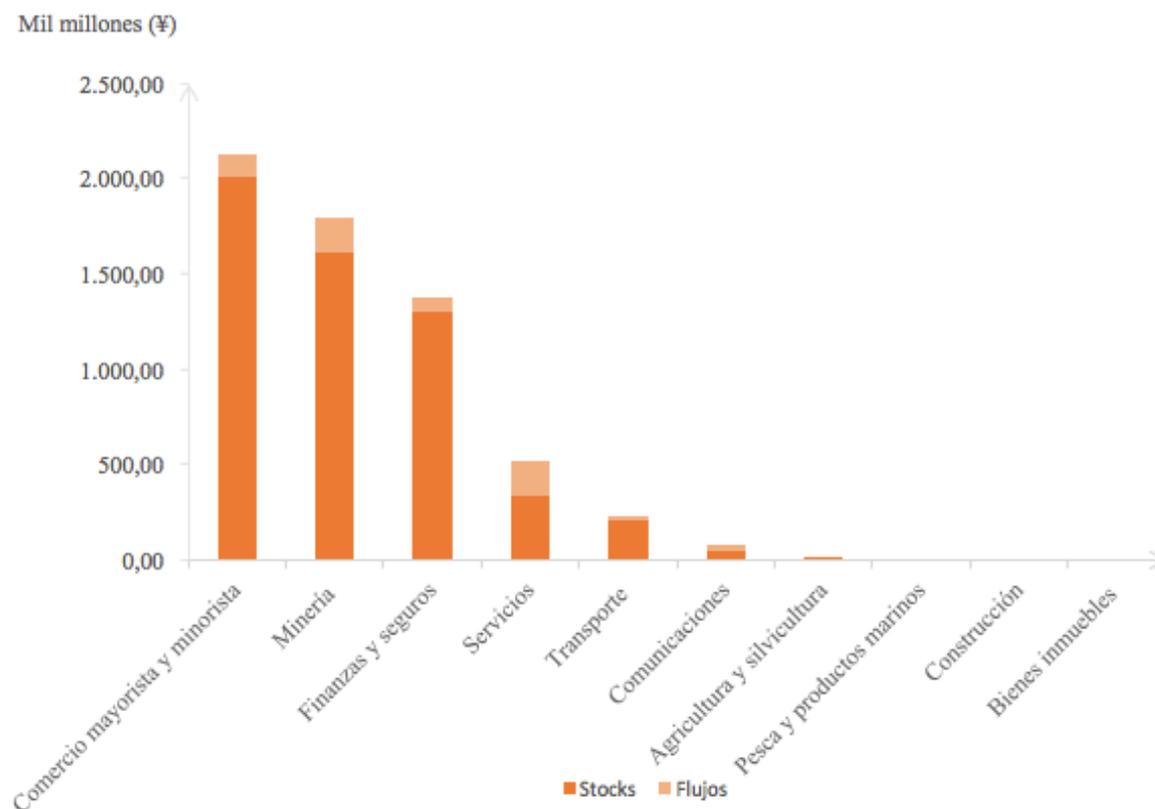
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Con respecto al mayor número de inversiones directas llevadas a cabo en la industria no manufacturera (ver Figura 12), cabe destacar como principales sectores, el comercio mayorista y minorista, la minería, así como las finanzas y los seguros; los cuales representan el 31, 25 y 21% –respectivamente– sobre el total de inversiones directas realizadas hasta el año 2015 por Japón en la presente industria.

Además de la posición que ocupan estos tres sectores, tanto a nivel de flujos como de stocks de inversiones directas, es preciso resaltar el aumento de inversiones niponas experimentado en el año 2016 por el sector servicios que, junto con el sector de la minería, concentran el 64% del total de inversiones que, en ese año, han ido dirigidas a la presente industria.

También en este sector existen mercados que, parece resultan poco atractivos para las empresas japonesas dado que, no existen inversiones directas al respecto. Este es el caso del sector inmobiliario, la construcción, la pesca y los productos marinos, así como la agricultura y silvicultura.

Figura 12. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Países Bajos, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Por último, las inversiones directas de Japón en los Países Bajos reflejan un grado de concentración elevado, en el sentido de que, las mismas se dirigen a unos pocos sectores. Así, en la industria manufacturera, el sector de la alimentación, el de equipos de transporte, y el de químicos y farmacéuticos concentran en torno al 80% del stock de las inversiones realizadas en este mercado. De la misma manera, el sector del comercio mayorista y minorista, la minería, y el sector financiero y asegurador representan conjuntamente el 75% de las inversiones recibidas desde Japón por la industria no manufacturera.

Por tanto, si bien dicho patrón ya se había venido presentando en el sector no manufacturero de los demás países analizados; el mismo ha supuesto cierto cambio con respecto a las manufacturas dado que, en dicho sector, existía un mayor grado de diversificación por parte de las inversiones directas de empresas japonesas.

4. NUEVOS HORIZONTES

Dados los resultados obtenidos en el epígrafe anterior en relación con el radar de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en la salida de inversiones directas al exterior, conviene realizar un estudio más exhaustivo acerca de las oportunidades de inversión con las que cuenta la economía japonesa y en las que, por tanto, podría centrar su estrategia en los próximos años. Por tanto, en este apartado se pretende analizar de manera individualizada las características de los diferentes países –concretamente Australia y Tailandia– que, en atención a los niveles de flujos y stocks de inversión directa recibidos por Japón, así como a sus niveles de riesgo, han resultado más atractivos como potenciales destinos para un futuro incremento de la inversión directa nipona.

Asimismo, aparte de los dos países mencionados, conviene realizar –desde una perspectiva general– una proyección acerca del futuro comportamiento de las inversiones directas de Japón en el exterior, teniendo en cuenta tanto sus relaciones de interdependencia con los demás países como el contexto político, económico y social del momento.

4.1. Australia

En primer lugar, en el radar (ver Figura 4) se ha podido observar que, Australia es un país que se encuentra posicionado en la esquina superior izquierda del área de oportunidades estratégicas –esto es, con un considerable grado de interdependencia con la economía japonesa en términos de inversión directa y un bajo nivel de riesgo–. Por ello, de lo expuesto se puede inferir que, se trata de un país con el que sería altamente recomendable que Japón intensificara sus relaciones inversoras.

Esto es así porque, por un lado, existe un nivel suficientemente consolidado de inversiones directas japonesas recibidas por el país, lo que refleja no sólo el interés de las empresas niponas en el sector económico australiano, sino también la fuerte acogida que han recibido las empresas japonesas y su efectiva adaptación a las prácticas empresariales características del país australiano. Por otro lado, la alta calificación de su deuda por parte de las agencias de rating corrobora la estabilidad económica, política y social con la que cuenta el país; hecho que incide significativamente en la decisión de localización de las

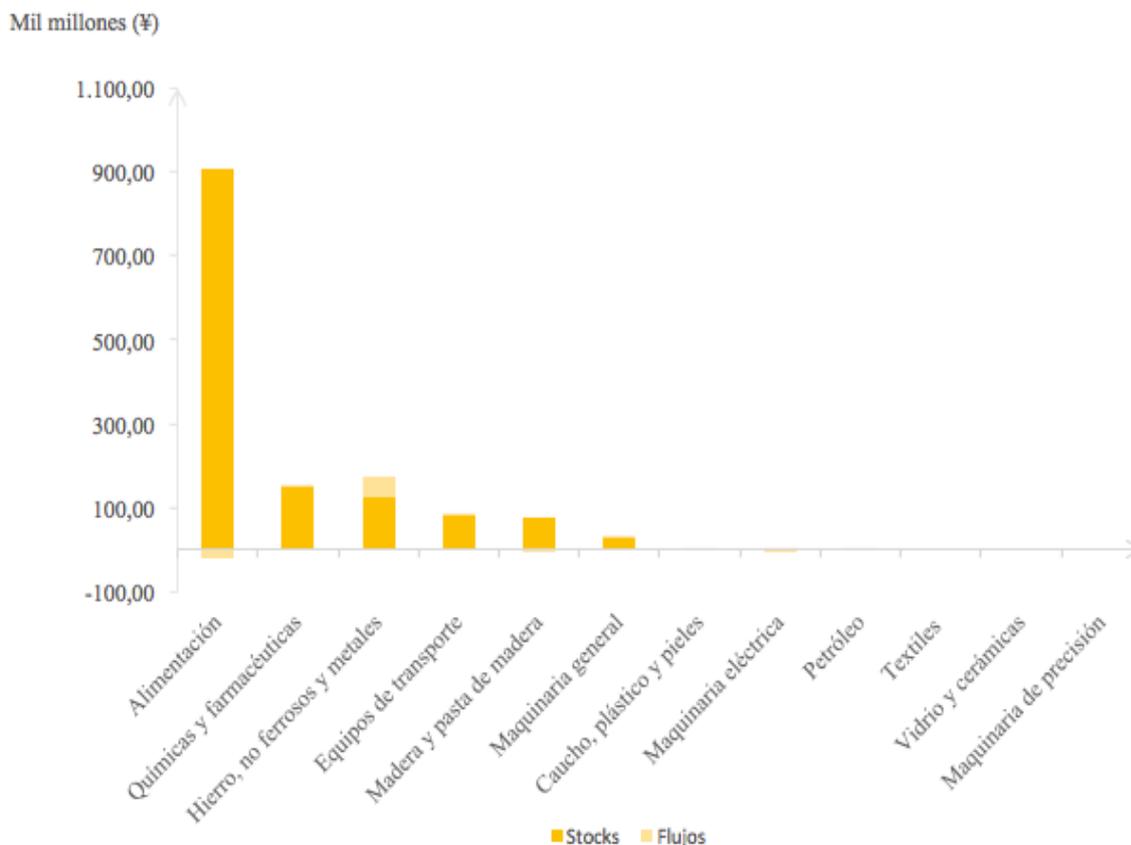
empresas en el extranjero. Todo ello, añadido a la cercanía geográfica existente entre ambos países –lo que se traduce generalmente en una reducción de costes, así como en una mayor facilidad a la hora de entablar relaciones políticas y económicas–, suponen, por tanto, importantes incentivos para el incremento de dichas inversiones.

En lo que respecta a la especialización productiva de las empresas japonesas en el sector económico australiano, primero cabe observar que, existe un claro interés por parte de las empresas procedentes de Japón en las inversiones en el sector no manufacturero. Ello queda reflejado en que, tanto el 83% del stock de inversiones directas como el 90% de los flujos de inversiones directas, corresponden a dicho sector. Por lo tanto, se trata de una tendencia que, no sólo ha venido teniendo lugar en años anteriores, sino que se mantiene en el tiempo.

A pesar de la menor inversión directa realizada en el sector manufacturero, cabe resaltar –principalmente– el sector de la alimentación y el sector del hierro, no ferrosos y metales (ver Figura 13). En relación con el sector de la alimentación, resulta relevante el alto grado de especialización alimentaria que presentan las empresas niponas en Australia en comparación con los demás sectores de la industria manufacturera. Así, este sector muestra un grado de concentración del 66% con respecto al stock de inversiones directas japonesas dirigidas al sector manufacturero (esto es, 905 mil millones de yenes). Por otro lado, también parece destacable el papel que ha tenido el sector del hierro, no ferrosos y metales en el año 2016, donde la mayor parte de las inversiones directas procedentes de Japón se han destinado al mismo.

Con respecto a los demás sectores, en el gráfico se puede observar su escasa importancia para las empresas japonesas e incluso, la inexistencia de inversión directa en gran parte de los mismos, entre los que se encuentran el sector de la maquinaria de precisión, el de vidrio y cerámicas o el textil.

Figura 13. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Australia, 2016



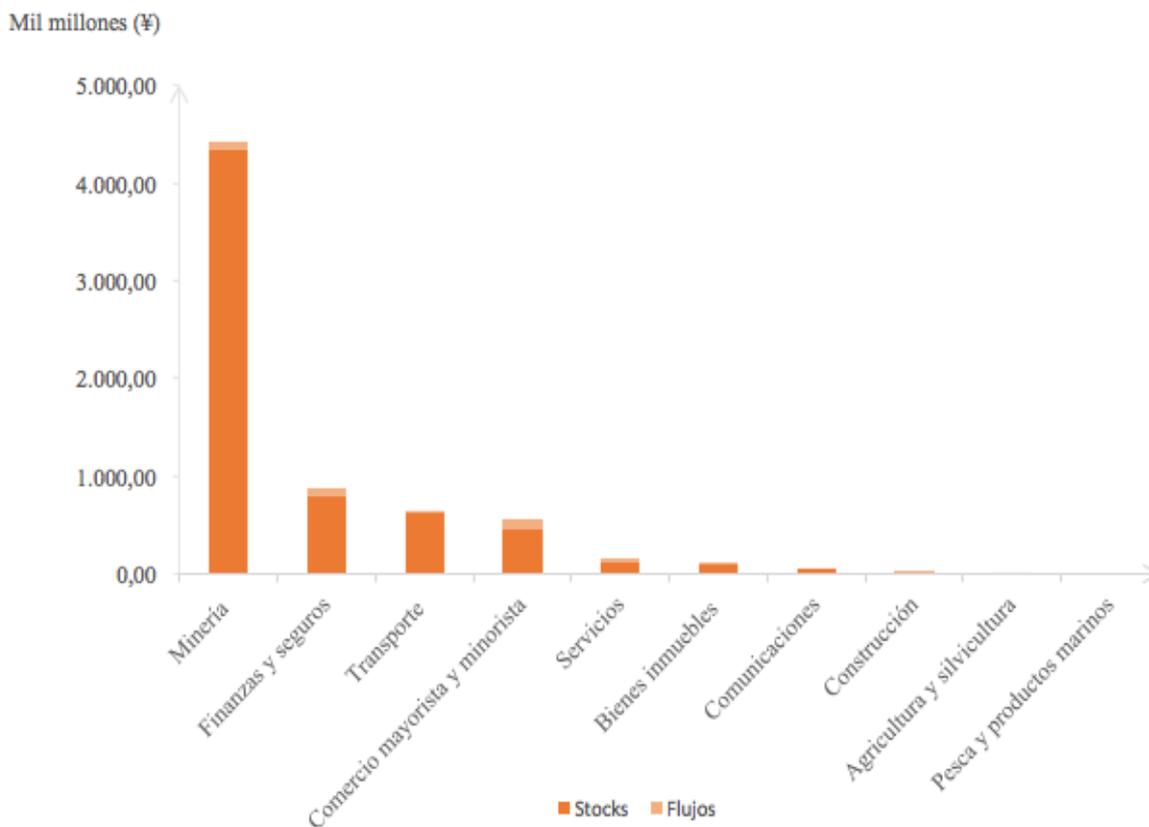
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Sin embargo, como ha quedado expuesto anteriormente, Japón es un país claramente emisor de inversiones directas no manufactureras en Australia. Por tanto, prestando una mayor atención a dicha industria (ver Figura 14), el sector de la minería refleja una posición predominante como destino de inversiones directas procedentes de empresas nacionales de Japón –representado en el 65% que, del total de inversiones directas acumuladas hasta el año 2015 dirigidas al sector no manufacturero, recibe la minería (4.340 mil millones de yenes)–. De nuevo, los restantes sectores parecen poco atractivos para las empresas japonesas dada la escasa o inexistente inversión directa en los mismos.

Por otro lado, en cuanto a las inversiones directas realizadas en 2016, si bien han sido relativamente reducidas, las mismas se han dirigido a tres sectores fundamentalmente; siendo estos el sector de la minería, el de las finanzas y los seguros, y el de comercio

mayorista y minorista. Por lo que, se aprecia una mayor diversificación en la localización de las inversiones directas en los diferentes sectores de la industria no manufacturera.

Figura 14. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Australia, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Con todo lo expuesto, se puede apreciar en ambas industrias un alto grado de concentración de las inversiones directas en los sectores predominantes –en un caso, el sector de la alimentación y en otro caso, el sector de la minería–. Por ello, quizá sería interesante para las empresas japonesas explorar nuevas oportunidades de inversión en otros sectores, alcanzando así un mayor grado de diversificación de sus inversiones directas en la industria australiana. Asimismo, resultando el sector no manufacturero más atractivo como destino para las inversiones directas niponas, con una cifra de stock acumulado de 6.682 mil millones de yenes; puede resultar aconsejable para las empresas de Japón invertir en nuevos mercados dentro de la industria dado que, puede llegar a

producirse cierta saturación en el sector de la minería, al encontrarse ya muy consolidado en términos de recepción de inversiones directas procedentes de la economía japonesa.

En este sentido, las inversiones directas de Japón podrían ir dirigidas a aquellos sectores destinatarios de un mayor número de inversiones en comparación con los demás. Estos son: el sector financiero y asegurador, el de transporte y el del comercio mayorista y minorista. Concretamente, el sector de las finanzas y los seguros, así como el sector del comercio mayorista y minorista, han experimentado en el año 2016 una mayor recepción de inversiones directas procedentes de Japón, reflejado en el 24% de inversiones que cada uno de ellos concentra sobre el total de inversiones directas que el sector no manufacturero ha recibido en ese año.

Por tanto, dicho suceso podría repetirse en los próximos años, acompañado de un aumento de las inversiones directas en las manufacturas con capital tecnológico; dando lugar a una nueva tendencia de especialización productiva de las empresas japonesas a la hora de establecerse en la industria económica de Australia.

Finalmente, cabe resaltar que, dicha oportunidad de inversión encuentra su apoyo en la recuperación que, según el *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2017*, Australia ha experimentado en los flujos de entrada de inversiones directas extranjeras con respecto al descenso sufrido en el período entre 2013 y 2015 (UNCTAD, 2017).

4.2. Tailandia

Por otro lado, el índice o radar de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en salida de inversiones directas (ver Figura 4) había permitido posicionar a Tailandia en el área de retos estratégicos, caracterizándose dicho país por tener un considerable grado de interdependencia en inversiones directas con Japón –ocupando el séptimo lugar entre los 35 países más intensamente relacionados con el país nipón–, así como un nivel de riesgo medio.

Con respecto a la oportunidad de intensificar las inversiones directas japonesas en dicho país, cabe tener en cuenta que, los países del ASEAN –entre los que se encuentra Tailandia– han experimentado en los últimos años un notable incremento en la recepción

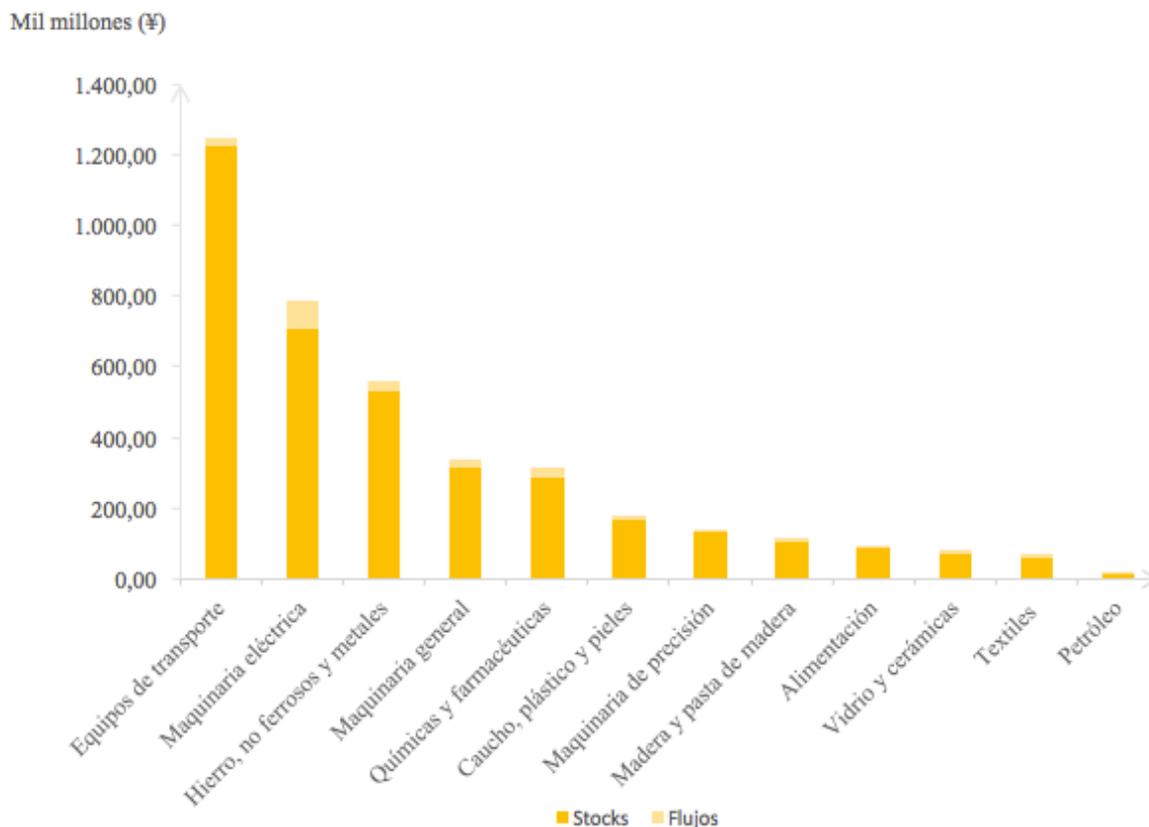
de inversiones directas procedentes de Japón. Concretamente, el potencial de crecimiento del mercado local, así como la mano de obra barata son algunas de las razones que hacen a este país especialmente atractivo como destino para las empresas japonesas – fundamentalmente manufactureras– (Rabanales, 2013).

Como se infiere de lo anterior, la mayor parte de las empresas procedentes de Japón que se establecen en Tailandia pertenecen al sector manufacturero. Ello queda reflejado en la cifra de flujos y stocks de inversiones directas niponas dirigidas al sector manufacturero de Tailandia, que representan el 67 y 63% respectivamente del total de inversiones directas realizadas por Japón en dicho país.

Por tanto, con respecto a la industria manufacturera (ver Figura 15), se observa una gran diversificación dada la presencia de empresas japonesas en todos los sectores pertenecientes a la misma; si bien el volumen de inversiones directas recibidas difiere notablemente entre ellos. En este sentido, siendo el sector de los equipos de transporte predominante, también cabe destacar el sector de la maquinaria eléctrica, el del hierro, ferrosos y metales, el de la maquinaria general, así como el de los químicos y farmacéuticos. Así, estos cinco sectores concentran en torno al 80% de las inversiones directas –ya sea en términos de flujos o de stocks– dirigidas desde Japón hacia la industria manufacturera.

Sin embargo, es cierto que, en comparación con otros países, la cifra de inversiones directas realizadas por empresas manufactureras de Japón en este país aún no es elevada –a saber, 1.224 mil millones de yenes–. Por ello, parece que continúan habiendo incentivos para la inversión en los cinco sectores principales, caracterizados por su alto contenido tecnológico.

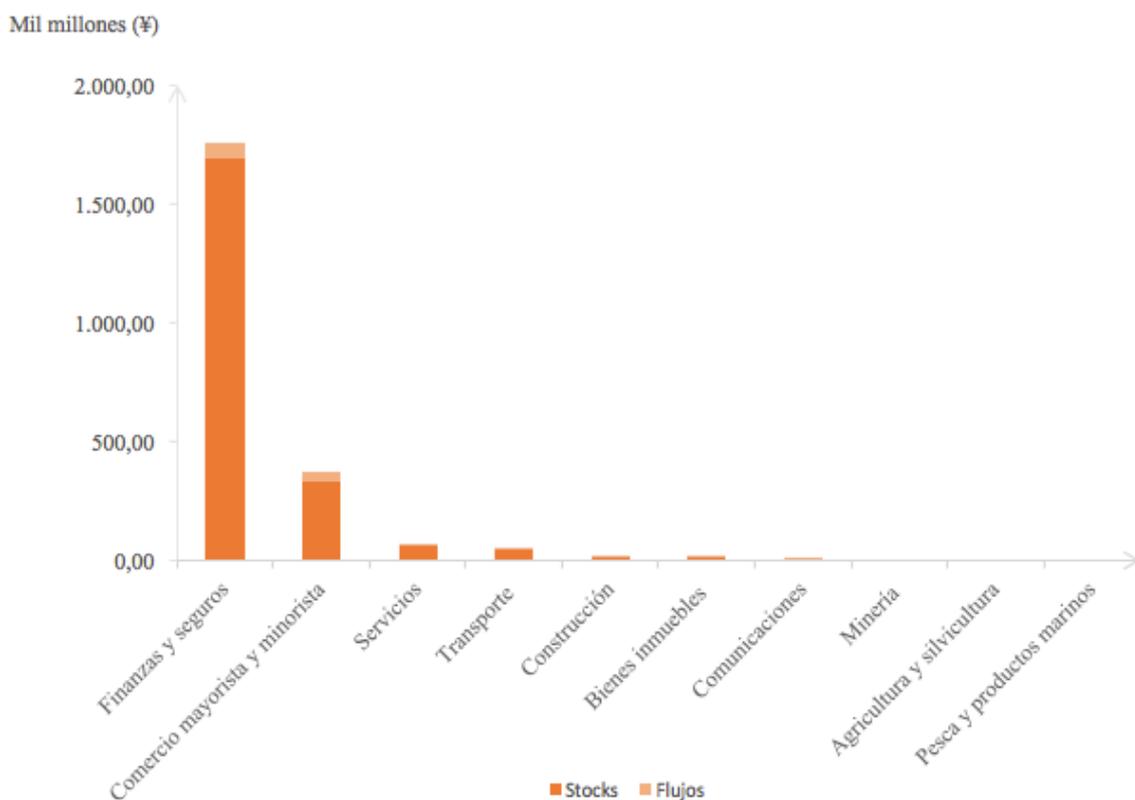
Figura 15. Inversiones directas de Japón en el sector manufacturero de Tailandia, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Por otro lado, como se puede observar en el gráfico (ver Figura 16), el patrón de comportamiento de las empresas japonesas en la industria no manufacturera de Tailandia es completamente distinto al analizado en el sector manufacturero. De esta manera, existe un alto grado de concentración de las inversiones directas japonesas en el sector de las finanzas y los seguros, reflejado en el 77% que las mismas representan sobre el total de inversiones directas acumuladas que las empresas no manufactureras han realizado en dicho país. Además, se aprecia una presencia –si bien todavía escasa– de las empresas procedentes de Japón en el sector del comercio mayorista y minorista; el cual también podría experimentar en los próximos años un incremento de los flujos de entrada de inversiones directas niponas.

Figura 16. Inversiones directas de Japón en el sector no manufacturero de Tailandia, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón (2016).

Todo lo anterior es así dado que, como ya se ha mencionado en ocasiones anteriores, tanto el sector de las finanzas y los seguros como el sector del comercio mayorista y minorista, se complementan con los sectores manufactureros con alto contenido tecnológico, entre los que se encuentran el sector de los equipos de transporte, el de la maquinaria eléctrica, el del hierro, ferrosos y metales, el de la maquinaria general, así como el de los químicos y farmacéuticos.

En definitiva, es en los sectores mencionados donde existen grandes oportunidades de inversión por parte de las empresas japonesas, de manera que, se intensifiquen las relaciones con dicho país, sin olvidar la especial atención que merece la evolución de su nivel de riesgo para las futuras actuaciones.

4.3. Perspectivas generales

Desde un punto de vista más general, cabe analizar otros horizontes a los que Japón también debe prestar especial atención. En primer lugar, respecto de sus socios económicos –Estados Unidos, Reino Unido, China y Países Bajos–, Japón debe mantener las intensas relaciones de interdependencia existentes en términos de salida de inversiones directas. Así, cabe destacar que, se trata de países desarrollados y, por tanto, con capacidad adquisitiva y con un tamaño de mercado que los convierten en atractivos como destino para las inversiones de las empresas japonesas, caracterizadas por su alta tecnología. En relación con lo expuesto, la encuesta de 2017 de la UNCTAD ha reflejado que, el sector de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) es un sector sobre el que las economías desarrolladas buscan atraer inversión extranjera directa (UNCTAD, 2017). Por tanto, Japón, dado su elevado potencial tecnológico, resulta un país adecuado para el establecimiento de sus empresas de comunicaciones en dichos países.

Sin embargo, el contexto político también desempeña un importante papel en las decisiones de localización de las inversiones directas. En este sentido, como recoge la UNCTAD (2017:1):

La salida del Reino Unido de la Unión Europea, los pasos dados por el Gobierno de los Estados Unidos para abandonar el Acuerdo de Asociación Transpacífico y renegociar acuerdos comerciales clave como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y las elecciones en Europa han aumentado la incertidumbre.

Por otro lado, los países asiáticos –principalmente los del ASEAN– avanzan con fuerza como receptores de inversiones directas japonesas. Ello supone una gran oportunidad de inversión para Japón, no sólo por la cercanía geográfica y las similitudes culturales que hagan más fácil el establecimiento de relaciones económicas y comerciales, sino también por la existencia de un mercado que permita la localización de empresas manufactureras intensivas en capital tecnológico.

5. INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS RECIBIDAS POR JAPÓN

A pesar de la notable diferencia existente entre los flujos de entrada y de salida de inversiones directas de Japón, caracterizándose, por tanto, por ser un inversor directo neto; en los últimos años ha tenido lugar un incremento de los flujos de entrada de inversiones directas en el país japonés. Por ello, resulta interesante realizar una breve descripción de la recepción de inversiones directas por parte de Japón a lo largo de los años, concretamente entre 1970 y 2016. Además de, llevar a cabo un análisis –si bien menos exhaustivo– de los principales países emisores de inversiones directas hacia Japón, haciendo uso de nuevo del radar de oportunidades y riesgos estratégicos.

Por tanto, el primer hecho del que se debe partir es que, el gobierno japonés había mantenido hasta la década de los 70 una política restrictiva de las inversiones extranjeras directas y; es sobre todo en el año 1973, cuando comienza la progresiva liberalización de los mercados. Sin embargo, en ese momento dicha liberalización tuvo un escaso efecto en el incremento de la entrada de inversiones directas en Japón (Froot, 1991).

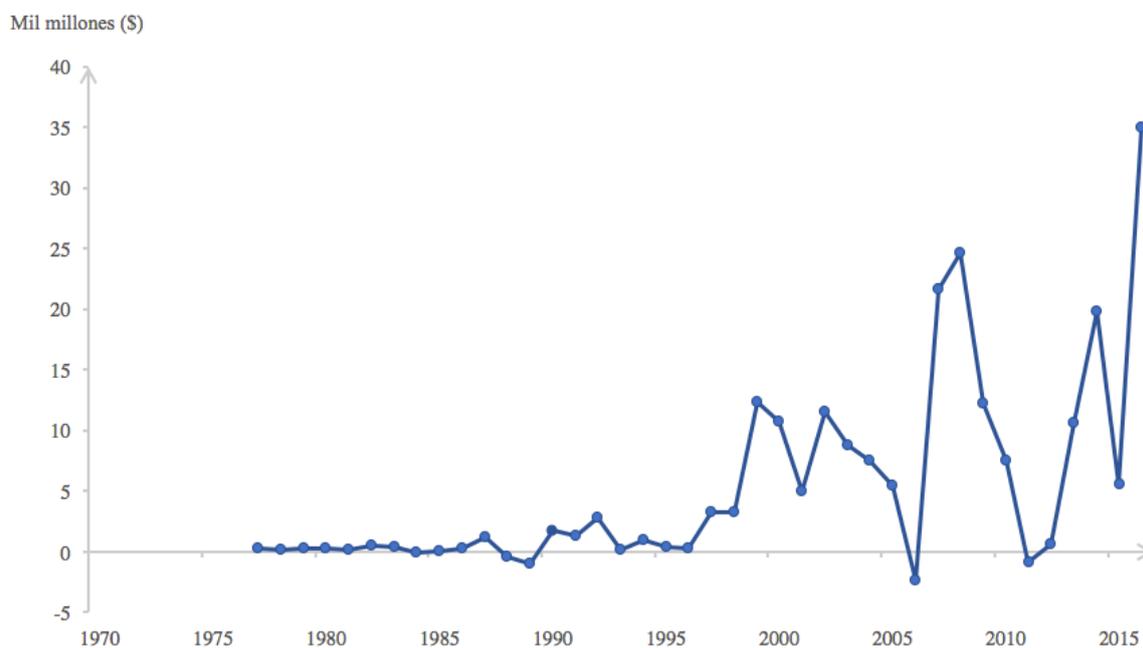
Ya a partir de 1985, tienen lugar significativos cambios en los movimientos de capitales, donde adquieren una gran importancia las inversiones extranjeras directas (Balgar y Dragoi, 2014). Con ello, Japón continúa con su proceso de liberalización y desregulación en materia de inversiones extranjeras directas.

Así, se pueden destacar tres períodos fundamentalmente en la expansión de los flujos de entrada de inversiones directas en Japón (ver Figura 17). En primer lugar, el período comprendido entre 1995 y principios de siglo, siendo el primer incremento significativo de la entrada de inversiones directas en Japón. Posteriormente, tras una fuerte caída en el año 2006, Japón experimenta un drástico aumento en la recepción de dichas inversiones en los años 2007 y 2008 –coincidiendo con el inicio de la crisis financiera mundial–. Sin embargo, los efectos de la crisis tuvieron su reflejo a partir del año 2009 que, unido a la catástrofe natural del año 2011, dieron lugar a una importante reducción de las inversiones directas recibidas por Japón. Ya en 2012, las entradas directas de Japón volvieron a presentar valores positivos, si bien muy reducidos (UNCTAD, 2013).

En este momento, también resulta preciso mencionar el programa iniciado por el primer ministro Shinzo Abe, conocido como “Abenomics”. Esto es así dado que, uno de los objetivos de las reformas estructurales planteadas es la promoción de la entrada de inversiones extranjeras directas en Japón (Hoshi, 2018).

Finalmente, en el año 2016 –período de referencia del presente trabajo– se puede observar el gran aumento de inversiones directas experimentado por el país nipón, lo que supone el nivel más alto hasta entonces alcanzado. Sin embargo, las inversiones extranjeras directas recibidas por Japón siguen sin lograr los niveles existentes en los demás países desarrollados. Muestra de ello es la ausencia de Japón en la clasificación de las 20 principales economías receptoras de inversión extranjera directa (UNCTAD, 2017).

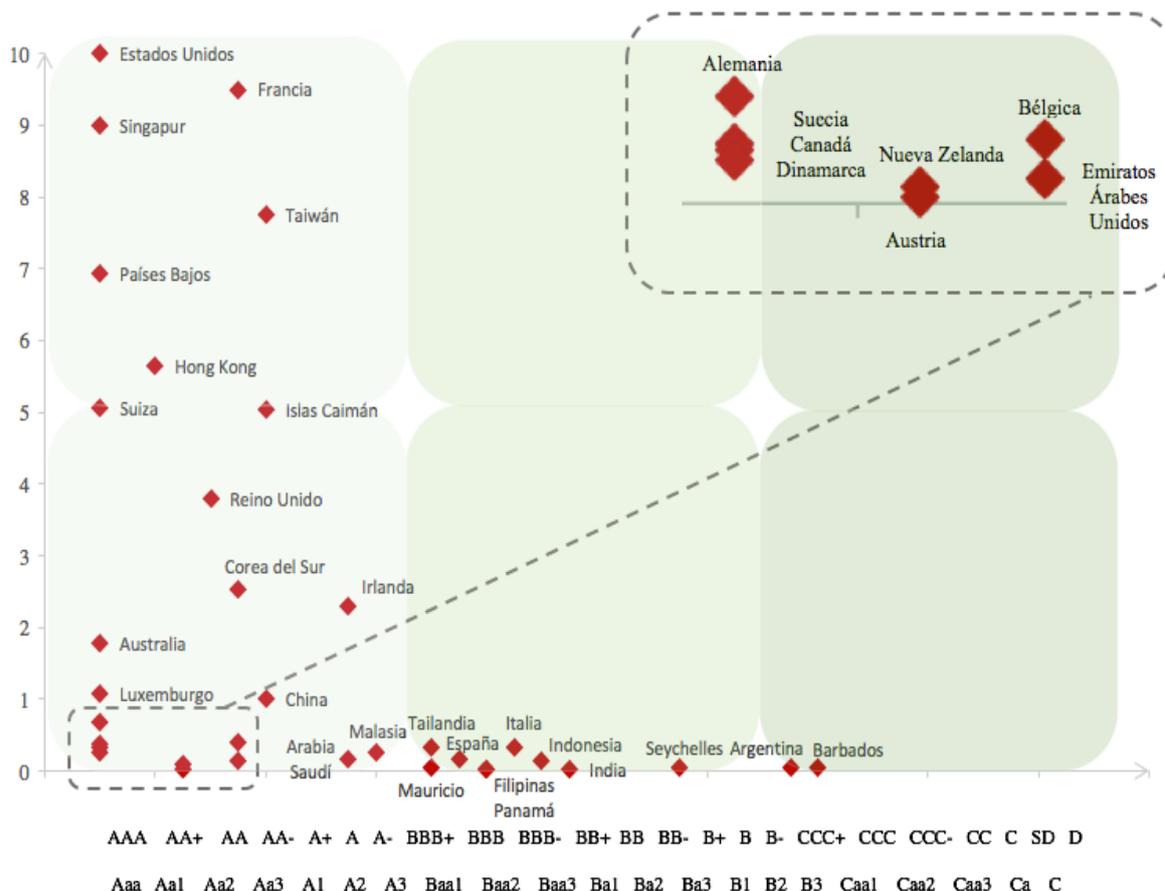
Figura 17. Flujos de entrada de inversiones directas en Japón, 1970-2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial (1970-2016).

Una vez planteado el contexto en el que se encuentra Japón con respecto a los flujos de entrada de inversiones directas, se procede a analizar las relaciones de interdependencia existentes con los principales países emisores de dichas inversiones.

Figura 18. Radar de oportunidades y riesgos estratégicos de Japón en entrada de inversiones directas, 2016



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco de Japón y de agencias de rating (2016).

Con respecto a las inversiones directas recibidas por Japón, cabe destacar en primer lugar, la presencia de seis países en el área de socios fundamentales. A saber, Estados Unidos, Francia, Singapur, Taiwán, Países Bajos y Hong Kong. Se trata de países que realizan el mayor número de inversiones directas en el país nipón –reflejado en la intensa relación de interdependencia que presentan en términos de flujos y stocks–. Pero también son países que se caracterizan por gozar de una gran estabilidad en términos económicos y políticos –lo que se puede observar en las altas calificaciones de su deuda que reciben de las agencias de rating Moody’s y Standard & Poor’s–.

Por tanto, son países con los que resulta conveniente el mantenimiento de las relaciones de interdependencia en inversiones directas existentes dado que, como exponen Balgar y

Dragoi (2014), la entrada de inversiones extranjeras directas en el país contribuye a su crecimiento económico.

Como se puede observar, todos ellos pertenecen a las principales áreas inversoras en Japón –América del Norte, Asia y la Unión Europea–. En este sentido, siendo los seis países que se encuentran más intensamente relacionados con Japón en tanto que emisores de inversiones directas, cabe resaltar la posición predominante de Estados Unidos, Francia y Singapur.

Por otro lado, en el área de oportunidades estratégicas se encuentra un amplio grupo de países caracterizado por un menor nivel de interdependencia en términos de inversiones directas, si bien con bajos niveles de riesgo. Por tanto, se trata de países con los que sería interesante intensificar las relaciones, de manera que permitiera a Japón convertirse en foco de atracción de inversiones directas procedentes de tales países.

Resulta relevante la posición de Suiza y las Islas Caimán dado que, se encuentran muy próximos a la zona de socios fundamentales. Ello permite deducir que, si mantienen dicha tendencia en los próximos años –tanto en inversiones directas como en riesgo–, seguramente pasen a ser considerados socios económicos de Japón.

Asimismo, se ha podido extraer que, aquellos países que se encuentran en la zona alta de oportunidades estratégicas –como Suiza, las Islas Caimán, Reino Unido o Corea del Sur– han realizado un gran número de inversiones directas en el país japonés; sin embargo, los flujos de entrada en el año 2016 han sido menores, lo que ha hecho que su grado de interdependencia económica con Japón se haya visto reducido.

Finalmente, en la zona inferior del área de oportunidades estratégicas se encuentran los siguientes países –fundamentalmente europeos–:

- a. Países miembros de la Unión Europea: Irlanda, Alemania, Suecia, Dinamarca, Austria, Bélgica y Luxemburgo.
- b. En América del Norte: Canadá.
- c. Países de la cuenca Asia-Pacífico: China y Malasia.
- d. En Oceanía: Australia y Nueva Zelanda.
- e. Países de Oriente Medio: Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudí.

En cuanto a los países situados en la zona de retos estratégicos –esto es, con mayores niveles de riesgo– cabe notar que, los mismos se encuentran en la parte inferior, lo que indica una escasa emisión de inversiones directas por parte de dichos países a Japón. Por tanto, si bien es cierto que, constituyen una oportunidad para futuras inversiones en el país –siempre que el nivel de riesgo no aumente–, su grado de interdependencia con el país nipón es todavía muy bajo, lo que dificulta su posición como receptor de dichas inversiones directas.

Por último, Barbados y Argentina son los dos únicos países que se encuentran localizados en el área de riesgos en potencia por las bajas calificaciones de su deuda; sin embargo, dado que su nivel de inversiones directas dirigidas a Japón resulta irrelevante, ello no supone para el país un riesgo a tener en cuenta. Además, al igual que ocurría en el radar de oportunidades y riesgos estratégicos de salidas de inversiones directas de Japón, no existen países situados en la zona de riesgos estratégicos.

En definitiva, se puede determinar que, Japón es un país eminentemente receptor de inversiones directas provenientes de países con niveles bajos de riesgo, lo que, sin duda contribuye a la creación de un sector económico y empresarial estable. Concretamente, resulta destacable el atractivo que el país japonés supone para los países de la Unión Europea, así como para los países asiáticos. De esta manera, los países de la Unión Europea, como economías desarrolladas que son, pueden considerar idónea la inversión en un país con un alto poder adquisitivo como Japón. Por otro lado, los países asiáticos también se ven influidos por factores como la cultura, la lengua y la distancia geográfica; factores todos ellos que facilitan la realización de inversiones directas en el país nipón.

Asimismo, como los propios datos indican, dicho entramado empresarial se caracteriza por recibir inversiones de empresas extranjeras orientadas –de manera bastante equitativa– en un 42% al sector manufacturero y en un 58% al sector no manufacturero. Aunque en el año 2016 ha tenido lugar un distanciamiento entre ambas industrias, en favor del sector manufacturero, que ha recibido el 66% de las inversiones extranjeras directas (esto es, 813 mil millones de yenes). En este sentido, resulta relevante destacar que, Japón ha sido un país muy cerrado a las manufacturas.

Con todo lo expuesto, se puede concluir que, Japón es un país con un gran potencial de atracción de inversiones extranjeras directas –principalmente procedentes de países desarrollados– gracias a factores como el tamaño del mercado, el conocimiento tecnológico, el alto poder adquisitivo, etc. Sin embargo, existen todavía una serie de barreras de entrada, entre las que destaca el alto coste de hacer negocios (Hoshi, 2018), que impiden el deseable aumento de las inversiones directas realizadas en Japón. Es por ello que, debe existir un fomento claro por parte del gobierno de medidas que atraigan un gran número de inversiones procedentes de empresas extranjeras.

6. CONCLUSIONES

Las inversiones extranjeras directas han alcanzado una gran importancia y desarrollo dada la globalización y liberalización que han experimentado los mercados, así como los crecientes movimientos de capitales que están teniendo lugar. En este contexto, Japón se posiciona como una de las principales potencias del mundo y, sobre todo, como uno de los países predominantes en la emisión de inversión extranjera directa al resto del mundo.

En este sentido, tanto el análisis realizado por áreas geográficas como el análisis realizado por países, han permitido determinar que, las salidas de inversiones directas de las empresas japonesas se dirigen principalmente hacia economías desarrolladas. Estas son fundamentalmente, Estados Unidos y los países de la Unión Europea –entre los que se pueden destacar, Reino Unido y los Países Bajos–. Además de los anteriores socios económicos de Japón, China desempeña un papel esencial como destino de las inversiones directas procedentes del país nipón, siendo el tercer país en el orden de recepción de inversiones directas por parte de las empresas japonesas.

Podría resultar lógico pensar que, el atractivo que presentan dichos países para Japón se debe a su elevado grado de estabilidad económica y política –lo que de alguna manera es cierto–. Sin embargo, el nivel de riesgo no es el único factor determinante en la decisión de localización de las empresas japonesas en los diferentes países. Así ha quedado corroborado con el rápido avance que los países asiáticos –fundamentalmente los países miembros del ASEAN– han experimentado en los últimos años como prometedores receptores de inversión extranjera directa nipona.

Con todo lo expuesto, se puede concluir que, al ser Japón un país intensivo en capital tecnológico, el patrón de comportamiento de sus inversiones extranjeras directas se basa en la búsqueda de mercados con capacidad adquisitiva, además de con un tamaño actual o con potencial de crecimiento suficiente que permita la compra de sus productos de alta tecnología.

Por ello, en términos generales, la especialización productiva de las empresas japonesas en el exterior –si bien con las particularidades que presentan las mismas en cada país en que se establecen– se caracteriza por estar orientada fundamentalmente a las

manufacturas con alto contenido tecnológico –reflejado en sectores como el de químicos y farmacéuticos, el de maquinaria eléctrica, o el de equipos de transporte, entre otros–. Sin embargo, dichos sectores encuentran su complemento en sectores no manufactureros como son, el sector financiero y asegurador y el del comercio mayorista y minorista. Es por esta razón que, el nivel de flujos y de stocks de inversiones directas japonesas dirigidas a cada industria –manufacturera y no manufacturera– resulta bastante equitativo.

Asimismo, el presente trabajo ha permitido ofrecer una visión acerca del futuro comportamiento de las salidas de inversiones extranjeras directas de las empresas japonesas, tomando en consideración las relaciones de interdependencia existentes con los actuales y potenciales países receptores de las mismas. Así, han resultado países especialmente atractivos para un aumento de las inversiones directas recibidas por Japón, Australia y Tailandia. Todo ello, sin olvidar el necesario mantenimiento de las relaciones de interdependencia con los países considerados socios fundamentales para Japón – Estados Unidos, Reino Unido, China y Países Bajos–.

Sin embargo, al tratarse de proyecciones sobre las que no existe certeza dado que, las circunstancias económicas y políticas de los países pueden cambiar, afectando a los mercados de capitales; el estudio de las inversiones extranjeras directas de Japón en los próximos años puede suponer una futura línea de investigación, de manera que se corrobore o contradiga lo inferido en el presente trabajo.

Del mismo modo, dada la creciente importancia que están adquiriendo las entradas de inversiones extranjeras directas en Japón, resultará interesante un estudio más exhaustivo sobre las mismas.

7. BIBLIOGRAFÍA

Referencias bibliográficas:

Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., and Sayek, S. (2006). How does foreign direct investment promote economic growth? Exploring the effects of financial markets on linkages. *National Bureau of Economic Research*.

Arahetes, A., y Steinberg, F. (2014). *V Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española*. Madrid: Real Instituto Elcano.

Asheghian, P. (2009). Determinants of Economic Growth in Japan: The Role of Foreign Direct Investment. *Berkeley Electronic Press*.

Balgar, C., and Dragoi, A. (2014). The Role of FDI in Revitalizing Japan's Economy. *Romanian Economic and Business Review*, 9 (3), 161-171.

Bayoumi, T., and Lipworth, G. (1997). *Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade*. International Monetary Fund.

Calderón, Á., y Mortimore, M. (2000). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Naciones Unidas. CEPAL.

Deseatnicov, I., and Hiroya, A. (2011). Effects of Political Risks on Japanese Outward Foreign Direct Investments: A Panel Data Analysis. *Alexandru Ioan Cuza University of Iasi*, 534-552.

Díaz, R. (2003). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación. *Revista Galega de Economía*, 12 (1), 1-12.

Froot, K.A. (1991). Japanese Foreign Direct Investment. *National Bureau of Economic Research*, 3737.

Guzman, L. (2015). Localization Factors from Japanese Firms in Automotive-related Industries in Mexico. *Procedia Economics and Finance*, 30, 265-270.

Hahm, S. D., and Heo, U. (2008). U.S. and Japanese Foreign Direct Investment in East Asia: A Comparative Analysis. *Policy Studies Journal*, 36 (3), 385-401.

Hoshi, T. (2018). Has Abenomics Succeeded in Raising Japan's Inward Foreign Direct Investment?. *Asian Economic Policy Review*, 13, 149-168.

IMF Statistics Department. (2005). *Balance of Payments Manual (5th edition)*. International Monetary Fund.

Kimino, S., Saal, D., and Driffield, N. (2007). Macro Determinants of FDI Inflows to Japan: An Analysis of Source Country Characteristics. *The World Economy*, 446-469.

Kogut, B., and C, S.J. (1991). Technological Capabilities and Japanese Foreign Direct Investment in the United States. *The Review of Economics and Statistics*, 401-413.

Lee, C.G. (2010). Outward Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Japan. *Global Economic Review*, 39 (3), 317-326.

Liargovas, P., and Skandalis, K. (2012). Foreign Direct Investment and Trade Openness: The Case of Developing Economies. *Social Indicators Research*, 106, 323-331.

Martínez, M. (2012). Las derramas económicas generadas por la inversión extranjera directa en las ciudades receptoras. La transferencia de conocimientos y el fortalecimiento a la proveeduría local. Una aproximación teórica. *Revista de El Colegio de San Luis*, 3, 236-264.

Oficina Económica y Comercial de España en Tokio. (2017). *Informe Económico y Comercial. Japón*. Secretaría de Estado y Comercio.

Patterson, N., Montanjes, M., Motala, J., and Cardillo, C. (2004). *Foreign Direct Investment: trends, data availability, concepts and recording practices*. International Monetary Fund.

Rabanales, M. (2013). *Inversión japonesa en el exterior: evolución y tendencias*. ICEX España Exportación e Inversiones.

Rong, X. (1999). Explaining the Patterns of Japanese Foreign Direct Investment in China. *Journal of Contemporary China*, 8 (20), 123-146.

Takagi, S., and Shi, Z. (2011). Exchange rate movements and foreign direct investment (FDI): Japanese investment in Asia, 1987–2008. *Japan and the World Economy*, 23 (4), 265-272.

Tokunaga, S. (1992). *Japan's Foreign Direct Investment and Asian Economic Interdependence*. Japan: University of Tokyo Press.

UNCTAD. (2013). *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2013. Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo*. Naciones Unidas.

UNCTAD. (2016). *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2016. Nacionalidad de los inversores: retos para la formulación de políticas*. Naciones Unidas.

UNCTAD. (2017). *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2017. La inversión y la economía digital*. Naciones Unidas.

Vilariño, A. (2001). La larga crisis de la economía japonesa. *Universidad Complutense de Madrid*.

Bases de datos:

Para la obtención de los datos de flujos y stocks de inversiones directas de Japón, se ha acudido al Banco de Japón (obtenidos el 12/11/2017 de https://www.boj.or.jp/en/statistics/br/bop_06/index.htm/).

ANEXO I

Índices de interdependencia en salida de inversiones directas

Áreas	Índice
América del Norte	39,1769
UE	31,7229
China	8,3025
ASEAN	7,2285
Oceanía	5,4725
América Central y del Sur	4,8180
India	2,0746
Oriente Medio	0,6489
África	0,3926
Rusia	0,1627

Países	Índice
Estados Unidos	32,4589
Reino Unido	15,1080
China	7,2401
Países Bajos	6,0001
Islas Caimán	5,8708
Australia	4,0398
Tailandia	3,1657
Singapur	2,0910
Indonesia	1,9082
India	1,6819
Corea del Sur	1,6542
Hong Kong	1,5432
Alemania	1,2959
Brasil	1,1933
Filipinas	1,1929
Bélgica	1,1445
Vietnam	1,1000
México	1,0641
Malasia	1,0004
Canadá	0,9275
Taiwán	0,8904
Francia	0,8630
Suiza	0,8044
Irlanda	0,7221
Sudáfrica	0,6160
Luxemburgo	0,5726
Arabia Saudí	0,3353
España	0,3077
Italia	0,3020
Suecia	0,2563
Nueva Zelanda	0,2435
Turquía	0,1403
Rusia	0,1389
Noruega	0,1265
Israel	0,0598
Barbados	0,0165
Mongolia	0,0055

ANEXO II

Índices de interdependencia en entrada de inversiones directas

Países	Índice
Estados Unidos	25,0161
Francia	16,4425
Singapur	10,8134
Taiwán	7,7595
Países Bajos	6,9445
Hong Kong	5,6417
Suiza	5,0572
Islas Caimán	5,0329
Reino Unido	3,8015
Corea del Sur	2,5222
Irlanda	2,2923
Australia	1,7838
Luxemburgo	1,0713
China	1,0081
Alemania	0,6747
Bélgica	0,3942
Suecia	0,3721
Italia	0,3385
Canadá	0,3370
Tailandia	0,3357
Dinamarca	0,2648
Malaia	0,2505
Arabia Saudí	0,1768
España	0,1766
Emiratos Árabes Unidos	0,1470
Indonesia	0,1318
Nueva Zelanda	0,0960
Mauricio	0,0527
Barbados	0,0460
Seychelles	0,0414
Argentina	0,0400
Panamá	0,0359
Austria	0,0331
India	0,0219
Filipinas	0,0217