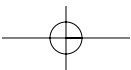
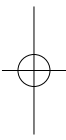
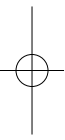
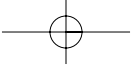


Economía de Japón



Economía de Japón

Àngels Pelegrín Solé
Amadeu Jensana Tanehashi



EDITORIAL UOC

Diseño de la colección: Editorial UOC

Primera edición en lengua castellana: Septiembre 2011

© Àngels Pelegrín Solé y Amadeu Jensana Tanehashi, del texto.

© Editorial UOC, de esta edición

Rambla del Poblenou, 156, 08018 Barcelona

www.editorialuoc.com

© Imagen de la cubierta: Istockphoto

Realización editorial: Anglofort, SA

Impresión: Book Print Digital S.A

ISBN: 978-8490290415

Depósito legal: B-33.529-2011

La UOC queda facultada expresamente por el/la autor/a para digitalizar y publicar la Obra en un repositorio en línea que será accesible al público bajo licencias Creative Commons, incluyendo la licencia ReconocimientoNoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND), v.4.0 Internacional (jurisdicción internacional), que permitirá copiar, distribuir y transmitir públicamente la Obra siempre citando la autoría y la fuente, sin hacer un uso comercial y sin hacer obra derivada. Si la Obra es transformada, la obra generada estará sometida a una licencia Creative Commons similar o compatible con la licencia mencionada.

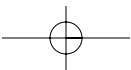
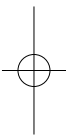
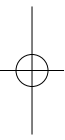
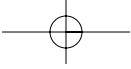
Autores

Àngels Pelegrín Solé

Doctora en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona, con estudios en la Universidad de Tokio y en la Universidad de Estudios Extranjeros de Osaka. Es profesora titular de la Universidad de Barcelona y consultora del programa de estudios de Asia Oriental de la Universitat Oberta de Catalunya y profesora invitada en la Universidad de Senshu (Tokio).

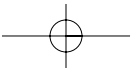
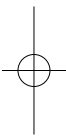
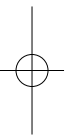
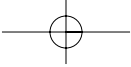
Amadeu Jensana Tanehashi

Director del Departamento de Programas Económicos y Cooperación de la Casa Asia, y profesor asociado dentro de la licenciatura de estudios de Asia oriental en la Universidad Pompeu Fabra, además de colaborar con la Universitat Oberta de Catalunya y el Instituto de Altos Estudios Universitarios en la preparación de materiales y consultoría en asignaturas relacionadas con los negocios en Asia oriental. De entre sus publicaciones, se puede destacar el libro *Empresa y Negocios en Asia Oriental*, Editorial UOC (2004). Además, colabora con numerosas revistas y participa en numerosos seminarios y másteres como conferenciante.



Índice

Introducción (a cargo de Lluç López Vidal)	9
Capítulo I: Características generales de la economía japonesa	17
1. Algunos rasgos de la economía japonesa	19
2. El modelo japonés	23
3. La crisis económica y los cambios introducidos en el sistema japonés.....	29
4. Las reformas desde un punto de vista público y la transformación política.....	33
5. Japón y los retos de futuro.....	34
Capítulo II: Evolución histórica de la economía japonesa	39
1. Del desarrollo industrial del siglo XIX hasta la posguerra	39
2. El milagro económico de la posguerra	54
3. <i>Endaka</i> y la década de los ochenta.....	65
4. Crisis e inicio de la recuperación	72
Capítulo III: El comercio exterior japonés.....	87
1. Japón: ejemplo de país que ha pasado de autarquía a libre comercio .	88
2. Instituciones de estímulo y colaboración del comercio exterior.....	94
3. El comercio exterior japonés	103
4. La política comercial japonesa	117
Capítulo IV: La estructura de la empresa japonesa	129
1. El modelo de empresa en Japón	130
2. Las relaciones entre el trabajador y la empresa	149
3. La inversión japonesa en el extranjero.....	156
4. La inversión extranjera en Japón.....	163



Introducción

Japón se encuentra desde hace más de dos décadas en un complejo proceso de transformación cuyas consecuencias somos aún incapaces de vislumbrar. Un gran número de teóricos provenientes de las distintas disciplinas sociales han tratado de esclarecer cuáles son las causas del anquilosamiento en el que el sistema político, económico y social se ha visto sumido en los últimos 20 años. Si bien es cierto que la década de los setenta y ochenta fueron años caracterizados por una inusitada admiración académica hacia todo cuanto procedía de Japón¹ —desde la economía, pasando por la sociología, el máquetin o la música—, durante la década de los noventa y principios del nuevo siglo el foco de atención ha virado hacia las causas de la llamada “década perdida”. Sin embargo, cualquier análisis que pretenda ahondar en las raíces explicativas del delicado momento por el que pasa el país requiere de una mirada retrospectiva a la creación de la nación Meiji y su posterior inserción en el sistema internacional.

Durante más de doscientos años Japón había sido un territorio pacificado gracias a un sistema de shogunato que había condicionado todos los aspectos de la sociedad japonesa, desde sus instituciones, escala de valores, hasta su cultura. La *pax Tokugawa* se había basado en una unidad política capitaneada por la figura del *shogun* y en un crecimiento económico cuyos hitos puntuales fueron el desarrollo de la agricultura y un comercio interior en pleno apogeo. Además, el *bafuku* había llevado a cabo una *sakoku* o política de seclusión que había implicado la prohibición de cualquier tipo de relación comercial con unas potencias europeas que miraban de exportar no solamente productos sino también sus

1. Durante toda esta época se publicaron una gran cantidad de obras cuyo objetivo era analizar las claves del éxito económico japonés a la vez que alertaban del miedo de que el país se convirtiese en la nueva superpotencia que desafiara a Estados Unidos. Como ejemplo de la literatura especializada en esta temática académica encontramos *Japan as Number 1. Lessons for America*, de Ezra Vogel (1979), *Theory Z. How American Business can meet the Japanese Challenge*, de G. Ouchi (1981), o *The Enigma of Japanese Power*, de Karel van Wolferen (1989).

creencias religiosas². Como se apunta en la presente obra, los dos siglos y medio de hegemonía Tokugawa, además de poner fin al estado de guerra preexistente, supuso un periodo de aislamiento con relación a los avances científicos y tecnológicos que se habían producido en Norteamérica y Europa.

Con la llegada en 1853 de buques de guerra capitaneados por el comodoro Perry a la bahía de Edo, el sistema Tokugawa entró en una crisis política, social y económica cuya consecuencia más notoria sería el fin del orden feudal. La llamada Restauración Meiji (1868) significaría la restitución del poder imperial y la subsiguiente creación de una casta política cuyo objetivo primario era tratar de evitar la misma suerte que había corrido la China imperial. Tras un proceso de intenso debate interno sobre qué estrategia debían llevar a cabo las autoridades Meiji para evitar el descalabro del sistema, Japón optó finalmente por seguir el modelo occidental sin renunciar a su esencia japonesa, en lo que se ha pasado a conocer como la doctrina del *wakonyōsai*, es decir, “espíritu japonés y técnica occidental”. Se acababan de crear las bases del nuevo Estado japonés.

Las autoridades Meiji trataron de industrializar el país, establecer una nueva Constitución e instituciones de corte occidental y expandirse territorialmente por el continente asiático, tratando de emular el comportamiento imperialista de la mayoría de Estados europeos. Tras un nuevo periodo de debates internos sobre cuál era el camino que debía seguir el país, se llega al primer gran consenso en política exterior del periodo Meiji: la llamada *Fukoku kyōhei*, es decir, un “país rico, un ejército poderoso”. El nuevo lema Meiji encarnaba la esencia de una nueva estrategia que implicaba una serie de reformas en el campo económico, educativo, militar, institucional y fiscal y cuyo objetivo será asegurar la supervivencia del país en el nuevo y convulso sistema internacional decimonónico.

A pesar de que este camino ascendente se interrumpiría con el *crack* del 29 y la subsiguiente recesión económica, el proyecto Meiji culminaría a principios de la década de los años treinta con una industrialización basada en la maquinaria pesada, la industria química y las manufacturas textiles, y en un sector exportador de fuerte crecimiento. Precisamente cuando el aparato militar japonés tomó las riendas del poder y terminó con la joven democracia *Taishō*, se empezó a preparar una economía de guerra que pronto estaría lista para iniciar su entrada en la contienda internacional. El nuevo régimen militar apoyado por el primer ministro, el príncipe Konoe Fumimaro, había asumido unas tesis cada vez más radicales que

2. Holanda fue el único país al que le fue permitido comerciar con Japón y en la isla artificial de Dejima, Nagasaki, tuvieron lugar entre 1641 y 1853 los intercambios entre ambas naciones.

terminaron sugiriendo la creación de un nuevo orden, con el que asegurar la estabilidad política y económica, llamado “Esfera de Coprosperidad del Gran Este Asiático”. Acababa de nacer el segundo gran consenso de la época Meiji.

La nueva doctrina implicaba que algunos países como Corea, China o el Estado títere de Manchukúo quedaban bajo influencia de dicha Esfera de Coprosperidad y las autoridades japonesas se pusieron a trabajar para integrar dichos territorios en el nuevo orden regional que Japón aspiraba a liderar. Cuando la Segunda Guerra Mundial había empezado en Europa, y Estados Unidos trataba de resistir en el bando pacífico, el conflicto entre Washington y Tokio era, en palabras del general Tōjō Hideki, “sencillamente inevitable”. Con el ataque a Pearl Harbor, Japón y Estados Unidos entraban oficialmente en guerra y se iniciaba un periodo de más de tres años de contienda en el Pacífico y en el sudeste asiático. Cuando la guerra ya estaba prácticamente ganada, Estados Unidos deciden arrojar en las ciudades de Hiroshima y Nagasaki sendas bombas atómicas que terminaban con la vida de más de doscientas mil personas, y con el sueño expansionista que tanto habían anhelado los militares japoneses.

Japón era al terminar la guerra un país cuyo territorio había quedado relegado al de las cuatro islas principales del archipiélago y cuya capacidad productiva e industrial había sido severamente castigada. Tras unos primeros años de penurias y con las heridas que la guerra había provocado en todas las capas de la sociedad, Japón fue saliendo paulatinamente de la desastrosa situación y fue recuperando el vigor económico anterior a la contienda. Paradójicamente, el primer conflicto armado de la Guerra Fría, la guerra civil coreana (1950-1953), supuso un balón de oxígeno para la maltrecha economía japonesa, y en palabras del primer ministro Yoshida la guerra había supuesto un “regalo de los dioses”. A partir de entonces y hasta la crisis del petróleo de 1973 se iniciará un espectacular “milagro económico” que se traducirá en un crecimiento sostenido del Producto Interior Bruto.

La base que posibilitó dos décadas de bienestar económico y social se conoce como la doctrina Yoshida, el tercer gran consenso del Japón contemporáneo. El primer ministro Yoshida fue el artífice de la visión mercantilista de Japón como un *tsūshō kokka* o “nación comercial”. Por una parte, Estados Unidos proporcionaría la defensa necesaria para afrontar los desafíos y las amenazas que la Guerra Fría conllevaban. Para contribuir a su propia seguridad, las autoridades estadounidenses permitirían a Japón la creación de unas Fuerzas de Autodefensa capaces de repeler cualquier ataque de baja intensidad. Japón se convertía, en boca de Yoshida, en un “país pacífico pero ligeramente armado”. Por otra parte, Yoshida

convenció a la élite política que el futuro de Japón estaba ligado a la reconstrucción de su potencial económico, una vez el poder militar había quedado descartado. A través de la *seikeibunri* el país separaría la esfera económica de la política convirtiéndose en lo que popularmente se denominaría “enano en lo político, gigante en lo económico”.

Gracias a la concentración de todos los esfuerzos nacionales en asegurar la recuperación y el crecimiento económico —la llamada *keizai chūshin shugi* o “política de la economía primero”— la doctrina Yoshida proporcionaría paz y prosperidad a los ciudadanos japoneses hasta el inicio de la década perdida. La década de los años noventa se iniciaba con dos grandes choques para el país: el final de la Guerra Fría y la guerra de Kuwait. En efecto, el fin de la confrontación bipolar y el desmoronamiento de todo el edificio soviético tuvieron unas graves consecuencias para Japón. Al miedo inicial de ser abandonados por su principal aliado se le sumó, con el inicio de la guerra de Kuwait, el riesgo de verse inmiscuidos en conflictos regionales que no afectaban directamente a su seguridad. Precisamente con la invasión de Kuwait, Japón, que depende de los recursos energéticos del Golfo, fue requerido para participar activamente en la operación organizada para liberar al país de Saddam. Tras la negativa de la Dieta Nacional, el gobierno japonés manifestó la imposibilidad de contribuir militarmente a la guerra pero a cambio se ofrecía a desembolsar una gran cantidad de yenes con la que sufragar la factura de la guerra. A pesar de la ayuda financiera de 13.000 millones de dólares, la comunidad internacional apenas prestó atención a dicho gesto³ y Estados Unidos y sus aliados acusaron a Japón de llevar a cabo la “diplomacia del talonario”. La impresión que la ayuda había sido demasiado pequeña y había llegado demasiado tarde llevó a las autoridades a hablar de la “derrota de 1991”.

Además de la crisis producida por su incierta inserción en el sistema internacional, a principios de la década de los noventa explota en Japón la llamada “economía burbuja”, una crisis que afectará al sector financiero, inmobiliario y empresarial. A este periodo de recesión económica se le conoce como la “década perdida”. Desde entonces, a pesar de existir un consenso generalizado sobre la necesidad de implementar reformas económicas y sociales que permitan al país salir del inmovilismo en el que se encuentra, ningún gobierno ha sido lo sufi-

3. El 11 de marzo de 1991 el emir de Kuwait publicó una página entera en la mayoría de diarios norteamericanos como *The Washington Post* o *The New York Times* en que expresaba su gratitud hacia las fuerzas internacionales que habían posibilitado la liberación del país, sin hacer ni una sola referencia a Japón. Dicho gesto tuvo un gran impacto en la opinión pública japonesa.

cientemente fuerte como para implementarlas. El desastre de Fukushima de principios de 2011 representa la enésima estocada a un sistema político que presentaba ya todos los síntomas de parálisis.

Quienes tomen las riendas del país en los próximos años deberán hacer frente a un auténtico frenesí deficitario provocado por una deuda pública que es ya la más elevada de toda la OCDE (un 210 % de su PIB). Sin embargo, después de haber agotado el modelo de nación exportadora, el gobierno deberá idear un nuevo modelo económico que permita, por una parte, volver a conducir al país por la senda del crecimiento, y por la otra, adaptar su economía a la nueva realidad internacional.

Además de los retos del sistema económico japonés, Japón debe afrontar el problema del envejecimiento de la población. Este fenómeno demográfico, acusado por una tasa de fecundidad extremadamente baja (1,20 hijos por mujer en 2009), por la esperanza de vida más elevada del planeta (en el caso de las mujeres, que es de 86 años) y por una entrada aún escasa de inmigrantes, provoca una factura pública sobre las pensiones y la sanidad cada vez más difícil de soportar. Si continúa esta tendencia demográfica, en el año 2050 el número de trabajadores que tendrán que repartirse los gastos de los jubilados habrá pasado de cinco a poco más de un individuo, haciendo que esta tasa de dependencia –la población jubilada en relación con la población activa– sea insostenible.

Sin embargo, todos los especialistas coinciden en afirmar que para implementar una agenda política y económica reformista se requiere de un fuerte liderazgo político, algo inexistente en el sistema político actual. Dicha falta de liderazgo es en parte consecuencia del policentrismo del poder japonés, por lo que la emergencia de un gran dirigente va a depender de cómo éste lidie con los intereses creados entre la clase política, los círculos económicos y la gran burocracia, el llamado “triángulo de hierro”.

Llegados a este punto, ¿cuál es la necesidad de un libro que analice la economía de un país que para algunos autores ha entrado en declive después del ascenso imparable que representa China? ¿Hasta qué punto Japón, tras ser adelantada por China como segunda potencia mundial, continuará ejerciendo un influjo en la economía global? En definitiva, ¿por qué estudiar la economía japonesa? Como apuntábamos en el inicio de esta introducción, por una parte el presente libro pretende ahondar en una de las variables que nos ayudan a recomponer el rompecabezas que supone el actual periodo de transformación de la sociedad japonesa: su economía. Por otra parte, Japón continúa siendo una potencia de primer orden: la tercera economía según su Producto Interior Bruto no-

minal, la primera del mundo por número de patentes y la cuarta potencia exportadora del planeta⁴.

En la primera parte del libro el economista Amadeu Jensana Tanehashi nos presenta los rasgos generales de la economía japonesa, las características del llamado “modelo japonés” y sus principales sectores productivos. A continuación se analiza cómo dicho modelo ha tenido que adaptarse a las circunstancias económicas del momento y en especial a la crisis económica que se produjo a principios de los años noventa. Finalmente Jensana bosqueja los principales retos de futuro a los que tiene que hacer frente el sistema económico japonés.

En una segunda parte, la doctora Àngels Pelegrín Solé realiza un recorrido por la historia económica del país, desde el periodo de aislamiento de Edo, pasando por el desarrollo industrial que la restauración Meiji implicó, hasta el milagro económico de los años sesenta. Gracias a dicho recorrido podremos entrever las diferentes estrategias gubernamentales que se han ido sucediendo en Japón para conseguir un alto nivel de desarrollo y convertir al país en una de las potencias del sistema internacional. Además, esta segunda parte aborda las diferentes crisis a las que ha tenido que hacer frente la economía japonesa así como los signos de recuperación económica que se dieron a partir de 2002.

En la tercera parte la profesora Pelegrín examina el modelo comercial de un país que es especialmente dependiente del exterior, tanto por lo que se refiere a la importación de materias primas, alimentos y combustibles, como a las exportaciones de sus productos más competitivos. Como detalla la profesora, dicho modelo ha permitido que las importaciones sean pagadas con las divisas conseguidas por su potente sector comercial. En este apartado se analizarán todas aquellas instituciones, tanto públicas como privadas, que han sido relevantes a la hora de fomentar el mercantilismo japonés, especialmente el papel de las *sōgō shōsha* o compañías comerciales, la Japan External Trade Organization (JETRO) o el Japan Bank for Cooperation. Para finalizar, el apartado va a estudiar a fondo la especialidad comercial de Japón y su distribución geográfica.

En la última parte del libro Amadeu Jensana nos invitará a analizar los rasgos fundamentales del modelo empresarial japonés para poder, con ello, identificar tanto las similitudes como las diferencias con relación a los modelos occidenta-

4. A pesar de la crisis económica que ha sufrido el país en los últimos años, ha continuado siendo uno de los cinco principales donantes de Ayuda Oficial al Desarrollo, posee las segundas reservas de dólares por países y es el segundo país con más participación porcentual en la deuda pública estadounidense.

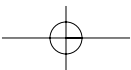
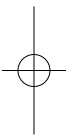
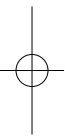
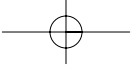
les. En este estudio se analiza con especial interés el caso de los *keiretsu* horizontales y verticales, así como las relaciones entre los trabajadores y la empresa, sin olvidar los cambios que se han sucedido en este modelo clásico durante los años noventa. A continuación el autor describirá cuál ha sido la inversión extranjera en Japón desde los años setenta hasta la actualidad así como la inversión japonesa en el extranjero. Para concluir, se describe la presencia de las empresas españolas en Japón según los diferentes sectores.

En definitiva, tanto el alumno de estudios sobre Asia Oriental como el público interesado en la economía japonesa tienen ante sí un extraordinario manual que pretende abordar todos los aspectos apuntados en esta introducción a través de una lectura amena elaborada por dos grandes especialistas en la materia.

1 de junio de 2011

Lluc López i Vidal

Profesor de Ciencia Política y Relaciones Internacionales
del Programa de Estudios de Asia Oriental de la UOC



Capítulo I

Características generales de la economía japonesa

Introducción

Asia es en estos momentos la zona del planeta que presenta un mayor dinamismo económico y proyección de futuro. Nueve de los diez países que han experimentado un mayor crecimiento en su PIB en los últimos 25 años se encuentran en la región asiática, que muchos vaticinan tomará el relevo a Occidente como punta de lanza de la economía mundial en la primera mitad de este siglo.

En efecto, los países de la zona crecen a un ritmo muy superior a la media de Occidente, y concentran cada vez más un volumen más importante de exportaciones, importaciones e inversión extranjera. Si en el año 1980 Asia representaba algo más del 15 % de las exportaciones mundiales, en 2000 esta cifra se había duplicado, y algo parecido ha ocurrido con las importaciones.

Dentro de esta dinámica, destaca sin duda el papel que en los últimos años ha jugado China como fábrica global o India como centro de servicios de diversa índole, como pueden ser la programación de *software*, *call centers*, etc., pero no debemos olvidar que Japón sigue teniendo un importante poder económico y tecnológico, además de ser el primer país que se desarrolló en la zona, mucho antes de que lo hicieran sus vecinos.

Japón destacó por desarrollar un modelo económico diferente al existente en Occidente, con características muy peculiares por lo que respecta a la organización empresarial y a las relaciones entre el Gobierno y las empresas. Este modelo le llevó a ser la segunda economía mundial, y ha sido imitado posteriormente por otros países de la zona, que han encontrado en el país del sol naciente un auténtico escaparate del que aprender muchos elementos organizativos que posteriormente han aplicado a su propia economía.

Las grandes corporaciones japonesas, por su parte, han desarrollado una estrategia global que les ha permitido estar presentes en todo el mundo. Hace unos

años, Toyota desbancaba a General Motors como primer fabricante de vehículos a nivel mundial, y gigantes como Sony, Toshiba o Canon marcan el pulso de las nuevas tecnologías en la electrónica de consumo.

No obstante, el crecimiento del sector servicios no ha sido paralelo al industrial por lo que respecta a su globalización, de modo que existen pocas entidades financieras o consultoras en servicios informáticos que estén presentes en el mercado global, al contrario de lo que ocurre con Estados Unidos o India en este segundo caso, si bien, en tamaño, Japón concentra varios de los mayores bancos de mundo.

Por otra parte, Japón y sus empresas miran también cada vez más a Asia como principal foco de su estrategia internacional para los próximos años. Cabe destacar que el principal socio comercial de Japón ya no es Estados Unidos, sino China, y son ya casi 10.000 las empresas japonesas con presencia en este país. Además, desde hace ya más de una década Japón tiene una importante presencia en países como Tailandia o Malasia, y más recientemente Vietnam o India son también focos de atracción prioritaria para las empresas niponas.

El estudio, por tanto, de la economía japonesa y de sus principales características es de sumo interés para todo aquel que quiera entender mejor a un país cuya importancia en la última mitad del siglo xx ha sido crucial para el desarrollo de Asia y del mundo, de forma que no podemos entender la economía actual y la pujanza de esta región sin antes comprender la evolución de un país pequeño en tamaño y recursos naturales, pero rico en recursos humanos, capacidad de trabajo y de organización.

Algunos aspectos del modelo japonés tendrían, además, una difícil aplicación en un país occidental, debido a las grandes diferencias culturales existentes entre ambas zonas. En efecto, el legado del confucianismo o la inexistencia de religiones monoteístas han marcado grandes diferencias en el comportamiento y en el pensamiento de los japoneses y los occidentales. Por tanto, el estudio de estas diferencias y de la historia de la economía nipona puede constituir también un importante aliciente al descubrir un sistema diferente pero que ha demostrado su eficacia durante varias décadas, si bien en los últimos tiempos asistimos a una mayor aproximación entre ambos modelos, debido especialmente a todas las reestructuraciones provocadas por la crisis económica japonesa de principios de la década de los noventa.

1. Algunos rasgos de la economía japonesa

Japón es un país con una superficie de 377.000 km² y una población de 127 millones de habitantes, por lo que su densidad de población es de las más elevadas del mundo. Si consideramos además que más del 60 % de este territorio corresponde a montañas y que apenas dispone de recursos (energéticos, mineros y superficie cultivable), podemos concluir que el país no ha tenido precisamente facilidades para desarrollarse económicamente.

Sin embargo, la población del país, su capacidad de trabajo y de organización han sido las claves para que en la actualidad Japón sea una referencia económica y uno de los países más avanzados del mundo, mientras otros países con muchos más recursos no han podido alcanzar su grado de bienestar y desarrollo.

A continuación, vamos a analizar algunos de los aspectos más destacados dentro de los diferentes sectores productivos en Japón, que nos servirán de referencia a la hora de analizar la economía del país.

1.1. El sector primario

1.1.1. La agricultura

El sector agrícola en Japón es relativamente pequeño (representa el 1,5 % del PIB del país) y se caracteriza por recibir importantes subsidios por parte del Gobierno, así como por tener el arroz como principal cultivo. Por razones históricas, la autosuficiencia en el consumo del arroz (principal fuente de alimentación de los japoneses) ha sido una importante prioridad para los japoneses. En cuanto al resto de productos, en la mayoría de casos (fruta, soja, cereales, etc.) Japón depende en gran parte de las importaciones del resto del mundo.

1.1.2. La ganadería

Tampoco Japón es un país que destaque por su ganadería, por lo que la dependencia de las importaciones en este caso es también importante. Si bien de-

terminados tipos de carne producidos localmente (la carne de Kobe, por ejemplo) son enormemente apreciados por su calidad, lo cierto es que no representan un porcentaje demasiado importante dentro del consumo total, por lo que el abastecimiento de otros países como Estados Unidos, Australia, Argentina, etc., es la principal fuente de consumo de carne de vacuno en el país, la más consumida junto con el pollo y el cerdo.

1.1.3. La pesca

Los japoneses son los primeros consumidores de pescado per cápita a nivel mundial, debido a la gran tradición existente de consumo de este alimento en su gastronomía, especialmente crudo. Esto hace que sea también uno de los principales países en la captura de peces junto con China. Por otra parte, Japón ha desarrollado desde hace muchos años una importante industria de piscifactorías para el abastecimiento de su población, necesaria para satisfacer la demanda existente.

1.1.4. La energía

Japón no dispone prácticamente de recursos petrolíferos, por lo que debe importar la casi totalidad del petróleo que consume. En estos momentos es el tercer consumidor mundial (unos 4,5 millones de barriles diarios) por detrás de Estados Unidos y China. La situación por lo que respecta al gas o el carbón es bastante similar, de manera que Japón participa en proyectos de extracción de gas en el extranjero (Rusia, China, Asia Central, Indonesia, etc.) y es también uno de los principales importadores de carbón a nivel mundial.

En lo referente a la energía nuclear, cabe destacar que su importancia es considerable al contribuir en casi un 14 % aproximadamente al total de consumo energético del país. Existen en la actualidad más de cincuenta plantas de energía nuclear dispersas por todo el país, si bien su futuro no está nada claro tras el desastre de Fukushima.

Por lo que respecta a la generación, transmisión y distribución de la electricidad, existen diez compañías privadas que operan en diferentes regiones en régimen prácticamente monopolístico. También hay otros productores independientes, si bien su cota de mercado es reducida en comparación con los productores regionales.

La utilización de energías renovables constituye una prioridad para el Gobierno japonés, aunque en estos momentos genera menos del 1 % del total de consumo energético del país. Esta cifra va a aumentar de forma considerable en los próximos años. En especial, la energía solar y la eólica son las que más futuro tienen, junto con otras opciones como puede ser la biomasa.

1.2. La industria

La industria japonesa ha destacado por su gran dinamismo e internacionalización, constituyendo el pilar básico del avance económico del país.

Ya antes de la Segunda Guerra Mundial, y en concreto tras la Restauración Meiji (1868), se desarrollaron grandes grupos industriales, denominados *zaibatsu*, que pertenecían a acaudaladas familias. Estos grandes grupos estaban diversificados y se dedicaban a actividades relacionadas con el textil, la banca, el comercio internacional, el acero, etc.

Tras la Segunda Guerra Mundial, los grandes grupos japoneses, ahora denominados *keiretsu*, inician una evolución sorprendente elaborando cada vez productos más complejos y tecnológicamente avanzados, hasta alcanzar la supremacía mundial en múltiples sectores.

En la actualidad, la industria representa un 25 % del PIB aproximadamente, aunque debemos señalar que una parte importante de la actividad industrial se lleva a cabo fuera de las fronteras del país.

Dentro de los principales sectores en los que Japón ejerce un liderazgo a nivel mundial, destacan los siguientes:

a) *Automoción*. Japón es el segundo fabricante de vehículos a nivel mundial, destacando empresas como Toyota, Nissan, Honda, Suzuki, Mazda o Mitsubishi. Japón es también el primer fabricante de motocicletas, siendo Yamaha, Honda y Suzuki los líderes en el sector.

b) *Electrónica de consumo*. Japón concentra también una parte importante de empresas del sector, entre las que destacan Sony, Canon, Toshiba, Pioneer, Sharp, Nintendo, etc. Estas compañías dominan el mercado mundial de videojuegos y ostentan también una posición de privilegio en otros sectores como los televisores, ordenadores de sobremesa y portátiles, equipos de música, etc.

c) *Industria farmacéutica*. Es también una de las principales industrias del país, y cabe mencionar empresas como Takeda, Yamanouchi, Chugai, Sankyo, etc. Sin embargo, ninguna de ellas se encuentra entre las diez primeras del mundo, debido principalmente a que la estrategia de crecimiento de estas corporaciones se ha basado en menor medida en las fusiones y adquisiciones que en el caso de sus competidores americanos o europeos.

d) *Industria pesada e infraestructuras*. Dentro de los grandes grupos japoneses suele haber una o varias empresas especializadas en el desarrollo de grandes proyectos y obras de infraestructura, entre las que podemos destacar Mitsubishi Heavy Industries, Fuji Heavy Industries, Kawasaki Heavy Industries, etc. Estas empresas han demostrado una importante actividad internacional, especialmente en países asiáticos, donde el mercado de infraestructuras está siendo considerable en los últimos años.

1.3. Los servicios

Los servicios en Japón representan un 73 % de la economía, aproximadamente.

Dentro del sector bancario, podemos mencionar los grupos Mizuho, Sumitomo Mitsui y Tokyo Mitsubishi-UFJ. Este último grupo es uno de los mayores del mundo por activos, y se creó en el año 2006. Los otros dos grupos datan de principios del presente siglo, y en todos los casos han agrupado a diferentes bancos con dificultades por la crisis de la década de los noventa.

En la actualidad, la situación de los bancos ha mejorado considerablemente, al haber reducido su ratio de créditos de dudoso cobro.

Por lo que respecta a las telecomunicaciones, el mayor grupo operando en el sector es NTT, al que hay que añadir otras empresas japonesas y extranjeras como KDDI o Softbank Mobile.

Por último, la venta minorista en Japón representa un sector complejo y de gran importancia para el país. Cada vez más puntos de venta pertenecientes a corporaciones extranjeras se están extendiendo por todo el país, animados por el gusto por parte de los japoneses de productos foráneos (especialmente sectores como los productos de lujo, la restauración, la moda) y también por la reducción de los precios inmobiliarios.

2. El modelo japonés

Japón ha sido el protagonista de uno de los episodios de transformación económica más espectaculares que se han experimentado en el siglo XX.

Tras haber quedado devastado por la Segunda Guerra Mundial, Japón tuvo que restituir su sistema económico por completo. El apoyo de Estados Unidos, así como del Gobierno y la capacidad de trabajo de la población, fueron los artífices del denominado “milagro japonés”, que en un periodo de algo más de veinte años convirtió el país en una auténtica potencia económica mundial.

Nació de este modo el “modelo japonés”, si bien en este largo periplo han existido numerosos cambios para adaptar el modelo a las circunstancias económicas de cada momento. Así, podemos afirmar que el modelo que se inició en los años cincuenta sigue vigente en la actualidad en algunos aspectos, pero en otros la transformación ha sido radical, especialmente tras la crisis financiera de los años noventa.

Las principales características de este modelo pueden resumirse en los diez puntos que mencionamos a continuación:

1. La formación de grandes grupos empresariales, con una fuerte interdependencia entre sí.
2. La fidelidad absoluta del trabajador a la empresa.
3. La creación de una fuerte estructura gubernamental con una importante tarea en la planificación y coordinación del desarrollo industrial.
4. La existencia de una importante estabilidad política en la época de crecimiento.
5. El impulso de las exportaciones.
6. Las barreras a la inversión extranjera.
7. La inversión en investigación y desarrollo como una de las principales fuentes de crecimiento del país.
8. El sector financiero como motor de la industria.
9. La expansión internacional de la industria y la creación de la imagen de marca.
10. La mejora continua y la introducción de nuevos sistemas de producción.

2.1. Grandes grupos empresariales interdependientes entre sí

La interdependencia de los grandes grupos empresariales se manifiesta en la existencia de una importante integración vertical (a través de la cadena de suministros) y horizontal (a través de la realización de actividades complementarias en sectores diversos). Todo esto conlleva a un sistema de participaciones accionariales cruzadas, en las que no existen injerencias externas en el gobierno de las empresas.

Así, por medio de la integración vertical, los suministradores de componentes y otros servicios necesarios para la elaboración de un producto final quedan integrados en el mismo grupo industrial, de una forma muy diferente a lo que suele ocurrir en Occidente.

Mediante la integración horizontal, los grandes *keiretsu* suelen disponer de los mecanismos adecuados para la obtención de la financiación, materias primas, ayuda para la exportación, etc. De este modo, no hace falta acudir a terceras compañías para poder desarrollar el negocio, al haber dentro del grupo una empresa que puede proporcionar los servicios adecuados.

2.2. La fidelidad absoluta del trabajador a la empresa

Esta fidelidad del trabajador a la empresa se ha manifestado en pilares básicos del sistema laboral como el empleo de por vida y el sueldo según edad.

De esta manera, la vinculación del trabajador a la empresa se inicia tras la licenciatura universitaria hasta la jubilación, periodo en el cual la compañía permite la rotación del trabajador por diversos puestos de trabajo hasta que encuentra su ubicación ideal. En muchas ocasiones, esta ubicación no tiene una vinculación directa con la especialidad inicial del trabajador, por lo que los cambios laborales resultan muy difíciles y, por tanto, la empresa puede invertir con tranquilidad en la formación del trabajador; además, por otro lado, la compañía cumple una importante función social al mantener a empleados sin la capacidad suficiente para añadir valor a la actividad de la empresa.

Por otra parte, el sueldo suele depender (con pequeñas variaciones) de la edad del trabajador, si bien en un determinado momento la variación puede ser sustancial, especialmente en edades avanzadas, cuando algunos trabajadores alcanzan cargos directivos de importancia y otros no. El sueldo inicial de todos los universitarios que se incorporan a la compañía suele ser también muy similar, por lo

que existe un gran respeto a la jerarquía y el avance en la responsabilidad que esta otorga al trabajador es bastante gradual.

No obstante, como veremos más adelante, el porcentaje de trabajadores que en la actualidad sigue incorporado al sistema de empleo de por vida se ha reducido drásticamente durante los últimos años.

2.3. La fuerte estructura gubernamental intervencionista

Especialmente durante los años cincuenta, el Gobierno japonés aplicó un fuerte intervencionismo en el desarrollo económico del país a través de la creación de organismos como el MITI y la EPA. El papel de estos organismos fue determinante a la hora de planificar los sectores económicos que debían desarrollarse en cada periodo para contribuir a un avance sostenible del país, de manera que a través de planes quinquenales se impulsaban determinados sectores en detrimento de otros. Esto permitió que Japón se desarrollara de manera coherente, empezando por aquellos sectores que posibilitaran la re- construcción de las infraestructuras del país (industria pesada) para especializarse cada vez más en sectores de mayor valor añadido.

2.4. La estabilidad política

La creación y puesta en marcha de los planes de desarrollo japoneses fue posible gracias a la inexistencia de grandes cambios políticos y el seguimiento de una línea continuista en el gobierno, puesto que, salvo en un corto periodo de tiempo en la década de los años noventa y en la actualidad, el Partido Liberal Democrático (PLD) ha ostentado el poder de forma ininterrumpida. Esto ha facilitado una planificación a largo plazo y sin interrupciones que de otra forma hubiera sido difícil, tal como nos ha mostrado la experiencia de otros países.

No obstante, en los últimos años la situación es bastante más convulsa, como lo demuestra el hecho de que han habido cinco primeros ministros desde el año 2006.

2.5. El impulso de las exportaciones

Japón ha sido un país con una balanza comercial netamente positiva, debido a la tradición exportadora de su industria. Si bien esto puede resultar evidente en los primeros estadios del desarrollo de la economía nipona debido a los bajos costes de la mano de obra que el país tenía en los años cincuenta y principios de los sesenta, el crecimiento económico motivó una menor competitividad en costes tras la madurez de la economía. Sin embargo, sus corporaciones han sabido suplir esta falta de competitividad con un mayor valor añadido en los productos que se fabrican en el país y también con aumentos considerables en la productividad, de manera que Japón ha podido seguir manteniendo su tradición exportadora.

Posteriormente, este modelo de añadir valor a las exportaciones ha sido seguido por países como Corea del Sur u otros del sudeste asiático, por lo que el modelo de crecimiento nipón ha sido una importante referencia para el posterior desarrollo de los denominados “tigres asiáticos” (Corea del Sur, Singapur, Hong Kong o Taiwán).

2.6. Las barreras a la inversión extranjera

Otra de las características del sistema japonés consiste en la escasa presencia de corporaciones foráneas en el país, de manera que las propias empresas locales han dispuesto de un mercado más o menos cautivo y ajeno a la competencia extranjera. Las barreras a la presencia extranjera en Japón han sido numerosas, pero podemos destacar las siguientes:

1. El sistema de *participaciones cruzadas en el accionariado* impedía que las compañías extranjeras pudieran tomar el control en empresas niponas, por lo que la vía de las adquisiciones quedaba excluida en un gran número de casos.
2. La existencia de un *complejo sistema de distribución* poco comprensible para los extranjeros, al que se añade un complicado sistema de certificaciones, representaba una importante barrera para los productos extranjeros en Japón. De esta manera, los productos extranjeros han tenido un difícil acceso al consumidor japonés, toda vez que la complejidad del sistema encarecía considerablemente el precio al existir algunos intermediarios cuya subsistencia dependía del margen que incorporaban al precio del producto.

3. La *barrera idiomática* y la *dificultad para captar recursos humanos* en el mercado local también resultaban un impedimento para que corporaciones de otros países pudieran montar una estructura eficaz en Japón. Así, muchas empresas desistían en su intento de intentar penetrar en el mercado por la falta de personas capacitadas para llevar a cabo esta tarea.

2.7. La inversión en investigación y desarrollo

El desarrollo de las grandes corporaciones japonesas ha sido posible gracias a una fuerte inversión en investigación y desarrollo que ha proporcionado la ventaja tecnológica necesaria para poder rentabilizar al máximo la puesta en el mercado de nuevos productos con importantes dosis de innovación. Así, en la actualidad la inversión japonesa en I+D equivale al 3,4 % del PIB del país, y aproximadamente un 75 % de dicha inversión corresponde al sector privado, por lo que su dinamismo queda expuesto con estas cifras.

De esta manera, la definición de nuevos estándares en el ámbito digital (música, alta definición, videojuegos), en el sector de la automoción (nuevos coches híbridos) o en nuevos sectores como la robótica o el desarrollo aeroespacial permiten a Japón y a sus empresas mantener una ventaja tecnológica clave para diferenciarse de sus competidores.

En este sentido, los nuevos planes de desarrollo científico y tecnológico de Japón y la gran dotación presupuestaria que estos reciben son un claro indicador de que el país va a reforzar esta vía como principal medio para seguir manteniendo su liderazgo económico.

2.8. El sector financiero como motor de la industria

En Japón el sector financiero ha jugado un papel fundamental en el desarrollo de la industria del país, al proporcionar los fondos necesarios para que las grandes empresas del país pudieran ejecutar sus planes de negocio. De esta manera, al contrario de lo que sucede en empresas occidentales, la financiación ha sido un problema secundario para aquellas compañías industriales pertenecientes a un determinado *keiretsu*.

1. Por un lado, la concesión de los préstamos no ha sido libre en muchos casos, por lo que no ha habido un análisis financiero exhaustivo previo al proyec-

to empresarial que se financia. Por este motivo, muchos de los préstamos concedidos no se devuelven si el proyecto resulta fallido, de manera que la entidad financiera puede encontrarse con un volumen elevado de créditos de dudoso cobro, especialmente en épocas de crisis. Esto puede provocar importantes trastornos en el sistema financiero, tal como ya ocurrió tras la crisis financiera de los años noventa, de la cual los principales bancos aún están sufriendo las consecuencias.

2. Por otra parte, la internacionalización del sector bancario japonés, el rango de productos ofrecidos a sus clientes o el *know how* sobre el funcionamiento del sistema financiero internacional, de los mercados de valores, etc., es inferior al de otros competidores, debido a que la función de los bancos está más acotada. De hecho, es difícil ver a bancos japoneses adquiriendo competidores internacionales, o prestando servicios de banca minorista en terceros países, mientras que las entidades financieras de otras potencias occidentales sí lo hacen.

De esta manera, la presencia internacional de la banca japonesa suele limitarse a dar servicio a las empresas industriales que se encuentran fuera del país.

2.9. La expansión internacional de la industria

Especialmente a partir de los años setenta, Japón inició una etapa de expansión internacional y la creación de una imagen de marca que estuvo motivada por diversos factores:

1. La creciente crítica de Estados Unidos y otros países por el saldo comercial deficitario que tenían con Japón, de manera que la producción local era un medio para reducir estas críticas.
2. La necesidad de disponer de instalaciones productivas en aquellos mercados maduros que así lo justificaran, como es el caso de Europa o Estados Unidos. Fue en esta época cuando España empezó a recibir las primeras inversiones industriales japonesas.
3. Una estrategia de diversificación de riesgos ante la falta de recursos naturales del país, especialmente tras la crisis del petróleo. Por medio de una mayor presencia industrial en mercados internacionales, se puede paliar el riesgo de suministro de determinadas materias primas o de energía.

Esta expansión continúa hasta nuestros días, si bien las prioridades geográficas de las empresas japonesas han variado con el tiempo, como tendremos ocasión de comprobar posteriormente.

2.10. La mejora continua y los nuevos sistemas de producción

Dentro del sistema empresarial japonés, destaca el esfuerzo que todos los trabajadores de la empresa realizan por introducir pequeñas modificaciones en el sistema de producción y organización que conlleven mejoras en la productividad. Se introduce así el concepto de *kaizen* o mejora continua, que posteriormente ha sido emulado por numerosas empresas occidentales.

Estos sistemas requieren un importante esfuerzo colectivo en su implementación y un compromiso del trabajador con la empresa, que es incentivado por parte de la dirección de la misma.

Podemos observar, por tanto, claras diferencias en el sistema laboral, la estructura accionarial de las empresas, su sistema organizativo, el sistema financiero o el papel del Gobierno con respecto al modelo habitual en Europa o Estados Unidos.

3. La crisis económica y los cambios introducidos en el sistema japonés

El crecimiento japonés, que fue sostenido e ininterrumpido hasta la primera crisis del petróleo en el año 1973, continuó de forma más o menos estable hasta principios de los años ochenta, para desembocar en una época de especulación durante la segunda mitad de esta época.

En efecto, la alta rentabilidad del mercado de valores y la especulación inmobiliaria dispararon el crecimiento del país y los beneficios empresariales en este periodo, hasta el punto de que muchos economistas llegaron a augurar un cambio en la supremacía económica a nivel mundial en favor de Japón. En aquella época, Japón retenía más de la mitad de la deuda americana, compraba edificios en Estados Unidos y sus empresas obtenían considerables beneficios, provocando una burbuja económica que estalló a principios de los años noventa.

El exceso de la época de la burbuja produjo efectos devastadores en la economía japonesa que iban a extenderse durante más de una década, además de pro-

vocar considerables cambios en la estructura de su economía. Por primera vez tras la Segunda Guerra Mundial, muchas empresas empiezan a comunicar pérdidas, la Bolsa reduce su valor a prácticamente una cuarta parte en un periodo de tiempo muy reducido y el precio de las propiedades inmobiliarias cae en picado, afectando no sólo al sector, sino especialmente a los bancos.

Los cambios provocados por la crisis pueden resumirse en seis puntos, que tratamos a continuación:

1. La entrada de capital extranjero en Japón.
2. El cambio en los patrones tradicionales de relación empresa-empleado.
3. Los cambios en el sistema financiero.
4. Los cambios en la estructura de los *keiretsu*.
5. Los cambios en los patrones de consumo.
6. Los cambios en la distribución.

3.1. La entrada de capital extranjero en Japón

Como mencionábamos con anterioridad, Japón había cerrado las puertas a la inversión extranjera, al contrario de lo que han hecho otros países como China. No obstante, la precaria situación de algunas empresas tras la crisis hizo que muchas corporaciones acudieran a competidores extranjeros como recurso para salvarse de la bancarrota a través de una inyección de capital.

Esto provocó la introducción de numerosas empresas extranjeras en Japón vía adquisiciones, cuyo resultado ha sido mixto: en algunos casos, ambas partes han resultado beneficiadas por las sinergias obtenidas, pero en otros no ha sido así, debido especialmente a la dificultad de gestión de una misma empresa con patrones culturales tan diferentes. No obstante, este problema suele ser una constante en muchas de las operaciones de fusión y adquisición a nivel mundial, incluso entre empresas occidentales, por lo que no podemos decir que nos encontremos ante una particularidad derivada del modelo japonés.

3.2. El cambio en los patrones de relación empresa-empleado

En los casos de empresas japonesas que han sido adquiridas o se han fusionado con empresas extranjeras, el cambio en patrones como el sueldo según la edad o el empleo de por vida resulta evidente, pero muchas corporaciones japonesas sin cam-

bios en la composición de su accionariado también han optado por la búsqueda de otros patrones más flexibles en vista del éxito de experiencias como la de Nissan.

Por otra parte, muchos jóvenes tampoco comparten la necesidad de permanecer en la misma empresa durante toda su vida laboral, por lo que por ambas partes se implementan criterios más flexibles a la hora de tratar las relaciones entre la empresa y el empleado. No en todos los sectores el cambio es igual, por lo que en aquellas áreas de mayor dinamismo y menos tradicionales (tecnologías de la información, *software*, etc.) son muy habituales los cambios laborales y la retribución en función de la capacidad del trabajador, mientras que en otras áreas más tradicionales (construcción, por ejemplo) estos cambios son más lentos, y en algunos casos incluso se sigue manteniendo el sistema tradicional.

Sin embargo, por regla general, podemos afirmar que hoy en día Japón y sus empresas son más flexibles a la hora de plantear las relaciones laborales, por lo que el cambio existente con respecto al sistema tradicional es importante.

3.3. Los cambios en el sistema financiero

Como hemos visto, el sector financiero fue uno de los más afectados por la crisis económica, debido a que muchos particulares y empresas no eran capaces de devolver los créditos que habían obtenido de los bancos. Esto provocó un volumen de créditos de dudoso cobro muy elevado (más de un 25 % en algunos casos), por lo que algunas entidades financieras se encontraban en bancarrota. El Gobierno tuvo que acudir al rescate de estas entidades ofreciéndoles a su vez préstamos para que estas pudieran rebajar su índice de morosidad, pero también se produjo un importante movimiento de fusiones bancarias para paliar el problema.

De esta manera, se ha conseguido rebajar de forma considerable los créditos de dudoso cobro, y si bien queda todavía mucho por hacer, lo cierto es que la situación ha mejorado de forma ostensible si la comparamos con el estatus existente hace una década.

3.4. Los cambios en la estructura de los keiretsu

La entrada de capital extranjero y las operaciones de fusión bancaria han cambiado considerablemente el panorama de los *keiretsu*, de manera que muchas de las ataduras existentes antaño han desaparecido.

A esto tenemos que añadir un progresivo dismantelamiento de las estructuras verticales de los *keiretsu*, debido principalmente a que los grandes productores industriales han ido desprendiéndose en muchos casos de la participación que tenían en suministradores de componentes para, a su vez, introducir la libre competencia entre suministradores como forma de incentivar la productividad y la reducción de costes. Esto ha sido especialmente relevante en el sector de la automoción, donde antes era habitual que los suministradores de Toyota, Honda o Nissan trabajaran en exclusiva para esta empresa. En la actualidad, se suele provocar una licitación entre los cuatro o cinco mejores proveedores de cada componente para obtener un mejor precio y servicio, independientemente de que se trate de empresas japonesas o extranjeras.

3.5. Los cambios en los patrones de consumo

El japonés ha sido tradicionalmente un consumidor que ha priorizado la calidad del producto sobre el precio, de manera que los fabricantes locales y extranjeros siempre han intentado ofrecer el mejor servicio al cliente y cuidar hasta el mínimo detalles y aspectos como la presentación del producto y el embalaje, la calidad de los acabados, el servicio postventa, etc., y aunque al final el precio a pagar fuera superior, una gran parte de la población estaba dispuesta a abonarlo. En un entorno laboral estable y con el empleo garantizado de por vida, por tanto, habían proliferado cadenas de grandes almacenes que ofrecían productos de una gran calidad.

Sin embargo, la crisis ha producido una transformación en los patrones de consumo, de manera que en los últimos tiempos la falta de seguridad sobre el futuro ha provocado que el factor precio sea también un importante elemento a considerar a la hora de consumir. Así, se han incorporado a la venta minorista numerosas tiendas de tipo “todo a 100” y tiendas de descuento, toda vez que los grandes almacenes que ajustan sus precios tienen más éxito que los de lujo.

Por otra parte, numerosas cadenas extranjeras que antes no tenían presencia en Japón se han introducido en el mercado, ya sea a través de franquicias o de otros sistemas, aumentando las posibilidades de elección de los japoneses en numerosos ámbitos.

3.6. Los cambios en la distribución

Hemos mencionado anteriormente la complejidad que el sistema de distribución japonés ha presentado en el pasado, de manera que los intermediarios existentes entre el productor y el cliente final eran numerosos. El principal defecto de este sistema está en su carestía, debido a que cada distribuidor necesitaba cobrar su margen. La necesidad de estrechar dichos márgenes ha provocado también una transformación del sistema, por lo que el número de distribuidores tiende a reducirse y, en algunos casos, a eliminarse de forma completa.

4. Las reformas desde el sector público y la transformación política

Muchos expertos coinciden en afirmar que al Gobierno japonés le ha faltado capacidad de liderazgo y decisión durante la época de crisis para afrontar los problemas de la economía japonesa. En efecto, durante la década de los años noventa y el siglo XXI, la sucesión de primeros ministros ha sido considerable, sin que ninguno de ellos haya podido afrontar la situación y llevar a cabo las reformas necesarias para salir de la crisis.

El Gobierno de Junichiro Koizumi (abril de 2001 - septiembre de 2006) fue el primero que logró cierta estabilidad y consenso en el país, y pudo poner en práctica algunas de las reformas que, si bien se consideran incompletas, supusieron un inicio de la recuperación de la economía, especialmente desde el año 2003. Efectivamente, desde ese año se lograron temporalmente tasas de crecimiento positivas, aunque moderadas.

Algunas de las principales reformas que se han llevado a cabo desde el sector público son las siguientes:

1. *Reformas legislativas para incentivar la actividad empresarial.* Entre otros textos, destacan las revisiones realizadas en el Código de Comercio y otras leyes para simplificar los procesos que tienen que seguir las empresas para la realización de sus actividades, añadir más transparencia en el sistema contable y también incentivar la presencia de empresas extranjeras en Japón, ya sea a través de procesos de fusión y adquisición o bien en inversiones sin socios. Todo esto ha creado un marco más favorable para los negocios, y se espera en el futuro seguir en esta línea.

2. *Reformas en la estructura del Gobierno.* Estas reformas han pretendido aligerar tanto el número de los ministerios como de agencias dependientes de estos, para lograr una mayor eficiencia en la actividad pública. Así, muchas de las agencias gubernamentales se han independizado total o parcialmente, viéndose obligadas a conseguir una parte de su presupuesto por vías privadas.

3. *Reforma del sistema postal.* El sistema postal japonés, que hacía también funciones de entidad financiera acumulando depósitos a través del ahorro de los japoneses para después financiar los gastos del Estado, fue una de las principales cruzadas del Gobierno de Koizumi, por considerar este que su reforma era una cuestión indispensable para superar algunos de los defectos del sistema japonés.

Si bien se fijó un calendario para la privatización del sistema postal, lo cierto es que el Estado sigue siendo el propietario de Japan Post Holding y se desconoce si finalmente pasará a manos privadas durante los próximos años.

Tras las elecciones del año 2009, el poder político cambió de manos a favor del Partido Democrático de Japón (DPJ), en un movimiento histórico tras muchos años de gobierno del Partido Democrático Liberal (LDP).

5. Japón y los retos de futuro

Japón va a tener que resolver diversos problemas a corto, medio y largo plazo para seguir manteniendo su estatus de economía de referencia a nivel mundial. Muchos de estos problemas (como el del envejecimiento de la población) son además comunes a otros países avanzados que se encuentran en una situación parecida, pero otros son particulares de una economía que ha afrontado una situación adversa durante los últimos años.

El futuro de Japón es, por tanto, incierto, especialmente teniendo en cuenta el desarrollo que están experimentando algunos países vecinos. Entre los principales retos a los que se enfrenta el país, podemos mencionar los siguientes:

1. El déficit presupuestario.
2. El envejecimiento de la población.
3. El nivel del inglés.
4. La incorporación de la mujer al mundo laboral.
5. La competencia de otros países.

5.1. El déficit presupuestario

Muchas de las medidas que se tomaron en la década de los años noventa perjudicaron de manera ostensible la economía del país al implicar un importante deterioro de las arcas públicas. Si la iniciativa privada no conseguía reflotar el país debía hacerlo la pública, pero de esta forma se ha ido agravando su déficit público año tras año, hasta superar el

200 % del PIB. Se trata, por tanto, de la deuda más elevada dentro de los países de la OCDE, y un auténtico quebradero de cabeza para el Gobierno actual, que deberá tomar medidas (ya sea a través de la subida de impuestos o de otra forma) para reducir dicha deuda.

El desastre de Fukushima, con unas obras de reconstrucción cuyo valor ascenderá a varios cientos de miles de millones de dólares, será además un factor añadido que perjudicará la recuperación japonesa y complicará la reducción del déficit.

5.2. El envejecimiento de la población

Japón es uno de los países cuya población envejece a una velocidad más elevada. Si bien en el año 1950 la curva de población japonesa era normal en comparación con otros países, lo cierto es que la longevidad de los japoneses y una ratio de fecundidad bastante baja unida a la falta de inmigrantes ha empeorado el problema de manera considerable, hasta el punto de que, de seguir este ritmo, el número de japoneses en 2050 se reduciría en más de 30 millones.

De hecho, Japón es ya en la actualidad el país con mayor porcentaje de población con más de 60 años, pues supera el 20 % del total. Si unimos este hecho con el difícil momento para las arcas públicas que pasa el país, concluiremos que el sistema de pensiones y otros servicios (desempleo, seguridad social) serán difíciles de mantener en un futuro más o menos próximo si no se reconduce la situación, cosa que no resulta fácil. El peso del mantenimiento de la población jubilada será demasiado elevado para la población activa en pocas décadas, por lo que la alarma ha saltado hace ya tiempo.

Las soluciones a este problema podrían pasar por un aumento en el número de inmigrantes para paliar la situación, pero de momento no es así. De hecho, salvo para los descendientes de japoneses que viven en otros países (especialmente en América Latina) la obtención de visados no resulta nada fácil, por lo

que no existe en estos momentos una política de apertura a la inmigración como solución para resolver el problema del envejecimiento de la población.

5.3. El nivel del inglés

Japón es un país donde el dominio del inglés está todavía poco extendido entre la población. Si bien existe desde hace ya años un importante esfuerzo por parte del sistema educativo para aumentar los conocimientos de este idioma, lo cierto es que no han resultado ser un éxito, en parte debido a la complejidad que para los japoneses, con una gramática y escritura tan diferentes a la inglesa, representa el aprendizaje de esta lengua.

Sin duda, se trata de un aspecto que mina la competitividad del país, debido a que también para los extranjeros resulta difícil vivir en el país, por lo que la atracción de talento hacia las universidades o empresas japonesas no resulta fácil.

5.4. La incorporación de la mujer al mundo laboral

Los puestos de mayor responsabilidad en Japón están desempeñados básicamente por hombres, mientras que las mujeres quedan relegadas a un segundo plano. Esto produce tensiones en el país, toda vez que una fuente importante de recursos está desaprovechada debido a la tradicional discriminación de la mujer. Si bien se han producido algunos avances en tiempos recientes, Japón, en este sentido, es un país que tiene todavía mucho camino por recorrer por lo que respecta a la igualdad de género.

5.5. La competencia de otros países

En gran medida, la ventaja tecnológica y productiva de la que las empresas japonesas han disfrutado durante décadas se está reduciendo, debido a que los ciclos tecnológicos se hacen cada vez más cortos y empresas competidoras de otros países (especialmente Corea del Sur, o últimamente también China) reducen cada vez más el tiempo necesario para conseguir el mismo nivel tecnológico que las empresas japonesas.

La reducción de los ciclos tecnológicos y la caída de precios hacen que las empresas niponas sufran una competencia cada vez más feroz por parte de sus competidores asiáticos. Se augura, por tanto, un futuro difícil en sectores (electrónica, automoción, etc.) en los que hay una gran ocupación.

También es cierto que existen ciertas ventajas, entre las que destacamos la imagen de marca de las empresas del país, que garantiza calidad y buenas prestaciones, la capacidad que han demostrado los ingenieros de algunas de estas empresas para desarrollar productos novedosos en industrias como la de los videojuegos, o la creciente globalización a todos los niveles que se está produciendo en ellas (producen e instalan centros de I+D en diferentes países, incorporan a directivos extranjeros, etc.).

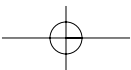
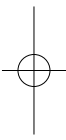
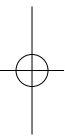
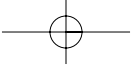
A pesar de estas dificultades, lógicas por otra parte si pensamos en la feroz competitividad que existe en el mundo actual, debemos mirar al pasado para comprender que este país ha conseguido salir adelante en situaciones complejas, por lo que esperamos que Japón siga siendo una importante referencia a nivel internacional en el futuro.

Bibliografía

Central Intelligence Agency (CIA) (2007). "Japan", en *The World Factbook*. Washington: CIA. Disponible en: <<http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ja.html>>.

Jensana, A. (2004). *Empresa y negocios en Asia Oriental*. Barcelona: UOC.

Takatoshi, I.; Patrick, H.; Weinstein, D.E. (eds.) (2005). *Reviving Japan's Economy: Problems and Prescriptions*. Cambridge, MA: MIT Press.



Capítulo II

Evolución histórica de la economía japonesa

Introducción

En este capítulo se aborda la historia económica de Japón, desde el periodo Edo, caracterizado por el dominio de la familia Tokugawa, que instauró un largo periodo de paz pero también aisló Japón del resto del mundo, hasta nuestros días.

Se distinguen las principales fases de la historia económica de Japón, desde el desarrollo industrial del siglo XIX hasta la posguerra, con especial incidencia en la Restauración Meiji, cuando el país inicia un proceso de apertura al exterior a través de la firma de tratados comerciales con los principales países occidentales. Se abordan también los diferentes aspectos del periodo de entreguerras, la repercusión económica del terremoto de Tokio en 1923 y la subsiguiente crisis financiera. En el segundo apartado se analiza el milagro económico de la posguerra, los principales rasgos del crecimiento económico de este periodo así como sus determinantes, con especial énfasis en el papel que ha jugado la inversión directa de Japón en el abastecimiento estable de recursos y materias primas. El apartado tercero centra su atención en los acuerdos del Plaza, con la revalorización del yen a mediados de los años ochenta y la subsiguiente formación de la “burbuja económica”, a este periodo se le suele llamar periodo “Endaka” es decir, de yen alto. Por último, en el cuarto apartado se repasan las principales características de la crisis de los años noventa, con sus ciclos así como el inicio de la recuperación y las reformas estructurales que necesita la economía japonesa.

1. Del desarrollo industrial del siglo XIX hasta la posguerra

1.1. El periodo Tokugawa 1603-1868

Desde finales del siglo XII (1192) hasta el siglo XVII (1603) Japón estuvo dirigido por samuráis, pero sus políticos eran inestables y las rebeliones y luchas por el

poder por parte de los *daimyô*¹, especialmente durante el periodo de los Estados guerreros o periodo Sengoku (1573-1603). Finalmente Tokugawa Ieyasu², que había conservado un extenso territorio en la región de Kanto y se había asentado en Edo (nombre antiguo para Tokio) consiguió derrotar a sus rivales y establecerse como primer *shôgun*³ del *bakufu*⁴ de Edo en 1603, imponiendo la hegemonía Tokugawa, que durará hasta la Restauración Meiji (1868).

Los dos siglos y medio de hegemonía Tokugawa condicionaron el modo de pensamiento japonés, su escala de valores, su conducta social y sus instituciones. Si bien la hegemonía Tokugawa acabó con el estado de guerra también aisló a Japón del resto del mundo, de los avances científicos, tecnológicos y culturales que se produjeron en Europa y en América durante estos 250 años.

Durante el periodo Tokugawa, se crearon en Japón las condiciones internas para la industrialización y modernización posterior. Estas condiciones internas pueden sintetizarse en:

- Unidad política y estabilidad.
- Desarrollo de la agricultura.
- Desarrollo del transporte y de mercados nacionales.
- Auge del comercio, de las finanzas y de una clase comerciante adinerada.
- Crecimiento de actividades manufactureras como la artesanía y la alimentación.
- Promoción industrial por los gobiernos locales (*han*).
- Alto nivel de educación.

El *bakufu* (gobierno central) adoptó una sociedad basada en un rígido sistema de clases, originaria del confucianismo chino, que se distinguían no solo por la educación sino también por su privilegio y estatus: de las cuatro clases los samuráis eran la clase dominante. Los *daimyô* (大名) pertenecían a lo más alto de esta clase. Poseían grandes extensiones de terreno (藩, *han*) que gobernaban libremente. Desde sus castillos controlaban a sus vasallos (侍, *samurái*) y a la gente que vivía en sus dominios, la mayoría campesinos. Los samuráis al servicio de los señores *daimyô* residían normalmente en el castillo y dado que no tenían propie-

1. Señor de la guerra: jefe samurái de la región o gobierno local (*han*).

2. Ieyasu era ambicioso y despiadado. Obedeció a Nobunaga (su predecesor) cuando este le ordenó ejecutar a su propia esposa y obligar a su hijo a someterse al *seppuku* (suicidio ritual).

3. Originalmente comandante supremo, pero habitualmente significa gobernador militar.

4. Gobierno central establecido por el gobernador militar (*shôgun*).

dades cobraban su paga en arroz. Había grandes diferencias de paga entre los samuráis de clase alta y los de clase baja, tampoco podían casarse entre miembros de ambas clases. A los samuráis se les permitía llevar espada y debían comportarse según el código guerrero (*bushido*).

El segundo escalafón social lo formaban los campesinos, que eran la base de la economía del país. Se calcula que representaban el 80 % de la población de Japón, aproximadamente unos 30 millones al final del periodo. Los campesinos trabajaban la tierra, que pertenecía al señor, y entregaban una parte de la cosecha, generalmente de arroz, como impuesto (habitualmente entre el 40 y el 50 %, en algunos casos más).

Con anterioridad no existía una separación tan estricta entre los samuráis y los campesinos y de hecho ambas actividades se alternaban, así en tiempos de paz el samurái se dedicaba a cultivar la tierra mientras que en tiempos de guerra luchaba junto a su señor. En el periodo de los Estados guerreros, a finales del siglo XVI, los samuráis se dedicaron mucho más intensamente a la lucha desplazándose con su señor. Posteriormente, con Hideyoshi, se restringió la posibilidad de que los campesinos abandonaran las labores del campo, y ya definitivamente con el *bakufu* Tokugawa se establecieron las diferencias de clase y estatus entre samuráis y campesinos.

El tercer grupo social lo formaban los artesanos y comerciantes. Representaban aproximadamente el 13 % de la población y habitaban en las ciudades que se habían ido formando en torno a los castillos. Desde el punto de vista del confucianismo no estaban bien considerados pero lo cierto es que alcanzaron un notable desarrollo durante este periodo gracias al crecimiento comercial impulsado por el *bakufu* y por algunos *daimyô*. Algunas ciudades como Osaka se convirtieron en importantes centros comerciales con poderosos gremios artesanales, monopolizando el comercio de determinados productos como el índigo y el azúcar.

La última clase social la formaban los parias. Dentro de este grupo se distinguían a su vez dos subgrupos, el primero eran los *hinin* (非人), comerciantes itinerantes, pobres, prostitutas y delincuentes. El segundo grupo eran los *eta* (穢多), clasificados como parias por nacimiento, destacaban en algunas profesiones como matarife, curtidor, cestero y zapatero. Este grupo vivía en la más absoluta marginación y discriminación.

Políticamente era un sistema muy centralizado en la figura del *bakufu*, quien tenía el poder absoluto sobre los gobiernos locales. El *shôgun* entregaba a los *daimyô* la tierra para que la gobernarán, a cambio estos debían lealtad al *shôgun* y cualquier signo de desobediencia estaba penado incluso con el *seppuku*. Los *daimyô* tenían

prohibido establecer vínculos matrimoniales sin la autorización del *bakufu*, tampoco podían reparar sus castillos sin su conocimiento y debían pagar las obras públicas como construcción de carreteras, canales, fosos y pantanos.

También se les obligaba a desplazar su residencia a Edo como forma de control. En el caso de los *daimyô* cuyas tierras estaban cerca de la capital rotaban cada seis meses y en el caso de los *daimyô* de tierras lejanas tenían que permanecer un año en Edo por cada dos años en su dominio, mientras que la familia residía, por ley, en la capital. De esta forma las familias de los *daimyô* se convertían en perpetuos rehenes frente a posibles ofensivas contra el *shôgun*. Además, este sistema obligaba a los *daimyô* a realizar enormes gastos en desplazamientos y residencias para las familias, vasallos y sirvientes.

La obligación de residir de forma alterna entre sus posesiones y Edo tuvo notables consecuencias económicas para el país. Se desarrolló una migración masiva de personas hacia Edo, con el desarrollo de los transportes terrestres y marítimos, especialmente las conexiones entre Osaka y Edo (el camino o vía de Tokaido). La razón era que las adineradas familias de los *daimyô* que ahora residían en Edo enviaban el arroz de sus dominios a Osaka, donde era almacenado y vendido para mantener su alto nivel de vida en Edo, favoreciendo el desarrollo comercial de la ciudad. Todos estos gastos impuestos por el *bakufu* tuvieron como efecto minar la capacidad financiera de los *daimyô*, eliminando toda posibilidad de rebelión.

La sociedad del periodo Tokugawa era agraria, con el 80 % de su población formada por campesinos. La unidad básica era la familia campesina. Según la ley no tenían libertad de movimiento y estaban atados a la tierra como fuerza de trabajo y base impositiva.

Las aldeas daban autonomía a los campesinos siempre que pagaran los impuestos establecidos por el gobierno central o por el gobierno local. Los impuestos eran fijados a nivel de aldea, no a los campesinos individualmente. Los jefes del pueblo, normalmente también campesinos, eran los encargados de repartir la carga impositiva entre los campesinos y recaudar los impuestos. De esta forma el *bakufu* y los gobiernos locales se aseguraban los ingresos impositivos con el mínimo coste administrativo.

El monto impositivo podía fijarse de dos maneras. La primera se realizaba anualmente a través de la visita de un inspector oficial que determinaba la cantidad de cosecha producida en la aldea y los impuestos a pagar, este sistema era considerablemente corrupto ya que los jefes de las aldeas sobornaban a los inspectores. El segundo sistema era el establecimiento de una cantidad fija, basada en cosechas pasadas, por un periodo de tres a cinco años.

Durante este periodo la agricultura se desarrolló notablemente. En una primera etapa, desde mediados del siglo xv hasta finales del xvi, se produjo una gran expansión de la tierra cultivada, especialmente campos de arroz, con el desarrollo de grandes proyectos de regadío, como resultado la producción de arroz aumentó considerablemente.

Durante la segunda etapa, en el siglo xvii, se produce un crecimiento muy leve de la superficie cultivada mientras que el aumento de la productividad, a través de cultivos más intensivos y de la utilización de fertilizantes y nuevas herramientas, permite el crecimiento de la producción.

Si bien a principios del periodo todos los agricultores trabajaban para el autoconsumo a finales del periodo el incremento de la productividad había permitido que se generaran excedentes que eran vendidos en el mercado.

El centro de la actividad económica cambió gradualmente desde una producción agraria de subsistencia a una agricultura comercial y una industria de artesanía. Empezaron a surgir manufacturas como cuchillería, espadas, cerámica, lacas, seda, algodón, índigo, y en la incipiente industria alimenticia destacaban salsa de soja, té y sake. Muchas de estas industrias se originaron en los dominios de los *daimyô*.

Osaka se constituyó como el centro comercial con prósperos mercaderes y prestamistas, incluso se creó un mercado de *futuros de arroz* (compra-venta de arroz a futuro), mientras que Edo era el centro político y de consumo. Hacia el final del periodo muchas ciudades pequeñas alcanzaron un alto nivel de desarrollo económico y empezaron a comerciar entre ellas sin necesidad de la intervención de los mercaderes de Osaka. El centro de actividad económica fue moviéndose gradualmente desde la zona de Kansai, Osaka y Kioto, hacia la zona este, a Edo.

A pesar del crecimiento de la producción agraria, la población aumentó en mayor proporción, lo que unido a etapas de malas cosechas y plagas generó notables hambrunas y sublevaciones frecuentes de los campesinos contra el pago de impuestos.

1.2. La Restauración Meiji 1868-1914

Durante el periodo Tokugawa Japón había estado prácticamente aislado de toda influencia extranjera. Con Corea y Ryuukyuu (Okinawa) se mantenían relaciones de respeto mutuo pero solo los comerciantes chinos y holandeses esta-

ban autorizados a tratar con Japón, para ello el contacto se restringió a una pequeña isla artificial llamada Dejima, en Nagasaki, el resto de las transacciones comerciales estaban estrictamente prohibidas, tampoco había libertad de movimiento y los japoneses no podían entrar ni salir del país. Ante este aislamiento la única vía de acceso al conocimiento de Occidente fue a través de los libros científicos y de medicina holandeses.

Varios países intentaron sin éxito romper la política de aislamiento de Japón y acercaron sus barcos a la costa japonesa con la intención de iniciar relaciones comerciales, hasta que en 1853 se acercó a la bahía de Edo el comodoro Matthew C. Perry con varios barcos de guerra americanos, su idea era forzar la apertura comercial a través de la amenaza militar en el plazo de un año. Después de un año debatiéndose entre la conveniencia de abrir el país a la influencia extranjera y establecer relaciones comerciales con el exterior, el gobierno accedió a firmar varios tratados y abrir determinados puertos a los barcos extranjeros. También se establecieron asentamientos especiales donde los comerciantes y técnicos extranjeros podían instalarse, el más importante fue Yokohama.

El nacionalismo xenófobo fue muy intenso en un principio pero finalmente las fuerzas del gobierno militar fueron derrotadas y el poder imperial restaurado, el emperador era el jefe legítimo del Estado, trasladándose de Kioto, antigua capital imperial, a Edo, que pasó a llamarse Tokio (capital del este), donde se estableció el nuevo gobierno Meiji en 1868.

El principal objetivo de este gobierno fue la modernización y por ende la occidentalización de Japón. El principal eslogan del país era “país rico, armada fuerte”, para ello las prioridades se centrarían en la industrialización, el establecimiento de una constitución y un parlamento, y la expansión territorial.

Uno de los principales cambios del periodo fue la abolición del sistema de castas. El gobierno adquirió las tierras de los *daimyô* a cambio de bonos gubernamentales, suprimió los salarios en especie (arroz) de los samuráis, también a cambio de bonos, y les prohibió la utilización de la espada. La alta inflación del periodo devaluó notablemente el valor de los bonos empobreciendo a los samuráis y a los *daimyô*.

Políticamente el establecimiento de un parlamento y una constitución era uno de los principales objetivos del gobierno Meiji. Se discutían dos modelos de constitución, una más avanzada al estilo de la británica, y otra más moderada al estilo de la alemana. Se enviaron expertos para estudiar la idoneidad de ambos modelos para el pueblo japonés y en 1889 se promulgó una constitución basada en el modelo alemán, al año siguiente se estableció el parlamento.

El comercio exterior durante esta época consistía en materia de importaciones en manufacturas textiles y maquinaria procedentes de Estados Unidos y Europa, como barcos, equipo ferroviario, municiones y lana. El esquema de comercio exterior con estos países era básicamente de país en desarrollo, exportando alimentos y bienes primarios como hilo y tejidos de seda, té, pescado, arroz, carbón, cobre y algunos productos artesanales como cerámicas y lacas e importando manufacturas de consumo y bienes industriales. Todas estas importaciones ocasionaron graves problemas en la balanza comercial de Japón.

Respecto a Asia, sin embargo, el patrón comercial era diferente, importaba materias primas e hilo de algodón mientras que empezaba a exportar manufacturas ligeras como textiles de algodón, sombrillas, relojes, productos de cristal y de cuchillería.

El desarrollo hasta la Primera Guerra Mundial presentó dos aspectos: por un lado un destacado incremento de las actividades bancarias, la industria pesada, marina y las empresas coloniales, y por otro una modernización y diversificación de la industria tradicional y de la agricultura, actividades ambas que continuaban siendo prioritarias para abastecer a la nueva industria, al mercado doméstico y proporcionar las exportaciones para financiar las compras al exterior de bienes de equipo, materiales y alimentos necesarios.

El gobierno Meiji jugó un importante rol en la promoción industrial, tomando parte activa en la creación de factorías para la industria pesada, si bien fueron las industrias ligeras las que más se desarrollaron durante este periodo. La industria algodonera japonesa se convirtió en una de las industrias líderes mundiales durante el siglo XIX. Al principio los productos británicos dominaban el mercado mundial, y en Asia el principal productor era India. Japón se propuso sustituir la importación de tejidos de Gran Bretaña y de India. Con ayuda del gobierno y gran iniciativa del sector privado se construyeron modernas factorías dotadas de las últimas tecnologías traídas de Europa. Japón absorbió la tecnología y si primero importaba tejidos de Gran Bretaña, luego empezó a importar el hilo de algodón, que tejía para el mercado doméstico, y posteriormente el algodón en rama que hilaba y exportaba. A principios del siglo XX Japón ya era uno de los mayores exportadores de tejidos de algodón, en su mayor parte a China.

También destacó la industria de la seda, cuyo origen se remonta a los siglos IV y V, con gran tradición en la producción de kimonos, y que experimentó un gran crecimiento en respuesta a la demanda exterior, adquiriendo una posición dominante en el mercado internacional. El desarrollo de la industria sedera tuvo

notables consecuencias en la economía japonesa. En primer lugar aumentó notablemente la renta de las zonas rurales donde se cultivaban los gusanos de seda y se hilaba la seda. En segundo lugar, se generó una nueva clase de comerciantes, localizados sobre todo en Yokohama e inicialmente tratantes de seda, que se encargaban de toda la red de distribución y comercialización de productos, tanto importados como exportados, y que también ofrecían asesoramiento y financiación a corto plazo a los productores. Estos comerciantes posteriormente se convirtieron en importantes compañías comerciales. En tercer lugar, la exportación continuada de seda provocó un cambio en los métodos de producción y organización. El trabajo manual fue sustituido por las máquinas hiladoras y de la producción rural se pasó a las factorías automatizadas. La seda se mantuvo como primera exportación del país durante casi un siglo y constituyó una fuente estable de divisas que ayudó a la industrialización del país.

En materia industrial destacaron la industria naval, que triplicó su volumen desde 1896 a 1913, y la industria metalúrgica, mucho más difícil de asentar, y cuyos primeros pasos se encaminaron hacia la expansión y modernización de la industria minera, en la que Japón poseía cobre y carbón. La mayoría de la maquinaria era importada, ya que la producción local era de baja calidad. Posteriormente empezaron a crearse pequeñas y medianas empresas que se concentraron alrededor de Tokio y Osaka, creando distritos industriales que producían básicamente piezas y componentes.

La modernización industrial no hubiera sido posible sin un intenso proceso de transferencia de tecnología. Se construyeron infraestructuras y factorías con la asistencia de técnicos, profesores y gestores extranjeros, cuyos salarios eran muy altos para el nivel del país. La cantidad de contratos fue tan elevada que sus salarios llegaron a suponer un peso importante para el presupuesto del gobierno. Dado el alto coste de los técnicos extranjeros el gobierno decidió formar sus propios ingenieros mandándolos a estudiar a Europa y a Estados Unidos. Se creó un instituto de tecnología en Tokio para formar ingenieros de alto nivel, que posteriormente trabajarían para el Ministerio de Industria y para las principales empresas privadas del país, seleccionando el tipo de tecnología que debía ser importada, adquiriendo bienes de equipo que luego ajustaban a los requerimientos y peculiaridades del país, y generando finalmente una tecnología híbrida, parte importada, parte adaptada y parte mejorada.

Uno de los principales objetivos del gobierno Meiji era la expansión territorial, se trataba de crear un área de influencia alrededor de Japón para proteger sus intereses frente a Occidente. Corea ocupaba un lugar estratégico en dicha área de

influencia pero estaba bajo la protección de China. El asesinato de la reina de Corea acabó desembocando en una guerra entre China y Japón (1894-1895). La victoria supuso la anexión de Formosa (Taiwán) y 310 millones de yenes en oro como reparaciones de guerra, pero no consiguió la anexión de Corea, que estaba también bajo influencia rusa. La política expansionista de Japón chocó con Rusia y acabó en guerra (1904-1905), cuya victoria supuso un enorme desgaste financiero. Finalmente en 1910 Japón se anexionó Corea.

Las victorias japonesas en dos guerras, con China y con Rusia, dieron un nuevo impulso al desarrollo del transporte, la banca y la industria pesada bajo el liderazgo del Estado y los nacientes *zaibatsu*, clanes familiares de gran poder en la vida económica del país.

Si bien en Japón la contribución de los fondos exteriores había sido pequeña, durante este periodo los préstamos exteriores jugaron un importante papel. Gracias a los pagos en oro por las reparaciones de guerra de China, en 1897 Japón pasó de pagar sus intercambios comerciales en plata como el resto de Asia, al patrón-oro utilizado por Gran Bretaña y la mayoría de los países occidentales. La industrialización, el crecimiento del gasto público y la expansión militar produjeron fuertes tensiones en los recursos de capital del país. El déficit de balanza de pagos por cuenta corriente se hizo cada vez más pesado y el Banco de Japón realizó varias emisiones de bonos que se colocaron en el exterior. Desde 1910 a 1913 Japón perdió cerca del 20 % de sus reservas de oro. Una crisis financiera estaba próxima cuando explotó la Primera Guerra Mundial.

1.3. El periodo de guerras 1914-1945

La Primera Guerra Mundial tuvo para Japón consecuencias opuestas. En un primer momento supuso la imposibilidad de importar los productos y bienes de equipo tan necesarios para la industrialización iniciada con la Restauración Meiji. Los textiles, la maquinaria y los productos químicos procedían de países europeos que actualmente estaban en guerra y por tanto eran inaccesibles. Paradójicamente esta misma inaccesibilidad a productos europeos provocó una enorme demanda de productos japoneses, que si bien eran inferiores en calidad podían, en cierta forma, sustituir a los inaccesibles productos europeos. La demanda mundial se movió desde Europa hacia Japón y el déficit comercial de la época Meiji pasó a superávit, el crecimiento real del producto interior bruto (PIB) superó el 10 % anual y los precios se doblaron.

Desde el punto de vista de la demanda se produjo un fuerte crecimiento de las exportaciones, la inversión experimentó un crecimiento más moderado y con cierto retraso debido a la carencia de bienes de equipo, y el consumo doméstico disminuyó su participación en el total del gasto nacional.

El fuerte tirón de la demanda externa aumentó los beneficios empresariales y la acumulación de reservas de oro. La buena coyuntura y la falta de competencia europea fomentaron la aparición de empresas ineficientes y mediocres que se enriquecieron rápidamente. Las industrias que más se beneficiaron fueron la construcción naval y el transporte marítimo, la maquinaria, el acero, la industria química y los textiles.

Los rasgos económicos más destacables de este proceso fueron:

- La conversión del déficit comercial en superávit.
- El incremento del proceso substitutivo de importaciones especialmente en la industrias siderúrgicas, construcción naval, maquinaria y productos químicos.
- La notable expansión de la marina mercante japonesa.

El crecimiento de la demanda mundial de bienes y servicios de origen japonés incrementó las rentas monetarias, expandió el crédito bancario, aumentó la especulación en los mercados de títulos de valores y en los mercados de bienes y disparó la inflación de precios.

La industrialización acelerada producida por la contienda transformó la estructura económica en términos cualitativos. El sector industrial superó al sector agrario en la participación en el producto nacional bruto. El crecimiento de la demanda doméstica y exterior de productos industriales requirió mayores necesidades de equipo. A causa de su escasez de recursos naturales, Japón tuvo que exportar lo suficiente no solo para pagar los bienes y equipos necesarios para el país, sino también muchos de los materiales y componentes básicos de sus exportaciones. En 1930, el 25 % de sus importaciones eran utilizadas en las manufacturas de exportación.

Después de la Primera Guerra Mundial y durante los años veinte se produjo un periodo de recesión debido a la explosión de la burbuja de precios generada durante la contienda. Los precios de la mayoría de bienes y materias primas, como el algodón y la seda, cayeron entre el 60 y el 70 %, la bolsa perdió más del 55 % de su valor y los déficits comerciales volvieron a aparecer.

Pero más grave que esta recesión fue la crisis financiera que se produjo en el

país a raíz del terremoto que asoló el área de Tokio, en la región de Kanto, en 1923. Peor que el movimiento de tierras fue el fuego, ya que el terremoto se produjo a mediodía cuando en la mayoría de los hogares, construcciones de madera, se preparaba la comida, con más de 700.000 hogares incendiados. El Banco de Japón extendió rápidamente créditos a los bancos de la zona para que los hicieran llegar a los afectados. Para ello los bancos adquirían el papel comercial (facturas pendientes de cobro, por ejemplo) de las empresas de la zona, luego los bancos redescataban este papel comercial en el Banco de Japón, de esta forma los bancos podían obtener liquidez.

Este sistema generó problemas financieros porque el Banco de Japón adquirió todo el papel comercial de la zona de Kanto, sin discriminar si estaba relacionado con el terremoto o simplemente se trataba de facturas impagadas. Así pues, muchos bancos y empresas cambiaron su papel comercial de mala calidad (impagados o de difícil cobro) por liquidez. Dos años después el Banco de Japón todavía mantenía un enorme *stock* de impagados, teóricamente relacionados con el terremoto, que iban a generarle enormes pérdidas y una severa crisis bancaria en 1927.

A pesar de la recesión de la posguerra y de la crisis financiera, las industrias de maquinaria pesada y las industrias químicas siguieron desarrollándose. Las industrias del acero, maquinaria eléctrica, maquinaria general y químicas fueron industrias protegidas y promocionadas por el gobierno. A través de protección arancelaria, acuerdos de transferencia de tecnología extranjera y restricción de la competencia tanto nacional como extranjera, se desarrollaron un nuevo tipo de *zaibatsu* (como Nissan, Nicchitsu, Mori) que a diferencia de los *zaibatsu* anteriores (como Mitsui y Mitsubishi) no eran tan dependientes de la industria textil y del comercio y en cambio dependían mucho más de las ayudas oficiales y de los contactos políticos. Estos *zaibatsu* tenían fuertes inversiones en las colonias de Corea y Manchuria.

Durante buena parte de los años veinte el gobierno del partido Minsei nombró a Kijuro Shidehara ministro de Asuntos Exteriores (1924-1927 y 1929-1931), quien promovió activamente la reconciliación política con China y con Estados Unidos. No obstante, las relaciones con Estados Unidos empezaron a deteriorarse a raíz de los problemas de segregación que sufrían los japoneses inmigrantes en los estados de California, Oregón y Washington. Por otro lado, la política de Shidehara de no intervención militar en China era duramente criticada por los militares y por el partido Seiyukai, que aprovechó una ausencia del ministro para enviar tropas a China durante 1927-1929. Finalmente, en 1931, con el incidente de Manchuria estalló la guerra con China y el gobierno ya no pudo controlar a

las fuerzas militares, acabándose el periodo de diplomacia pacífica defendido por Shidehara.

Durante el periodo 1930-1932 Japón sufrió la recesión económica más profunda de su historia moderna (la depresión Showa), ya que afectó a toda la sociedad japonesa, política, económica y socialmente. A esta crisis concurrieron dos factores, uno externo y otro interno.

Externamente la crisis de la bolsa de Nueva York en octubre de 1929, seguida por la Gran Depresión, afectó a todos los países de economía de mercado con hundimiento de los precios y aumento de desempleo.

Internamente el partido en el gobierno, el Minsei, con Shidehara como ministro de Exteriores y Junnosuke Inoue como ministro de Finanzas, adoptó una política deliberadamente deflacionista con el doble objetivo de eliminar a los bancos ineficientes y preparar al país para la adopción de la paridad con el oro y el tipo de cambio fijo respecto al dólar. Para conseguirlo Inoue implementó una política de austeridad, cuyo objetivo era reducir los precios internos, lo que aumentaría las exportaciones y reduciría las importaciones. Por otra parte, los pagos y cobros serían en oro, las reservas aumentarían y el yen se revalorizaría hasta alcanzar el tipo de cambio deseado.

La política deflacionista de Inoue coincidió con la Gran Depresión, y por lo tanto el sector exterior no pudo compensar la falta de demanda interna. Japón se vio inmerso en un espiral deflacionista, los precios cayeron entre un 30 y un 60 %, con creciente desempleo, empobrecimiento del campo y una población cada vez más descontenta con la política de Inoue, el PIB per cápita descendió de 374.896 yenes en 1929 a 340.031 yenes en 1931. Inoue creía que aunque la política deflacionista era muy dura eliminaría a las empresas y bancos ineficientes quedando una economía fuerte y sólida, pero murió asesinado por los militares en 1932.

La culpa de la recesión económica recayó en los partidos gubernamentales y sus políticas, emergiendo el movimiento fascista. Progresivamente el pensamiento político e intelectual viró desde un liberalismo económico hacia un mayor control y más intervención estatal.

En diciembre de 1931, después de un fallido golpe de Estado militar, el gobierno del partido Minsei fue sustituido por el del partido Seiyukai. La política económica dio un giro de 180 grados y el nuevo ministro de Hacienda, Takahashi, acabó con la paridad oro y el tipo de cambio fijo respecto al dólar, estableciendo un tipo de cambio flotante que inmediatamente se depreció. También inició una agresiva política de estímulo fiscal con inversiones públicas en la industria y en el campo, expandió la oferta monetaria y disminuyó el tipo de interés.

Los resultados no se hicieron esperar y la economía japonesa empezó a recuperarse en 1932, expandiéndose hasta 1936. Japón fue el primer país, entre los grandes, en superar la Gran Depresión. Takahashi fue asesinado por un grupo de militares en 1936. Aunque el golpe de Estado militar fracasó, el gobierno quedó marginado y el control político pasó a manos de los militares, que en 1937 iniciaron la guerra con China.

Si bien los líderes militares pensaron que la contienda con China duraría poco tiempo, la guerra se alargó hasta 1945. Durante este periodo la economía japonesa se transformó en una economía de guerra. En febrero de 1938 el gobierno de Konoe puso en marcha la Ley de Movilización Nacional. Se dismantelaron los partidos políticos, los sindicatos fueron obligados a disolverse, se endureció la censura y se creó un gabinete de planificación para movilizar todos los recursos de capital y trabajo, se introdujeron fuertes medidas de control oficial y regulación de la producción a las empresas privadas.

El principal objetivo económico era maximizar la producción con las limitadas posibilidades de importar la energía y las materias primas necesarias dada la escasez de reservas de oro. Las industrias básicas eran las de armamento militar: barcos y aviones de guerra, así pues, la industria ligera fue sacrificada en beneficio de la pesada, las manufacturas textiles prácticamente desaparecieron dejando a la población sin apenas ropa, las estructuras metálicas de los edificios públicos y de las casas fueron arrancadas para utilizar el acero en la construcción de aviones y de barcos. A medida que la guerra se alargaba empezaron a racionarse los alimentos entre la población y a utilizar trabajo forzado en las fábricas.

A partir de 1940 se hizo imposible el comercio con otros países y los problemas se centraron en cómo transportar los recursos naturales desde las colonias, Manchuria, Taiwán y Corea, hasta Japón. Pero estos recursos no eran suficientes para mantener la guerra, así que Japón ocupó Indochina a finales de 1940. Estados Unidos y Gran Bretaña tomaron represalias, Estados Unidos presionó a través del embargo energético y congelando los activos japoneses en el país, Gran Bretaña y las Indias Orientales Holandesas hicieron lo mismo. Esto significaba el bloqueo económico total ya que más del 80 % del petróleo importado procedía de Estados Unidos. En diciembre de 1941 Japón atacó Pearl Harbour iniciando la guerra del Pacífico contra Estados Unidos y sus aliados⁵.

5. En Hane, M. (2000) puede encontrarse una descripción más amplia de los acontecimientos políticos de esta época.

Algunas de las características del sistema económico japonés posterior a la Segunda Guerra Mundial se originaron ya durante este periodo, por ejemplo los estímulos a las industrias pesadas y químicas, la orientación administrativa en la producción, la separación entre la propiedad y la gestión, el empleo vitalicio, la fijación del salario en función de la antigüedad y la implantación de sindicatos de empresa, entre otras.

1.4. Reconstrucción y recuperación 1945-1953

La Segunda Guerra Mundial ocasionó a Japón la pérdida de casi la mitad del territorio que poseía en 1930, básicamente Manchuria, Taiwán y Corea. En su capacidad productiva sufrió un descenso del 31 % de producción eléctrica, 60 % de refino de petróleo, 21 % de cobre, 24 % de aluminio, 29 % de vehículos, 27 % de cemento y 20 % de textil algodónero. La producción industrial en 1945 no llegaba al 30 % de la media de 1935 y la producción agraria había descendido un 60 %.

Si bien dos tercios del *stock* de maquinaria del país sobrevivió a los bombardeos americanos, las factorías y los transportes ferroviarios no eran operativos por falta de energía y materias primas, así pues, la caída en la producción al 30 % del nivel previo a la guerra no se debió a falta de capacidad sino a falta de recursos energéticos y materias primas.

La planificación y el control económico del periodo de la guerra continuaron hasta 1949, las necesidades diarias seguían racionadas y el gobierno dirigía la producción y el abastecimiento de materias primas, los precios eran controlados, muchas actividades estaban subsidiadas y la economía estaba fuertemente regulada. La elevada escasez de alimentos ponía en peligro la supervivencia de la población pero el mercado negro y la economía sumergida permitieron que las familias no murieran de hambre.

Para hacer frente a la difícil situación de carestía, el gobierno otorgó subsidios y préstamos a los productores para compensarlos por las pérdidas generadas por el control de precios. Los subsidios se destinaron básicamente a la adquisición de materias intermedias como carbón, acero, cobre y fertilizantes, también en algunos casos alimentos. Los préstamos se destinaron a las industrias consideradas prioritarias, básicamente la industria del carbón. La financiación se realizó a través de la emisión de bonos por parte del Ministerio de Finanzas, que eran colocados al Banco de Japón, que adquiría con la emisión de dinero. La monetización del déficit fiscal generó una inflación de tres dígitos durante el periodo 1946-1949.

Después de la rendición, Japón estuvo controlado por el Mando Supremo de las Fuerzas Aliadas. El principal propósito de las fuerzas americanas fue democratizar el sistema político y descentralizar la economía. Para ello pusieron en marcha tres reformas:

1. *Abolición de los zaibatsu*⁶. Tanto estos grandes grupos empresariales como las grandes compañías comerciales eran vistos por los aliados como culpables del militarismo por su influencia, y por lo tanto como un fuerte obstáculo a la democratización. Los *zaibatsu* fueron desmembrados en diferentes empresas independientes, lo que aumentó el grado de competencia de la economía. Después de la retirada de las fuerzas aliadas en 1952, los antiguos *zaibatsu* empezaron a asociarse de nuevo pero esta vez en forma menos rígida: los *keiretsu*.

2. *Reformas laborales*. Las nuevas leyes sindicales establecían el derecho de organización sindical, el derecho de huelga y la participación en la negociación colectiva, así como condiciones laborales mínimas.

3. *Reforma de la tierra cultivable*. Se prohibió la tenencia de tierras si el propietario estaba ausente de ellas permanentemente. Grandes extensiones de tierra fueron expropiadas y vendidas a sus labradores. Los precios de venta fueron bajos, lo que permitió el aumento de agricultores propietarios de las tierras, si bien al aumentar el número de minifundios la productividad de las explotaciones disminuyó. El minifundio se generalizó en el sector agrícola japonés.

La reforma política mas importante durante la ocupación de las fuerzas americanas fue la redacción de una nueva constitución. Comparada con la Meiji los principales rasgos eran los siguientes:

- La soberanía popular.
- El emperador es un símbolo de Japón sin funciones políticas.
- Garantía de los derechos humanos.
- Separación de poderes entre legislativo, ejecutivo y judicial.
- Cláusula de “no a la guerra”. El artículo 9 de la constitución decía: “*El pueblo japonés renuncia para siempre a la guerra como derecho soberano de la nación... nunca se mantendrán contingentes de tierra, mar y aire ni ningún otro potencial bélico*”.

6. Eran grupos de grandes empresas, pertenecientes a diferentes sectores económicos, controladas por un *holding* propiedad de una familia influyente.

El sector exterior durante este periodo fue estrictamente controlado por las fuerzas de ocupación, que autorizaban cada operación tanto de exportación como de importación, así como el tipo de cambio aplicable, distinto para cada caso. El volumen de comercio exterior era muy limitado, las importaciones se componían básicamente de materias primas y recursos energéticos como antracita, acero, petróleo y caucho.

Para terminar con la inflación y relanzar de nuevo la economía japonesa, el gobierno americano envió a Tokio al presidente del Banco de Detroit, Joseph Dodge, que puso en marcha una serie de políticas económicas estabilizadoras conocidas como “Dodge Line”. Las medidas más destacadas eran tres: primera, la anulación de los subsidios y préstamos concedidos por el gobierno a las empresas; segunda, la unificación del tipo de cambio del yen respecto al dólar (360 yenes por dólar); y tercera, un nuevo sistema impositivo basado principalmente en los impuestos directos (renta y sociedades).

Las medidas fueron efectivas y consiguieron la estabilidad de precios, además la eliminación de los subsidios y del control de precios supusieron un respiro para la intervenida economía japonesa. Sin embargo, como consecuencia la actividad económica pronto empezó a descender y el país se hubiera visto abocado a otra seria recesión económica si no hubiera estallado la guerra de Corea (1950-1953). Estados Unidos utilizó Japón como base de aprovisionamiento para Corea, lo que supuso un fuerte estímulo procedente de la demanda exterior, al igual que en la Primera Guerra Mundial.

2. El milagro económico de la posguerra

2.1. Rasgos del proceso de crecimiento económico

La guerra de Corea permitió a la economía japonesa recuperarse parcialmente de los efectos de la Segunda Guerra Mundial gracias a los gastos militares americanos en Japón. A partir de este momento se inició un rápido proceso de crecimiento económico cuyos rasgos más característicos pueden sintetizarse como sigue.

1. Hasta la crisis del petróleo de 1973, la economía japonesa mostró una tendencia de crecimiento continuada, con un promedio de tasa de crecimiento anual del producto nacional bruto del 10 %, algo inferior durante los años cincuenta y algo superior durante los años sesenta.

2. Durante este periodo de crecimiento, la inversión en planta y equipo creció a un ritmo del 22 % desde 1951 a 1973. El incremento de la demanda doméstica junto a la elevada tasa de inversión generó una expansión de la escala de producción, dando lugar a una mayor productividad del trabajo, que a causa de la abundancia de mano de obra tenía salarios bajos, aumentando la competitividad en el mercado anterior y en las exportaciones.

3. La economía japonesa experimentó ciclos en el crecimiento; estos ciclos estaban marcados por la disponibilidad de reservas de divisas. Las importaciones aumentaban cuando la producción se expandía, a consecuencia de una mayor inversión en plantas y equipos, un mayor consumo privado, el aumento del gasto público y el crecimiento de los *stocks* para anticipar ventas. Pero dado que los bienes eran canalizados hacia el mercado interno, las exportaciones se restringían y la balanza por cuenta corriente era deficitaria.

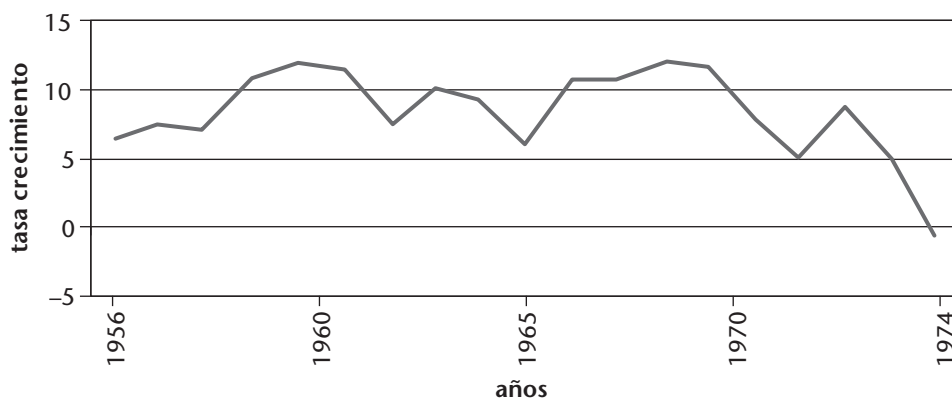
A causa de los descensos en las reservas de divisas, las autoridades se veían obligadas a imponer medidas monetarias de carácter restrictivo, como el aumento del tipo de interés. La ralentización de la demanda provocaba un aumento no deseado en los *stocks*, que unido a unas condiciones financieras más duras difería o estancaba las inversiones en planta y equipo, al tiempo que disminuía el consumo.

La disminución de la demanda doméstica reconducía los bienes de nuevo hacia la exportación a la vez que disminuía las importaciones, reequilibrando la balanza por cuenta corriente, entonces las condiciones monetarias se relajaban dando lugar, al cabo de cierto lapso de tiempo, a otro periodo de crecimiento de la demanda y de las inversiones en planta y equipo.

Tal como muestra el gráfico 1, desde 1950 a 1973 estos ciclos de crecimiento se repitieron muchas veces, después de cada periodo de fuerte expansión (1956-1957, 1959-1961, 1963, 1967-1969 y 1973) se iniciaba un corto periodo de restricciones monetarias y ralentización del crecimiento (1957-1958, 1961-1962, 1964, 1967 y 1969-1970).

Sin embargo, este modelo de crecimiento cambió a finales de los años sesenta. Después de 1967 el déficit por cuenta corriente se detuvo antes de provocar una recesión, la balanza de pagos permaneció equilibrada, y las reservas de divisas empezaron a mostrar un aumento continuado a tasas de crecimiento superiores al 10 % anual. La balanza de pagos había dejado de ser un freno al crecimiento de la economía.

La consecuencia del elevado aumento de la inversión durante este periodo fue un espectacular crecimiento de la producción manufacturera, que pasó del sexto

Gráfico 1. Crecimiento del Producto Interior Bruto. (Tasa de variación del PIB a precios constantes)

Fuente: Economic Planning Agency (Japan) y Banco de Japón.

lugar de la escala mundial en 1958 a ocupar el tercero en 1963, precedido por Estados Unidos y la Unión Soviética.

En resumen, puede decirse que el modelo de asignación de recursos durante el periodo de los años cincuenta y sesenta mostró una elevada concentración de recursos de capital en los siguientes sectores: energético, químico, hierro y acero, construcción naval, vehículos, maquinaria, instrumentos de precisión y textiles. El resultando fue un incremento de la capacidad de producción, que a través de los beneficios derivados de las economías de escala se materializó en un aumento de la competitividad externa, cuadro 1.

Entre los factores que hicieron posible el rápido proceso de crecimiento económico de la posguerra en Japón merece la pena destacar:

1. El desarrollo económico internacional de la posguerra, que permitió a las exportaciones japonesas expandirse dado su alto grado de elasticidad respecto al comercio mundial. Las divisas que se obtenían con las exportaciones eran invertidas en importaciones necesarias para expandir la producción y potenciar el crecimiento, por tanto, cuando el comercio mundial se debilitaba, se producía una reacción en cadena: las exportaciones japonesas caían, aparecía déficit en la balanza de pagos y el gobierno ponía en marcha una política monetaria restrictiva.

La estructura del comercio exterior japonés durante este periodo cambia en consonancia con los cambios en la estructura industrial doméstica. Desde los años cincuenta, el 80 % de las importaciones japonesas eran materias primas, ali-

Cuadro 1. Índices de producción (1953 = 100)

Industria	1953	1961	1966	1971	Tasa crecimiento 1953-1971
Hierro y Acero	100	337	549	1061	14
Maquinaria	100	516	923	2490	20
Química	100	203	625	1201	15
Petróleo y carbón	100	404	841	1927	18
Caucho	100	316	425	743	12
Papel y pulpa	100	277	413	665	11
Textiles	100	211	316	464	9
Total manufactura	100	311	522	1057	14

Fuente: Denison, E.; Chung, W. (1976).

mentos y productos energéticos, mientras que solo el 20 % restante se componía de maquinaria y productos manufacturados. Las exportaciones, por el contrario, eran en un 80 % productos manufacturados, y a principios de los años setenta, el 95 %. Los productos textiles y el acero fueron sustituidos por maquinaria y equipo de transporte, principalmente automóviles y barcos, que pasan de representar el 12 % de las exportaciones japonesas en 1955 a representar el 50 % en 1975, progresivamente el valor añadido de las exportaciones aumentaba.

2. El desarrollo tecnológico. A principios de los años cincuenta, la mayoría de las empresas japonesas empezaron a importar tecnología del exterior, principalmente de Estados Unidos y de la entonces República Federal Alemana. La asimilación de la tecnología importada e incluso la mejora, fue posible gracias a la experiencia tecnológica acumulada ya desde antes de la Segunda Guerra Mundial. Tanto en la producción de bienes de la industria ligera: cámaras, relojes, televisores, radios y máquinas de coser entre otros, como en la construcción naval, la tecnología y las habilidades desarrolladas durante la guerra por las industrias militares fueron la base para la adopción de la tecnología exterior, su asimilación y la producción en masa.

Durante el periodo de 1950 a 1970, la importación de tecnología se centró en las industrias de base, en el sector de maquinaria, especialmente maquinaria eléctrica, sector químico, destacando la química orgánica, y después en el sector siderometalúrgico. El patrón seguido era una selección rigurosa de la tecnología importada, mediante dos leyes de 1950 que restringían la entrada de capital extranjero, y luego la aplicación de la tecnología a estos sectores con la finalidad de conseguir una producción a gran escala. La jerarquía en que se desarrolló el progreso tecnológico fue primero con los materiales y las industrias de base, como el

acero y la energía eléctrica, y luego hacia la maquinaria eléctrica y la construcción de automóviles, es decir, desde las industrias productoras de materiales hacia las industrias procesadoras. En definitiva los sectores prioritarios fueron los siguientes.

- Energía y materias primas.
- Siderurgia, petroquímica y construcción naval.
- Maquinaria eléctrica.
- Máquinas, herramientas y automóviles.

3. La política económica del gobierno. La demanda creada por la política industrial fue un factor decisivo para el crecimiento industrial durante los años cincuenta y sesenta, especialmente de 1955 a 1965.

A mediados de los años cincuenta se produce en los países desarrollados una fuerte corriente en favor de la liberalización del comercio exterior y del desmantelamiento de las restricciones a las importaciones, esta corriente también llegó a Japón pero chocó con una política gubernamental fuertemente proteccionista, que consideraba que no debían autorizarse importaciones de productos competitivos con los domésticos hasta que estos últimos no hubieran alcanzado un buen nivel de competitividad internacional. Para conseguirlo, el gobierno puso en marcha gran número de planes industriales a través de políticas de desarrollo que se materializaron en la construcción de carreteras, puertos, planificación urbana, industrialización de zonas costeras y desarrollo de ferrocarriles de gran velocidad.

Se diseñaron planes específicos para la industria de fibras sintéticas y la industria electrónica mediante el suministro de abundante capital, tratamiento impositivo favorable, subsidios a la investigación y suministro energético. Se extendió la protección y la ayuda a las industrias en dificultad como las del textil y el carbón.

La mayoría eran planes a 5 años con tres directrices básicas del Ministerio de Industria y Comercio Exterior (MITI): la dirección del desarrollo económico y social deseada, la política que se seguiría para conseguir estos objetivos y las directrices de comportamiento para las empresas.

2.2. Principales fuentes del crecimiento económico

Durante el periodo 1953-1971 Japón experimentó una tasa de crecimiento económico muy superior a la del resto de países desarrollados, aproximadamen-

te del 9 % anual, gráfico 2. Edward Denison y William Chung estudiaron la importancia de determinados factores de crecimiento a nivel internacional y constataron que en Japón su contribución fue muy superior, siendo los responsables de este mayor crecimiento económico. A continuación se detallan los factores de crecimiento por orden de importancia.

1. Capital. El factor capital fue el principal responsable del crecimiento, acelerando además su contribución en el segundo periodo (1961-1971). Sus principales componentes, los bienes de equipo y las estructuras no residenciales, crecieron a tasas superiores al 9 % anual durante todo el periodo 1953-1971. Para conseguir el elevado crecimiento del *stock* de capital se necesitaron fuertes ritmos anuales de inversión, posibles gracias al ahorro y a la disminución del precio relativo de los bienes de capital, probablemente debido a la reducción en los costes de producción de los bienes de capital, equipo y las estructuras no residenciales.

2. Conocimiento. La contribución de la tecnología, organización empresarial y capacidad de gestión fue más importante que en el resto de países desarrollados, probablemente la razón sea que la tecnología y métodos de gestión que se utilizaban en Japón estaban muy atrasados respecto a los países desarrollados, produciéndose por lo tanto un fenómeno de “catching up” tecnológico y de métodos de gestión.

3. Economías de escala⁷. El crecimiento total de la producción hizo posible la expansión de los mercados locales, nacionales e internacionales para todos los productos, y especialmente grande en el caso de los bienes de consumo duradero, como los electrodomésticos.

4. Trabajo. El total de personas ocupadas pasó de 39,4 millones en 1953 a 51,4 millones en 1971 y se ampliaron las horas de trabajo semanal. En 1971 se trabajaban semanalmente casi 9 horas más en Japón que en Estados Unidos.

5. Asignación de los recursos. Durante este periodo se produjo una notable mejora en la asignación de los recursos, al reducir la proporción de trabajadores utilizados ineficientemente en la agricultura, auto-empleados y familiares no pagados en las pequeñas empresas no agrícolas. El empleo agrícola pasó de representar el 35,6 % de toda la ocupación en 1953 al 14,6 % en 1971, mientras que los auto-empleados y familiares no pagados en las pequeñas empresas no agrícolas bajaron del 22,5 al 18,8 %.

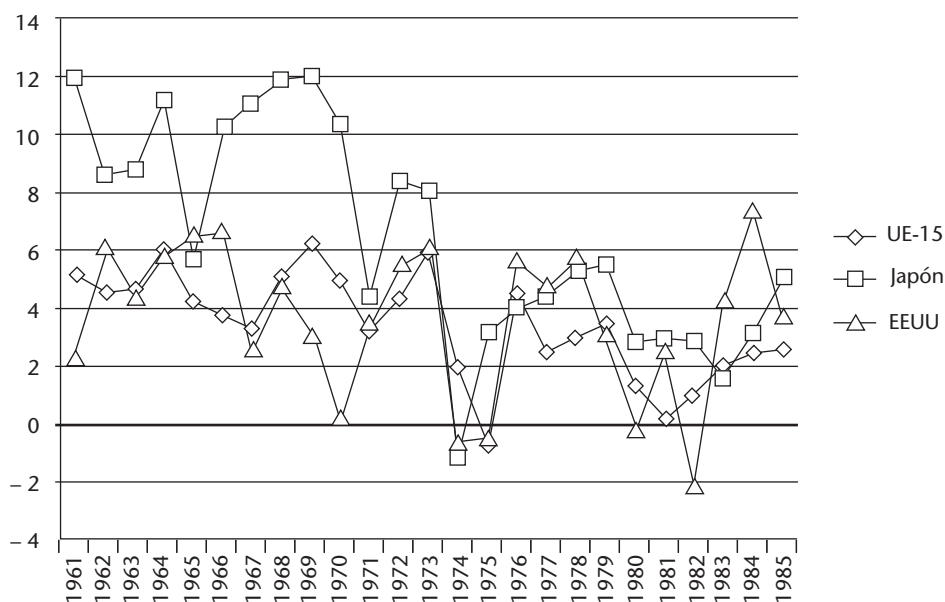
7. Existen economías de escala en la producción de un bien cuando el costo medio del mismo disminuye al aumentar la escala en que se produce.

6. Educación. El aumento en el nivel educativo de la población también constituyó un factor determinante en la calidad y el nivel de calificación de los trabajadores, permitiendo que pudieran absorber las nuevas tecnologías disponibles así como las mejoras en el sistema de producción y gestión. Si bien su importancia fue notablemente menor que los otros cinco factores.

7. Reducción de las barreras internacionales del comercio. Este factor tuvo escasa o nula importancia en el crecimiento económico, lo cual constituye una diferencia importante respecto al resto de los países desarrollados, donde este factor tuvo mayor peso.

Japón experimentó durante este periodo un crecimiento sin precedentes. Crecimiento que no estuvo exento de desequilibrios, sobre todo debido a la fuerte dependencia de las importaciones y la falta de divisas para pagarlas. Una vez el sector exterior fue lo suficientemente competitivo como para generar las divisas suficientes, Japón se encontró sin obstáculos para consolidarse como una potencia mundial, gráfico 2.

Gráfico 2. Crecimiento del Producto Interior Bruto. (Tasa de variación del PIB a precios constantes)



Fuente: Comisión Europea.

2.3. El papel de la inversión exterior japonesa en el crecimiento económico

La evolución de la economía japonesa está íntimamente ligada a la inversión exterior. A finales de los años cincuenta y durante la década de los sesenta la producción creció rápidamente a la vez que se operaban profundos cambios en la estructura económica; cambios en la distribución de la producción industrial, del empleo y de la balanza de pagos. Estos cambios afectaron también a la inversión exterior que creció y varió su composición en la misma línea que lo hacía la economía doméstica; por tanto su evolución en este epígrafe se analiza en el marco de la evolución de la economía doméstica japonesa.

Puede decirse que las inversiones japonesas al exterior comenzaron a principios de los años cincuenta pero que hasta principios de los setenta no alcanzaron ritmos de crecimiento importantes. Anteriormente el capital japonés solo se localizó en lo que fueron colonias japonesas: Manchukúo (Manchuria), Corea y Formosa (Taiwán). En este caso las inversiones se destinaron a industrias como la minería, transporte, comunicación y algunos sectores de la industria pesada y química; estas inversiones formaban parte de la política colonial japonesa.

Hasta 1955, el valor acumulado de las inversiones exteriores era de 100 millones de dólares. Entre las razones de tan limitada inversión exterior destaca la necesidad por parte del país de concentrar sus recursos en la reconstrucción nacional. El consiguiente desempleo, falta de ahorro y escasez de reservas obligaron al gobierno a seguir una política de control y restricción de la inversión exterior. Mediante la Ley de Control e Intercambio Exterior de 1949, cada proyecto era juzgado caso por caso y sujeto a la aprobación posterior del Ministerio de Finanzas.

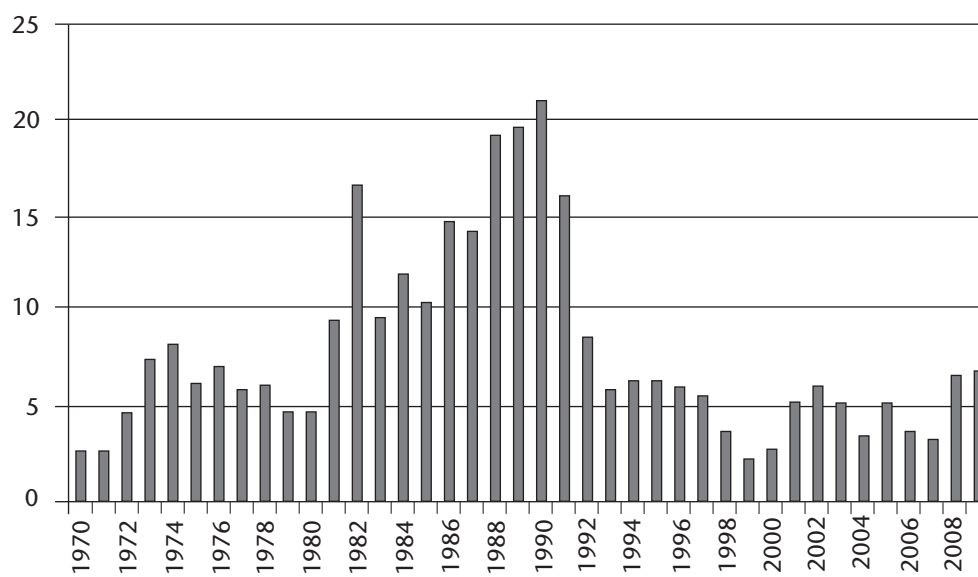
Hacia 1955 Brasil, México y Argentina empezaron a atraer al capital japonés, especialmente Brasil, cuyo gobierno, que seguía una política de desarrollo basada en la sustitución de importaciones, ofreció amplias y atractivas medidas a los inversores. A finales de los años cincuenta las empresas japonesas ya habían instalado en dicho país industrias de hierro y acero, maquinaria, astilleros y textiles. Bolivia, Chile y Perú atrajeron principalmente a las empresas de minería y cobre.

A principios de los años sesenta, el ritmo de la inversión exterior japonesa hacia Latinoamérica se frenó debido a la situación de inestabilidad tanto económica como política, y a las nuevas perspectivas que empiezan a ofrecer los países del Sudeste Asiático cercanos a Japón. Tailandia, Hong-Kong y Singapur principalmente, persiguen una estrategia de desarrollo basada en la sustitución de importaciones y favorecen por ello la entrada de tecnología y capital extranjero.

Otro principal atractivo de estos países para Japón era la abundante y barata mano de obra. Durante los años sesenta y setenta, uno de los problemas más graves que tuvo que afrontar el país fue el cambio en la dotación de factores, pasando de ser un país abundante en mano de obra a ser un país escaso. La escasez de mano de obra se concentraba en los jóvenes. El tradicional sistema de promoción de las grandes compañías basado en el bagaje cultural fomentó el deseo de mayor nivel educacional y alargó los años de estudio. Las grandes compañías estrecharon las diferencias salariales para atraer a los jóvenes; en el periodo 1965-1975 los salarios aumentaron un 16 %.

La pequeña y mediana empresa, que ya trabajaba con unos costes muy ajustados, no pudo seguir el ritmo de aumento salarial, además su producción era intensiva en trabajo y estaba perdiendo ventaja comparativa en el mercado internacional. Las dos devaluaciones del dólar en 1971 y 1973, con la consecuente revaluación del yen, hizo los productos todavía menos atractivos en el exterior. Así pues, la pequeña y mediana empresa japonesa buscó mano de obra mas barata en los países vecinos como Taiwán, Corea del Sur, Hong-Kong y Singapur, gráfico 3.

Gráfico 3. Inversión Exterior Directa de Japón. (Participación mundial)



Fuente: UNCTAD.

Desde principios de los años setenta Japón planeó la internacionalización de su estructura industrial, relocalizando en países como los NIC (*New Industrialising Countries*: los actuales dragones asiáticos) y más tarde en países de ASEAN aquellas industrias domésticas que estaban perdiendo competitividad internacional, al mismo tiempo que se concentraban domésticamente en industrias intensivas en investigación y desarrollo (electrónica, aeronaves, robots industriales, energía atómica, circuitos integrados, química fina, desarrollo oceánico).

La subida del precio de los crudos en 1973 puso a Japón en una situación delicada. El gobierno restringió la adquisición de bienes inmuebles en el exterior y ejerció un mayor control sobre la industria. El rápido desarrollo japonés basado en la industria pesada y química necesitaba de un abastecimiento seguro y estable, por otro lado la aparición de elevados índices de congestión, polución y deterioro del medio ambiente llevaron al gobierno japonés a reorientar la economía hacia una industria menos consumidora de materias primas y recursos energéticos, más intensiva en tecnología, con mayor valor añadido y menos contaminante.

A causa de la escasez de recursos primarios, Japón ha sido, y es, un país muy dependiente del exterior, y a pesar de que estos recursos eran baratos y de fácil acceso durante los años cincuenta y sesenta, a Japón le preocupaba el creciente nacionalismo de los países dotados de recursos naturales. Además, Japón utilizaba en su proceso de producción tecnología extranjera, especialmente americana, que era intensiva en recursos naturales y por lo tanto aumentaba todavía más su dependencia. Estos fueron importantes motivos para decidir a las compañías japonesas a trasladar sus bases de producción al exterior.

El factor clave durante todos estos años fue el abastecimiento estable y solo en segundo lugar estaba el precio del producto. Por regiones, esta inversión se centró en aquellas zonas ricas en recursos como el Sudeste Asiático, Norteamérica, Sudamérica y Oceanía. Inversiones minería, papel y pulpa, agricultura, recursos forestales, pesca, acero y metales no ferrosos se localizaron en dichas zonas.

El cuadro 2 muestra cómo ha evolucionado la ratio de autosuficiencia desde 1960 hasta 1988. Para ciertos alimentos como el arroz, los vegetales y el pescado la ratio se mantuvo elevada durante todo el periodo; para la fruta, la carne, la leche y los productos frescos, se produjo una lenta disminución. No obstante, en el caso de los alimentos hay que tener en cuenta que la alta ratio de autosuficiencia pudo ser el resultado de la elevada protección política a la agricultura, especialmente en el caso del arroz, la fruta, la carne, la leche y productos frescos.

En materias primas no alimenticias Japón era prácticamente autosuficiente en madera en 1960, pero importaba ya cerca de dos tercios de la madera que consumía en 1970 y en los años ochenta. La dependencia de productos energéticos era prácticamente total; del 99,7 % para el petróleo y del 89,4 % para el carbón, que en un principio era suministrado domésticamente, pero las minas de Japón no podían competir con las extranjeras y la mayoría fueron cerrándose. Para el resto de los minerales la situación era parecida, con un aumento generalizado del nivel de dependencia, cuadro 2.

Una de las vías más utilizadas para cubrir esta dependencia del exterior ha sido la inversión directa, a través de proyectos conjuntos con otras empresas del país receptor, privadas o gubernamentales, incluso proyectos con la participación de varios países, y mediante contratos a largo plazo.

Cuadro 2. Ratios de autosuficiencia para determinadas materias primas, 1960-1988 (%)

Año	Pesca	Arroz	Trigo	Legumbres	Vegetales	Fruta	Carne	Lácteos	Pescado
1960	93	102	39	44	100	100	93	89	110
1965	85	95	28	25	100	90	92	86	109
1970	81	104	9	13	99	84	89	89	108
1975	78	110	4	9	99	84	76	82	102
1980	70	87	10	9	97	81	80	86	104
1985	75	107	14	8	95	77	81	85	96
1986	74	196	14	8	95	74	78	82	101
1987	71	100	14	9	94	75	76	78	97
1988	70	100	17	8	91	67	73	76	97
Año	Grasas	Madera	Petróleo Crudo	Carbón	Hierro	Cobre	Plomo	Zinc	Tungsteno
1960	42	91	1,9	80	7,9	16	48	59	22
1965	31	75	0,9	79	2,8	16	45	37	28
1970	22	97	0,4	46	0,8	19	32	39	16
1975	23	38	0,3	23	0,4	10	29	35	40
1980	29	33	0,2	21	0,4	6	22	37	35
1985	32	37	0,3	16	0,3	5	20	37	41
1986	32	35	0,4	16	0,3	4	17	34	52
1987	30	32	0,4		0,2	3	12	26	18
1988	33	31	0,4		0,1	2	10	22	14

Fuentes: Japan Management and Coordination Agency y Japan Statistical Yearbook.

La ventaja para el país receptor de este tipo de inversión, de integración vertical hacia atrás (inversión en extracción y proceso de materias primas), era que contenía asistencia al desarrollo en forma de ayuda, con la construcción de la infraestructura necesaria, y suponía también un estímulo para las industrias domésticas. Los proyectos más representativos fueron el proyecto Asahan en Indonesia (1975), y el proyecto Amazonas en Brasil (1976), ambos para la construcción de una central eléctrica y una refinería de aluminio. En recursos alimenticios destacaron los proyectos de desarrollo e importación en Brasil (carne de buey, maíz, semillas de soja), en Australia (buey), Méjico (semillas de soja, maíz, sorgo y buey), Argentina (maíz y sorgo), Indonesia (maíz, aceite de palma y buey), Tailandia (maíz), Filipinas (maíz) y Madagascar (buey).

En el caso de los contratos a largo plazo, su papel era el de garantizar el suministro antes de empezar a producir. A través de los contratos las firmas japonesas aportaban el capital y los conocimientos necesarios para la explotación de ciertos recursos. Como la producción era en grandes cantidades podían alcanzarse economías de escala y los costes de transacción se reducían por la gestión de las compañías comerciales japonesas. De esta forma era posible conseguir un precio inferior al del mercado. Utilizando los contratos a largo plazo, Japón mantuvo relaciones de comprador dominante con la mayoría de sus abastecedores de minerales.

3. *Endaka* y la década de los ochenta

3.1. Las crisis de los años setenta

La crisis de 1973, cuyo factor más decisivo fue el aumento de los precios del petróleo en octubre, acabó con el periodo de rápido crecimiento en Japón. El país tuvo que hacer frente a unas condiciones internacionales mucho más duras, menor oferta y mayores precios de los productos primarios, de los cuales Japón tanto dependía, una demanda de consumo interno desbocada por efecto del pánico y escasez de los bienes más necesarios, y una oferta interna que retenía los *stocks* de productos anticipando una subida de precios debida al aumento de costes. La oferta y la demanda se separaron cada vez más y los precios se dispararon situándose a niveles desconocidos.

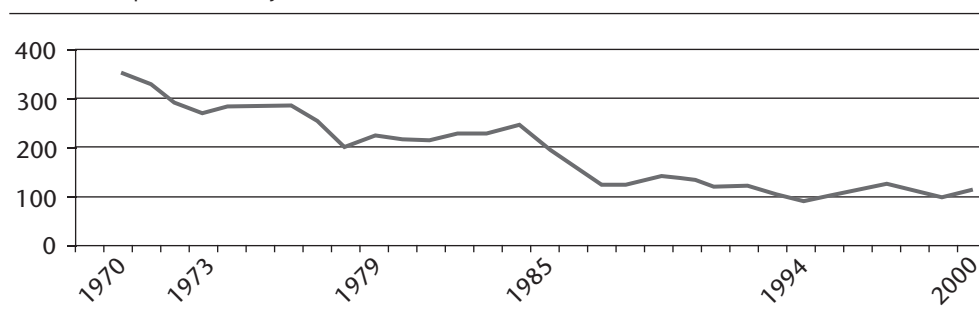
El gobierno reaccionó aplicando políticas fiscales y monetarias muy restrictivas, una dura reducción del gasto público así como un rígido control del crecimiento de la oferta monetaria que durante los años 1973 y 1974 consiguieron

dominar el proceso inflacionista, si bien la recesión de la economía japonesa en 1975 fue muy severa.

Las industrias que más acusaron la crisis fueron la industria química y la industria pesada. La industria textil al principio no acusó la crisis debido al aumento de la demanda privada de consumo por temor a una escasez futura, pero en 1974 sufrió una profunda recesión. Las únicas industrias que no experimentaron una recesión tan fuerte, sino débiles descensos en la producción, fueron un pequeño grupo de industrias exportadoras muy competitivas, como la producción de automóviles y de productos eléctricos.

Fueron las exportaciones de estas industrias fuertemente competitivas y el consumo interior privado los componentes que mantuvieron el gasto nacional bruto del país durante el periodo 1973-1976, compensando la caída de las existencias y de la inversión fija, a la vez que provocaron una mejora considerable de la balanza de pagos, aumentando la fricción comercial con Estados Unidos y con la Comunidad Económica Europea. Estos superávits de la balanza de pagos acabaron originando una apreciación continua del tipo de cambio, gráfico 4.

Gráfico 4. Tipo de cambio yen/dólar



Fuente: Economic Planning Agency (Japan) y Banco de Japón.

Durante este periodo, y hasta 1986, el nivel de ahorro doméstico decreció en menor proporción que el nivel de inversión doméstica, cuyo resultado fue una capacidad de financiación hasta del 3,4 % del producto interior bruto en 1985.

3.2. Los acuerdos del Plaza

Los cambios producidos en la balanza por cuenta corriente durante el periodo 1980-1985, periodo en el que el dólar era una divisa fuerte, supusieron cambios

significativos en la evolución de la capacidad y/o necesidad de financiación. Así, mientras Japón pasaba de una necesidad de financiación del 0,9 % en 1979 a una capacidad de financiación del 3,4 % del producto interior bruto japonés en 1985, Estados Unidos pasaba de una necesidad de financiación del 0,6 % en 1980 al 3 % del producto interior bruto americano en 1985.

El 22 de septiembre de 1985, Estados Unidos consiguió la conformidad del grupo de los cinco países industrializados: Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón, para dirigir el dólar a cotizaciones más bajas en los mercados de divisas, con el objetivo de reducir el superávit comercial de Japón forzándole a incrementar sus importaciones y a apreciar su moneda. Este convenio, conocido como los “Acuerdos del Plaza”, porque se firmó en el hotel Plaza de Nueva York, hizo que el yen pasara de 240 yenes por dólar a 160 yenes por dólar a finales de 1986, y posteriormente a 122 yenes por dólar al finales de 1987, ver gráfico 4.

La respuesta general a este acuerdo fue que toda la economía japonesa adoptó una radical dieta de racionalización. Los exportadores vieron que era imposible aumentar sus precios en dólares lo suficiente como para compensar la apreciación del dólar y solo trasladaron, en promedio, un 55 % de la apreciación en 1986 y un 64 % en 1987, limitando de esta manera la caída en el volumen de exportaciones. Las empresas exportadoras respondieron a esta disminución en los márgenes de beneficio reduciendo los costes de sus operaciones domésticas y trasladando la producción, de partes y componentes especialmente, al sudeste asiático donde la mano de obra es más barata.

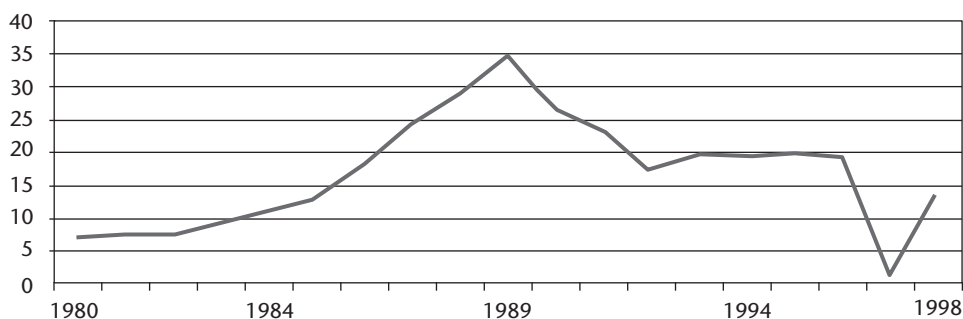
Las compañías se sometieron a una completa racionalización, mejoraron los métodos de producción, las técnicas de control de calidad y aumentaron la productividad del trabajo. Algunas empresas cuyos principales mercados de exportación se encontraban en los países desarrollados aprovecharon la disminución del precio en yenes de los activos en el exterior para localizar plantas de producción en Europa y Estados Unidos, evitando así fricciones comerciales y produciendo bienes mejor adaptados a la demanda local. Durante el periodo 1986-1989, la inversión exterior directa japonesa duplicó el total acumulado en el periodo 1951-1985, convirtiendo a Japón en el tercer país con mayor inversión acumulada en el exterior.

El gobierno, a su vez, presentó un paquete de estímulos en 1987 que contenía subidas del gasto público, a través de la inversión en obras públicas, la reducción de los impuestos sobre sociedades y la rebaja de la tasa de descuento oficial al 2,5 %, la más baja de la historia, hasta entonces.

3.3. El origen de la burbuja económica

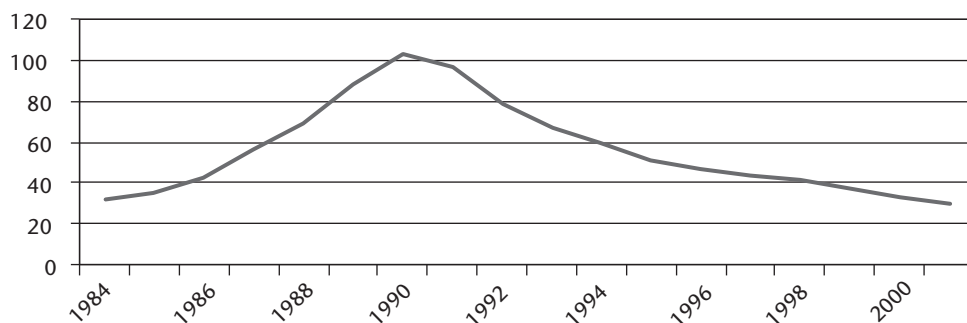
A raíz de los acontecimientos comentados en el anterior apartado se inicia un periodo de euforia económica que se ha venido llamando “Endaka” o de yen alto. El índice de la bolsa japonesa (Nikkei) se triplicó en tres años llegando a 34.967 puntos en 1989, gráfico 5. El precio del suelo también aumentó durante estos años, triplicando su valor entre 1985 y 1991, gráfico 6. Tal como se observa en los gráficos a principios de los años noventa la burbuja explotó y los precios de ambos activos se desplomaron.

Gráfico 5. Evolución del Nikkei 225



Fuente: Economic Planning Agency (Japan) y Banco de Japón.

Gráfico 6. Evolución del Índice del Precio del Suelo



Fuente: Economic Planning Agency (Japan) y Banco de Japón.

El origen de la burbuja económica hay que buscarlo en dos razones, una de tipo estructural y otra de tipo coyuntural y macroeconómica. En el primer caso se trata de la “desregulación bancaria” y en el segundo caso de la política monetaria.

1. Desregulación bancaria. Hasta entonces los bancos estaban sometidos a un riguroso control por parte del Ministerio de Finanzas que entrañaba entre otras cosas la fijación del tipo de interés y control de apertura de oficinas. A principios de los años ochenta se liberalizó el sistema financiero, que para los bancos supuso un aumento de la competencia bancaria y para las empresas la posibilidad de diversificar sus fuentes de financiación, a través de los mercados de capitales nacionales e internacionales.

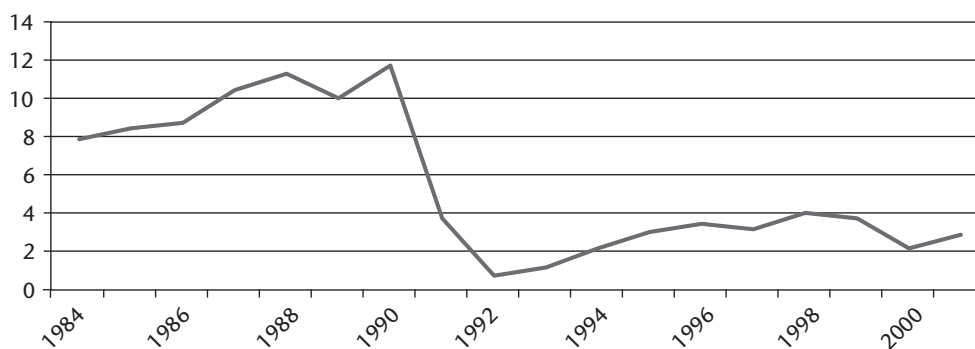
Muchos bancos perdieron a grandes clientes, corporaciones que les habían sido fieles durante años, lo que les empujó hacia negocios más arriesgados, como préstamos a pequeñas y medianas empresas menos solventes e inversiones en activos inmobiliarios. A medida que la economía se aceleraba, a finales de los ochenta, los préstamos también crecían y el riesgo bancario era cada vez mayor. Cuando la burbuja explotó muchos de estos préstamos se convirtieron en impagados.

2. Política monetaria aplicada. En 1985 a raíz de los acuerdos del Plaza se produjo una importante revalorización del yen, como respuesta el Banco de Japón puso en marcha una política monetaria expansiva, con disminución de los tipos de interés y aumento de la masa monetaria. El Banco de Japón fue duramente criticado por una política monetaria que se consideraba excesivamente expansionista pero la respuesta a dichas críticas internas fue que dado que la tasa de inflación era prácticamente nula, 0,46 en 1987 y 0,79 en 1987, gráfico 7, el Banco de Japón no encontraba motivos para poner en marcha una política monetaria restrictiva (con aumento de los tipos de interés) que terminara con la revalorización de activos. Tal como muestra el gráfico 8 la oferta monetaria creció prácticamente por encima del 10 % desde 1987 hasta 1990.

Así pues el alza de las bolsas, consecuencia del auge empresarial y de la reducción del tipo de interés, hizo posible acumular más fondos, que se reinvertieron en actividades especulativas, especialmente inmobiliarias. A su vez, debido a la autofinanciación de las grandes empresas, sobre todo manufactureras, y al recorte en la emisión de bonos del Estado, al alcanzar el gobierno un mejor equilibrio presupuestario, el sector bancario se encontró con problemas para invertir sus fondos, lo que le animó a prestarlos a clientes relacionados con el sector inmobiliario.

Gráfico 7. Evolución del Índice de Precios al Consumo

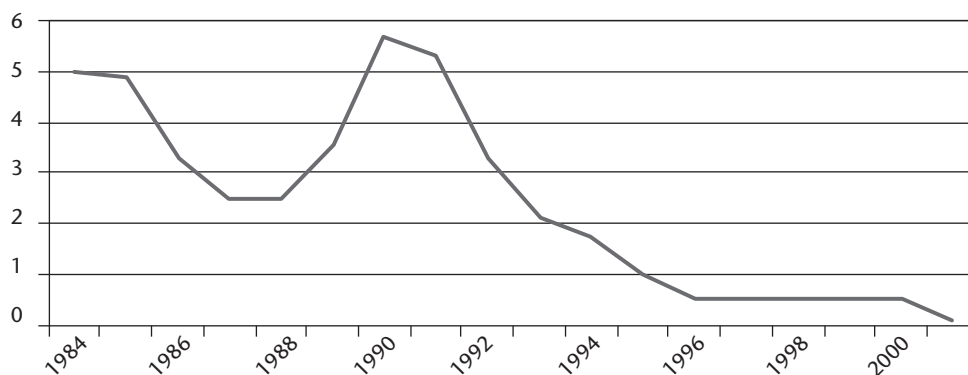
Fuente: Economic Planning Agency (Japan) y Banco de Japón.

Gráfico 8. Crecimiento de la Oferta Monetaria

Fuente: Economic Planning Agency (Japan) y Banco de Japón.

Dado el clima de euforia económica y de alza del valor patrimonial de las familias, el consumo individual aumentó en gran proporción, orientándose fundamentalmente hacia artículos de alta calidad y lujo.

Cuando los precios empezaron a crecer, ver gráfico 7, y el Banco de Japón aumentó el tipo de descuento del 2,5 % en 1988 al 6 % en 1990, la burbuja explotó, gráfico 9. La caída repentina de las bolsas, a principios de 1990, a la que siguió, en 1991, el hundimiento del precio de los terrenos, gráficos 5 y 6, situó a las empresas relacionadas con el sector inmobiliario al borde de la quiebra. Como re-

Gráfico 9. Tipo de redescuento

Fuente: Economic Planning Agency (Japan) y Banco de Japón.

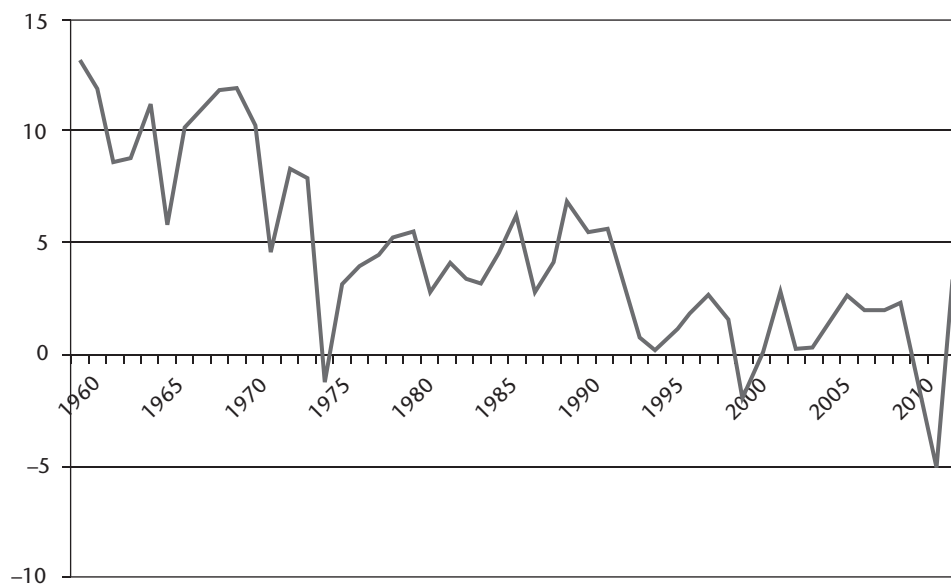
sultado del derrumbe del valor de los activos, la posición financiera de las empresas japonesas se deterioró notablemente afectando a su capacidad para devolver los préstamos, el sistema bancario sufrió un aumento sustancial de la morosidad y la pérdida de valor de sus activos, el crecimiento del PIB cayó por debajo del 1 % iniciándose una etapa de recesión económica.

Todos estos factores sugieren que esta recesión haya sido probablemente la más dura que ha vivido el país desde la Segunda Guerra Mundial. Su severidad se debe a la combinación de factores coyunturales, como la existencia de unos menores niveles de inversión en equipo, de *stocks* de bienes de consumo duradero y de empleo, y a factores estructurales como la apreciación del yen, que ha erosionado la competitividad de los productos japoneses empujando los costes laborales (en dólares) por encima del resto de los países con los que compete y a la deflación de los activos, especialmente del valor del suelo y de los activos financieros.

4. Crisis e inicio de recuperación

4.1. Periodo de recesión y deflación: los ciclos

El gráfico 10 muestra la evolución del PIB en términos reales para Japón. Tal como se observa, desde que estalló la burbuja, en 1990, se han producido tres periodos de crisis, el primero de 1991 a 1994, el segundo de mediados de 1997 a finales de 1998, y el tercero en 2001, así como sus consiguientes periodos de recu-

Gráfico 10. Crecimiento económico en Japón. (Tasa de variación del PIB a precios constantes)

Fuente: Comisión Europea.

peración. La primera crisis se produjo debido al estallido de la burbuja económica al aumentar el tipo de interés, con una fuerte pérdida de valor de los activos inmobiliarios y de los valores en bolsa. Esta crisis duró 3 años y fue la más larga del periodo.

La segunda crisis se produjo básicamente porque con el objetivo de restablecer el equilibrio fiscal el Ministerio de Finanzas aumentó el impuesto general sobre el consumo del 3 al 5 %, lo que generó un descenso casi inmediato de la demanda de consumo debilitando la economía. En este periodo además se agudiza la crisis financiera que ya venía arrastrando el país, desembocando en la mayor crisis bancaria y crediticia. En el ámbito exterior este periodo coincide también con las crisis financieras del sudeste asiático y la pérdida temporal de determinados mercados asiáticos. La tercera crisis se produce en el año 2001 en medio de la recesión de Estados Unidos y la crisis de las telecomunicaciones.

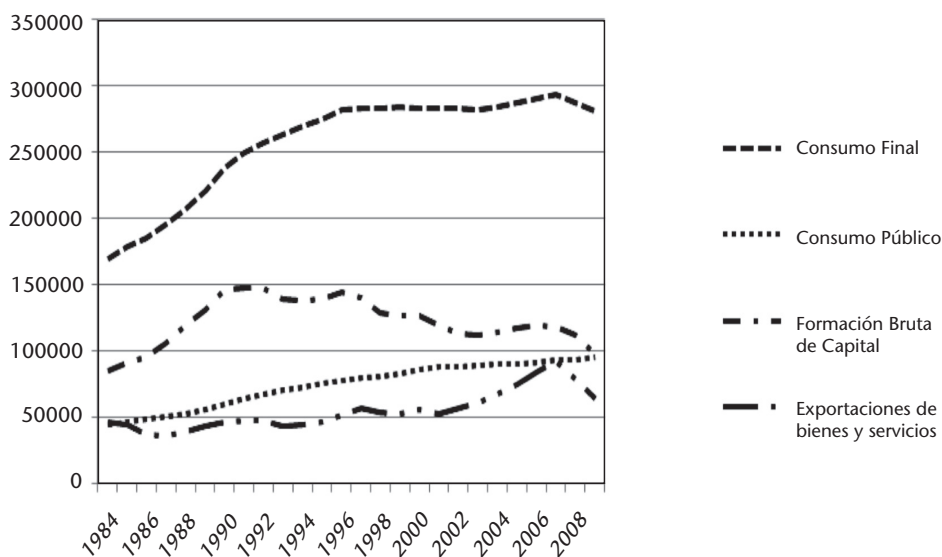
Uno de los rasgos que se observan en el gráfico 10 es que las crisis han ido disminuyendo progresivamente. Durante las recesiones los mayores descensos se han producido por parte de la inversión privada, tanto empresarial (bienes de equipo) como residencial (vivienda). Durante las fases de crecimiento, especial-

mente las dos últimas, los principales determinantes han sido la inversión privada y las exportaciones, mientras que el consumo privado se ha mantenido en una posición muy débil, probablemente debido al alto nivel de desempleo e incertidumbre de la población, gráfico 11.

Ante esta situación, las acciones implementadas por el gobierno japonés se han centrado, por un lado, en la desregulación de la economía y la ampliación del acceso al mercado japonés, y por otro lado, en medidas coyunturales de política monetaria, como la disminución del tipo de interés, y de política fiscal, como el aumento del gasto público.

Un paso importante hacia la desregulación económica tuvo lugar en diciembre de 1993, cuando el Comité Hiraiwa, nombre con el que se conoce al Grupo Consultivo para la Reestructuración Económica del gobierno japonés, presentó su informe al primer ministro Hosokawa. El informe contemplaba principalmente la desregulación en las áreas de vivienda, suelo, agricultura, importaciones, información y comunicación, mercado financiero, distribución y barreras a la importación; la creación de demanda interna a través de medidas transitorias que facilitaran las transacciones inmobiliarias y la reducción del impuesto sobre

Gráfico 11. Evolución del PIB por componentes. (Mil millones de yenes)



Fuente : Economic and Social Research Institute, Cabinet Office.

la renta, y por último un mayor nivel de asistencia y bienestar para una sociedad en proceso de envejecimiento.

El mayor acceso al mercado japonés por parte de las empresas extranjeras constituía una medida de vital importancia, tanto por su contribución a reducir el superávit comercial como por sus efectos revitalizadores en la economía japonesa aumentando la productividad doméstica a través de una mayor competencia en el mercado interior. Por esta razón el informe Hiraiwa contemplaba como áreas de actuación importantes el desmantelamiento de las barreras no arancelarias y la liberalización de las importaciones agrícolas.

4.2. Crisis financiera y política monetaria

El hundimiento del Nikkei y del valor del suelo disminuyó la solvencia de los bancos, grandes tenedores de acciones de empresas japonesas, y generó una crisis bancaria de grandes dimensiones. Préstamos que estaban garantizados por terrenos, inmuebles y acciones cuyo valor se había hundido se convirtieron en incobrables. Según el Deposit Insurance Corporation of Japan, entre 1992 y 2002 quebraron 172 bancos japoneses, de estos 150 quebraron entre 1998 y 2002, el periodo más agudo de la crisis. El volumen de préstamos de dudoso cobro era en marzo del 2002 del 9 % del total de préstamos concedidos (aproximadamente un 10 % del PIB), de estos un 7 % no estaba cubierto por reservas destinadas a impagados.

Los problemas del sistema financiero (caída del valor de las garantías, aumento de la morosidad, endurecimiento en las medidas de control del riesgo y solvencia, entre otras) provocaron una menor disposición de los bancos a conceder préstamos, y en consecuencia una contracción del crédito y la pérdida de efectividad del mecanismo de transmisión de la política monetaria. La contracción del crédito se vio acentuada por la desaparición de un elevado número de instituciones financieras. Esta menor disposición bancaria a conceder préstamos afectó severamente a las pequeñas y medianas empresas tradicionales, muy dependientes de los bancos como principal fuente de financiación (el crédito bancario representa el 52 % de la financiación empresarial).

En respuesta al aumento de quiebras bancarias durante el periodo 1997-1998, el gobierno creó en 1998 la Agencia de Supervisión Financiera y la Comisión de Reestructuración Financiera, ambas se fusionaron luego, en el año 2000, creando la Agencia de Servicios Financieros, cuya misión principal era sanear el sistema

bancario: evaluar la solvencia de los bancos, establecer los coeficientes de cobertura y sanear los préstamos de dudoso cobro.

El trabajo de la Agencia de Servicios Financieros fue difícil y lento debido a las peculiaridades del sistema bancario en Japón, que se basa en la banca de relación. Los *keiretsu*, de estructural piramidal, tienen en su vértice un banco, que puede tener acciones de las empresas clientes, lo que les permite el control y unifica los intereses de los tenedores de deuda con los de los tenedores de capital. Las relaciones empresa-banco son a largo plazo y confidenciales, con total opacidad de información a terceros. Los bancos tienen un papel crucial de ayuda cuando las empresas tienen problemas financieros y su decisión es determinante en la supervivencia de la empresa.

El problema que se generó con este tipo de relación fue doble. Por un lado, la fidelidad y los intereses de los bancos en determinadas empresas les forzaron a conceder y a mantener préstamos de dudoso cobro, eliminando todo margen para otras operaciones rentables. Se produjo por lo tanto una asignación ineficiente de recursos a prestatarios no solventes por relación, no por eficiencia económica.

Por otro lado la opacidad de los activos impidió al Ministerio de Finanzas y a la Agencia de Servicios Financieros (ASF) evaluar la solvencia de los bancos. Los bancos escondieron la verdadera situación, su fragilidad, para evitar la intervención de la Agencia de Servicios Financieros. Al infravalorar los préstamos de dudoso cobro, los bancos cumplían con los coeficientes de solvencia internacionales (Banco de Basilea). En algunos casos la ASF intervino bancos que habían infravalorado los préstamos de dudoso cobro en un 40 %.

En materia de política monetaria, el Banco de Japón fue disminuyendo el tipo de descuento de forma progresiva, hasta situarlo en el 0,5 a partir de 1996, y en el 0,10 desde 2001, gráfico 9, también amplió adicionalmente la liquidez del sistema bancario en 60 trillones de yenes (12 % del PIB) con el objetivo de recapitalizar los bancos, hacer frente al problema de los impagados y gestionar el cierre y los procesos de fusión bancaria, asegurar los depósitos y nacionalizar temporalmente algunos bancos. El problema era que el mecanismo de transmisión monetaria no funcionaba: a mayor inyección de liquidez menor oferta de crédito. La alta morosidad y la obligación de cumplir los coeficientes de solvencia fijados por la ASF frenaron la concesión de créditos por parte de los bancos que optaron por invertir toda esta liquidez sobrante en bonos públicos.

Existe un amplio consenso en señalar que la importancia y la duración de la crisis bancaria se debieron al retraso en la adopción de medidas y que este retra-

so se produjo en tres frentes: en la percepción del problema, en el conocimiento de la dimensión del problema y en la adopción de medidas para afrontar el problema. A su vez, la tardanza en el reconocimiento y la adopción de medidas están explicadas por las extraordinarias plusvalías en acciones e inmuebles existentes en el activo del sistema bancario, por la escasa presión ejercida por los accionistas y por el sistema convoy que permitía la supervivencia de las entidades más débiles.

De hecho la reacción inicial de las autoridades fue negar que hubiera problemas, el retraso en abordarlos originó una gran acumulación de créditos de dudoso cobro y la reducción de las líneas de crédito aumentando la insolvencia de particulares y empresas. Tal como ya se ha comentado fue resultado del sistema convoy cuyo principal objetivo era evitar fracasos empresariales que pudieran afectar a todo el sector económico⁸. De esta manera las normas establecidas por los reguladores, el Banco de Japón y el Ministerio de Finanzas, tenían muy en cuenta la situación de los miembros más débiles. En este sistema era fundamental evitar la quiebra de las entidades financieras, para ello el Ministerio de Finanzas organizó operaciones de salvamento.

Las autoridades monetarias, Banco de Japón y Ministerio de Finanzas, fueron reacias a abandonar el sistema convoy, presionando a las grandes entidades bancarias para que se hicieran cargo de las instituciones de crédito con problemas, especialmente de las sociedades de crédito inmobiliario (*jusen*). La liquidación de las *jusen* perjudicó al sistema bancario, ya que los grandes bancos no pudieron recuperar los préstamos hechos por sus filiales a las empresas inmobiliarias debido a la caída general del valor de los terrenos. De esta forma el colapso en el mercado inmobiliario derivó en una crisis bancaria a través de las filiales financieras no bancarias, las sociedades de crédito hipotecario (*jusen*) cuyo nivel de morosidad llegó al 75 % de los créditos concedidos.

Durante la segunda mitad de los años noventa el gobierno propuso una serie de reformas financieras conocidas como el Big Bang japonés y que tenían como principal objetivo dotar de mayor eficiencia y competencia al mercado japonés, para ello se proponía una mayor internacionalización del mercado financiero, la entrada de entidades financieras extranjeras forzaría una mayor eficiencia de las entidades nacionales derivada de la mayor competencia del mercado. Con esta reforma se buscaba también acabar con el sistema convoy y la fuerte pro-

8. Sistema convoy: se llama así porque la empresa grande, o banco, tira de las pequeñas, al igual que la máquina de tren tira de los vagones.

tección a las entidades existentes, en definitiva se pretendía acabar con los intereses creados por los reguladores tradicionales, especialmente por el Ministerio de Finanzas. De hecho la creación, en 1998, de la Agencia de Supervisión Financiera, dependiente del primer ministro, tenía como objetivo la absorción progresiva de las funciones del Ministerio de Finanzas en materia de crisis bancaria.

4.3. Política fiscal

Con el objetivo de atenuar los efectos de la crisis el gobierno puso en marcha un ambicioso programa de estímulo fiscal, cuyo importe alcanzó el 3 % del PIB durante varios años; el plan estaba muy centrado en la construcción de infraestructuras en las zonas rurales, lo que representaba un 40 % de la inversión, el resto del presupuesto se utilizó en medidas de fomento del empleo, ayudas a las pequeñas y medianas empresas y reducciones temporales de impuestos, pasando así de un saldo presupuestario positivo del 2,9 % del PIB en 1990 a un déficit del 6,4 % en el año 2002 y a una deuda pública que representaba ya cerca del 160 % del PIB en 2004.

Una de las críticas más habituales a la política fiscal de estos años ha sido su escasa efectividad dado que la inversión pública se utilizó para mantener el empleo rural, concentrándose en áreas rurales y en el sector agrícola, con una productividad y un impacto en el bienestar de la población muy bajos. Algunos autores, como Yoshino y Sakakibara, sugieren que la inversión en infraestructura debería concentrarse en regiones donde su productividad es muy alta, como las zonas de Tokio, Osaka y Nagoya. Por sectores, los servicios y las manufacturas son las actividades que muestran mejores productividades. El resultado de esta mala asignación de los recursos ha sido la disminución progresiva de la rentabilidad de la inversión, tanto pública como privada.

4.4. Debate y signos de recuperación

La escasa efectividad de las medidas tomadas por las autoridades japonesas y la negativa evolución de la economía durante más de un decenio han suscitado el interés de prestigiosos economistas así como el debate en cuanto a las causas de la crisis y sus potenciales soluciones.

Economistas como el profesor Paul Krugman sostienen que la crisis se deriva de un problema de insuficiencia de demanda, debido a que los consumidores no gastan lo suficiente y las empresas tampoco invierten lo suficiente. Según esta línea de pensamiento, Japón se encuentra ante una “trampa de la liquidez” que inutiliza la capacidad de la política monetaria para afectar al crecimiento de la economía debido a que los consumidores prefieren el dinero a otros activos menos seguros y menos líquidos. Desde esta perspectiva la solución consistiría en conseguir un cambio en las expectativas de los agentes económicos que estimule el consumo y la inversión. En este sentido el profesor Yoshikawa destaca que la causa fundamental del largo periodo de estancamiento se encuentra en la demanda. La incertidumbre generada especialmente por la inestabilidad del sistema financiero ha debilitado la efectividad de las políticas puestas en marcha.

Otra línea de pensamiento, defendida por el Banco de Japón y un amplio grupo de profesores de las más prestigiosas universidades japonesas, opina que los problemas de la economía japonesa son más estructurales que de deflación, y que la solución pasa por llevar a cabo una serie de reformas entre las que merece la pena destacar las siguientes:

- Una reforma del sistema financiero que implique una mayor transparencia de las operaciones bancarias y del proceso de toma de decisiones, una mejora de la supervisión contable y del control del riesgo y solvencia por parte del Banco de Japón y de las autoridades financieras. Dado que numerosos bancos no se libraron de las deudas impagadas y que el gobierno tampoco implementó las medidas necesarias para ello, muchos bancos resultaron perjudicados, lo que afectó a la economía real. Este círculo vicioso siguió funcionando hasta que finalmente el gobierno tomó medidas enérgicas para conseguir limpiar los balances de los bancos⁹.
- El saneamiento del sector empresarial. El sistema económico japonés es un sistema dual, con empresas y sectores muy competitivos, intensivos en tecnología y muy internacionalizados. Por otro lado, existen una serie de sectores como agricultura, construcción, servicios y finanzas, cuyas empresas están orientadas al mercado doméstico, muy endeudadas, particularmente las pequeñas y medianas empresas, escasamente rentables, poco competi-

9. Plan Takenaka 2002-2005. Se llevó a cabo una auditoria enérgica a los bancos que supuso, entre otras medidas, la recapitalización, procesos de fusión, nacionalización temporal de algunos bancos y compra de activos tóxicos por parte de la Industrial Revitalization Corporation of Japan.

vas, con exceso de capacidad y altamente protegidas, que se encuentran a merced de un endurecimiento del crédito y que a su vez condicionan la viabilidad de las entidades financieras.

- El sistema económico japonés resulta obsoleto. Esta es otra de las explicaciones que defienden algunos economistas cuyo máximo exponente es Yukio Noguchi. Según este autor el sistema económico de los años cuarenta, que define como “socialismo segregado por barreras”, impide la adaptación de la economía japonesa a los cambios que se producen actualmente. Para superar esta rigidez del sistema es necesario emprender profundas transformaciones en el funcionamiento de las empresas, y que afectan sobre todo a su forma de afrontar los riesgos, la toma de decisiones en las empresas, su sistema de financiación y el papel de los *keiretsu* en las transacciones entre empresas, entre otras.
- Cambios a largo plazo en la sociedad japonesa. El envejecimiento de la sociedad japonesa y el fuerte crecimiento en la deuda pública han generado incertidumbre en la población, especialmente respecto a las posibilidades de encontrar trabajo, sostenibilidad de la asistencia médica pública y de las pensiones, y se teme un aumento de la presión impositiva para hacer frente a todos estos gastos del sector público. Se estima que en el año 2020 cerca del 30 % de la población tendrá más de 65 años. Esta situación presiona al alza los gastos en Seguridad Social de un sector público que ya de por sí se encuentra altamente endeudado. En el año 2002 las contribuciones más las subvenciones a la Seguridad Social representaron el 22,5 % de la renta nacional y está previsto que alcancen el 33 % en 2025. Es necesario reformar el sistema de Seguridad Social para limitar el aumento de la carga nacional en la medida de lo posible.
- Por último, se necesita una mejor asignación de los recursos públicos. Las inversiones públicas incrementan el déficit presupuestario sin conseguir los suficientes efectos beneficiosos para la población.

Es muy probable que el estancamiento en Japón haya sido causa de la interacción de todos estos factores en mayor medida que de uno solamente. Según el profesor Kenichi Ohno habría que añadir otro factor más, se trata de la falta de liderazgo político. Japón no ha tenido un líder político capaz de identificar todos estos problemas, explicar la situación a los ciudadanos y diseñar e implementar soluciones a largo plazo. En su opinión la incertidumbre y la ansiedad de la población se explican por la falta de liderazgo político. El pueblo japonés no tiene confianza en que su gobierno pueda solventar los problemas mencionados.

Durante el periodo 2002-2007 la economía japonesa ha experimentado una larga etapa de crecimiento y estabilidad, el PIB real ha crecido por encima del 2 % anual en promedio. Los motores del crecimiento han sido las exportaciones, a China especialmente, y la inversión privada de las empresas ligadas a la exportación, mientras que el consumo privado y la inversión de las empresas orientadas al mercado doméstico han tenido un comportamiento más modesto.

Entre los cambios coyunturales más importantes durante los últimos años merece la pena destacar la progresiva desaparición de los tres excesos de la economía japonesa: el de endeudamiento, el de capacidad productiva instalada, y el de plantillas, es decir, exceso de trabajadores contratados para el nivel existente de producción.

1. El aumento de los beneficios de las empresas y la disminución de las bancarrotas han reducido el exceso endeudamiento.
2. El aumento de las exportaciones se ha traducido en la renovación del equipo productivo, que ya contaba con más de doce años de antigüedad. Así pues, el incremento de la inversión doméstica ha reducido el exceso de capacidad instalada, generado a raíz de la caída de los pedidos durante la crisis.
3. La mayor demanda de trabajadores ha reducido el tercer exceso: las plantillas de trabajadores.

Paralelamente se están produciendo algunos cambios de tipo estructural, como la reducción de las participaciones cruzadas entre empresas (*keiretsu*) y las reformas en las empresas públicas. La reducción de las participaciones cruzadas entre empresas supone que se libera a las empresas de las relaciones restringidas a miembros del *keiretsu*, mejorando la asignación de los recursos vía mercado.

Entre las reformas públicas importantes iniciadas en los últimos años merece la pena destacar la privatización de la Agencia Postal Japonesa (郵政事業庁, *Yūsei Jigyōchō*) efectuada por el gobierno Koizumi en el año 2003, con la intención de aumentar la eficiencia y la flexibilidad del sistema financiero así como también disminuir el gasto público y la deuda nacional. La reforma se inició el 1 de octubre del año 2007. Se trata de la entidad financiera más grande de Japón, y la mayor caja postal del mundo, representa aproximadamente 2.500 millones de euros en activos, tiene 25.000 oficinas distribuidas por el país, y emplea a 260.000 trabajadores. Sus actividades se reparten en tres ámbitos: correos, depósitos de ahorro y seguros de vida.

Si bien la evolución durante el periodo 2002-2007 ha generado perspectivas de crecimiento alentadoras y en el año 2010 Japón experimentó una elevada tasa de crecimiento superando la grave crisis financiera internacional, todavía persisten notables dudas sobre el alcance de la recuperación, especialmente por la evolución de los precios al consumo, ya que la deflación se resiste a desaparecer, la tasa de paro sigue manteniéndose alta comparada con los niveles anteriores a la crisis y el endeudamiento del sector público se sitúa en uno de los más elevados entre los países desarrollados. A esta situación se añade el terrible tsunami de marzo de 2011 y la subsiguiente crisis nuclear. No obstante, Japón cuenta con recursos para afrontar la nueva situación: un alto nivel de ahorro privado, un elevado superávit por cuenta corriente, un fuerte nivel de reservas exteriores y una población disciplinada y trabajadora. Además, si bien el nivel de endeudamiento público es muy elevado, hay que considerar que el 90 % de dicha deuda se encuentra en manos de inversores domésticos.

Recapitulación

En este capítulo se han tratado los principales rasgos del desarrollo económico de Japón: el periodo Edo, caracterizado por ser un espacio de 265 años de hegemonía Tokugawa, que si bien consiguió acabar con las guerras civiles del periodo anterior, también aisló Japón del resto del mundo. Con la restauración Meiji, el país inicia un proceso de apertura al exterior a través de la firma de tratados comerciales con los principales países occidentales. Durante este periodo el principal objetivo fue la modernización y la occidentalización de Japón, para ello las prioridades se centrarían en la industrialización, el establecimiento de una constitución y un parlamento, y la expansión territorial.

Con la Primera Guerra Mundial la demanda mundial se movió desde Europa hacia Japón y el déficit comercial de la época Meiji pasó a superávit, el crecimiento del producto interior bruto superó el 10 % anual. Se produjo un fuerte crecimiento de las exportaciones mientras que la inversión experimentó un crecimiento más moderado por falta de bienes de equipo. Después de la Primera Guerra Mundial y durante los años veinte Japón se enfrentó a un periodo de recesión económica debido a la explosión de la burbuja de precios generada durante la contienda, pero más grave que esta recesión fue la crisis financiera producida a raíz del terremoto que asoló el área de Tokio en 1923.

Finalmente, en 1931, con el incidente de Manchuria, estalló la guerra con

China y el gobierno ya no pudo controlar a las fuerzas militares, acabándose el periodo de diplomacia pacífica defendido por Shidehara. Durante el periodo 1930-1932 Japón sufrió la recesión económica más profunda de su historia moderna. La crisis de la bolsa de Nueva York en octubre de 1929, seguida por la Gran Depresión, y la política deflacionista del gobierno Inoue sumieron al país en la desesperación emergiendo el movimiento fascista. Progresivamente el pensamiento político e intelectual viró desde un liberalismo económico hacia un mayor control y más intervención estatal.

La Segunda Guerra Mundial ocasionó a Japón la pérdida de casi la mitad del territorio que poseía en 1930, básicamente Manchuria, Taiwán y Corea. Si bien dos tercios del *stock* de maquinaria del país sobrevivieron a los bombardeos americanos, las factorías y los transportes ferroviarios no eran operativos por falta de energía y materias primas. Después de la rendición, Japón estuvo controlado por el Mando Supremo de las Fuerzas Aliadas. Por otro lado, la guerra de Corea, en 1950, permitió a la economía japonesa recuperarse parcialmente de los efectos de la Segunda Guerra Mundial, gracias a los gastos militares americanos en Japón. La consecuencia del elevado aumento de la inversión fue una espectacular aceleración de la industria pesada.

En resumen, puede decirse que el modelo de asignación de recursos durante el periodo de los años cincuenta y sesenta mostró una elevada concentración de recursos de capital en los siguientes sectores: energético, químico, hierro y acero, construcción naval, vehículos, maquinaria, instrumentos de precisión y fibras hiladas. El resultado fue un incremento de la capacidad de producción, que se materializó en un aumento de la competitividad externa y que derivó en un recrudescimiento de las fricciones comerciales entre Estados Unidos y Europa por un lado, y Japón por el otro.

Los acuerdos del Plaza, en septiembre de 1985, tenían como objetivo reducir el superávit comercial de Japón forzándole a incrementar sus importaciones y a apreciar su moneda, que pasó de 250 yenes por dólar a 122 yenes por dólar en 1987. Para compensar el encarecimiento de las exportaciones y la caída en la tasa de crecimiento del PIB, el gobierno implementó un paquete de estímulos, que unido a la desregulación del sistema financiero provocó que muchas compañías buscaran financiación en el mercado de capitales y en el extranjero, y que los bancos incrementaran los préstamos a clientes no tradicionales como empresas inmobiliarias y constructoras.

La política monetaria expansiva y la desregulación del sistema financiero generaron una “burbuja económica” que estalló cuando el Banco de Japón aumen-

tó el tipo de interés. Como resultado la posición financiera de las empresas se deterioró notablemente afectando a su capacidad para devolver los préstamos, el sistema bancario sufrió un aumento sustancial de la morosidad y la pérdida de valor de sus activos, el crecimiento del PIB cayó por debajo del 1 %.

Las autoridades japonesas reaccionaron disminuyendo el tipo de descuento de forma progresiva, hasta situarlo en el 0,5 % a partir de 1996 y poniendo en marcha un ambicioso programa de estímulo fiscal. Pese a tales medidas el crecimiento real de la economía se ha mantenido por debajo del 2 % en la mayor parte de los noventa, el desempleo ha superado el 5 % desde el año 2001 y los precios no han dejado de descender desde 1999. Los problemas del sistema financiero han provocado una menor disposición de los bancos a conceder préstamos, y en consecuencia una contracción del crédito.

Durante el periodo 2002-2007, Japón ha experimentado un estable y continuo crecimiento económico; la contribución de las exportaciones, a China especialmente, y la formación bruta de capital fijo de las empresas exportadoras han sido determinantes en el crecimiento del PIB real y han permitido al país superar en 2010 la grave crisis financiera internacional, si bien todavía persisten notables dudas sobre el alcance de la recuperación, en especial después de los graves acontecimientos de marzo de 2011.

Bibliografía

- Abbad, F. (1992). *Histoire du Japon, 1868-1945*. París: Armand Collin.
- Allen, C.G. (1981). *A Short Economic History of Modern Japan*. Londres: MacMillan.
- Angel, R.C. (1991). *Explaining Economic Policy Failure: Japan in the 1969-1971 International Monetary Crisis*. Nueva York: Columbia University Press.
- Balassa, B.; Noland, M. (1988). *Japan in the World Economy*. Washington: Institute for International Economics.
- Denison, E.F.; Chung, W.K. (1976). "Economic Growth and its Sources". En H. Patrick y H. Rosovsky (eds.). *Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works*. Washington: Brookings Institution.
- ; Chung, W.K. (1976). *How Japan's Economy Grew So Fast*. Washington: Brookings Institution.
- Donnet, P.A. (1991). *Le Japon achete le monde*. París: Seuil.
- Furuya, S.Y. (1928). *Japan's Foreign Exchange and Her Balance of International Payments*. Nueva York: Columbia University Press.
- Goldsmith, R.W. (1983). *The Financial Development of Japan, 1868-1977*. New Haven, CT: Yale University Press.

- Hane, M. (2000). *Breve historia del Japón*. Madrid: Alianza Editorial.
- Horiuchi, A. (1993). "Monetary Policies". En H. Fukui *et al.* *The Politics of Economic Change in Postwar Japan and West Germany*. Londres: Macmillan.
- (2003). "Una crisis bancaria en un sistema financiero centrado en los bancos. La experiencia japonesa de los años noventa". *ICE, Revista de Economía*, 807, 99-113.
- Katayama, O. (1993). "Empezar otra vez". *Look Japan Ltd.*, 40, 2-6.
- Kitagawa, S. (1993). "Los problemas de fondo de la economía japonesa en la actualidad y las perspectivas futuras". *Información Comercial Española, Boletín Económico*, 3.519-3.523.
- Kojima, K. (1982). *Japanese Direct Foreign Investment, A Model of Multinational Business Operations*. Tokio: Charles E. Tuttle.
- Lockwood, V.V. (1968). *The Economic Development of Japan, Growth and Structural Change, 1868-1938*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Macpherson, W.J. (1990). *The Economic Development of Japan, 1868-1941*. Londres: Macmillan.
- Marsh, F. (1983). "Japanese Overseas Investment; The New Challenge". *The Economic Intelligence Unit Special Report*, 142.
- Mercier, C. (1988). *Japon, stratégies industrielles et enjeux sociaux*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon.
- Mizutani, K. (1994). "Una respuesta rigurosa a la subida del yen". *Cuadernos de Japón*, 6 (2), 40-45.
- Morishima, M. (1984). *¿Por qué ha triunfado el Japón? Tecnología occidental y mentalidad japonesa*. Barcelona: Grijalbo.
- Nakamura, J. (1966). *Agricultural Production and the Economic Development of Japan, 1873-1922*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Nakamura, T. (1981). *The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure*. Tokio: University of Tokio Press.
- Nakayama, S. (1991). *Science, Technology and Society in Postwar Japan*. Londres: Kegan Paul International Ltd.
- Nester, W.R. (1992). *Japan and the Third World. Patterns, Power, Prospects*. Nueva York: St. Martin's Press.
- Noguchi, Y. (2003). "El sistema económico japonés de los años cuarenta: crisis y reforma". *ICE, Revista de Economía*, 807, 45-55.
- Ohno, K. (2006). *The path traveled by Japan as a developing country: economic growth from Edo to Heisei*. Tokyo: Yuhikaku Publishing Co. Ltd.
- Okita, S. (1975). *Japan's High Dependence on Natural Resource Imports and its Policy Implications*. Canberra: Australian National University Press.
- Ozaki, I. (1980). "Structural Change and Industrial Policies. The Experience of Japanese Economy". *International Symposium on Industrial Policies for the 80's*. Madrid.

- Ozawa, T. (1982). *Multinationalism, Japanese Style. The Political Economy of Outward Dependency*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Pelegrín, A. (1989). "La inversión japonesa en el exterior: motivos y cambios recientes". *Formación y Empresa*, ed. EADA, enero, 13-15.
- (1990). "El desarrollo económico japonés". *Horizonte Empresarial*, Fomento de Trabajo Nacional, mayo, 54-57.
- (1999). "La inversión manufacturera japonesa en España, Rasgos generales y aspectos comerciales". *Información Comercial Española*, 2.635, 13-22.
- (2003). *L'economia japonesa: una recuperació certa?* Consell General de Cambres de Catalunya, Memòria Econòmica de Catalunya 2003, capítulo 1, 22-23.
- (2003). "La inversión japonesa en Corea". En Brañas (ed.). *Corea, más allá de sus fronteras*, Centre d'Estudis Internacionals i Interculturals (UAB), capítulo 9, 115-136.
- (2007). "Japan: Beyond the Myth of Economic Growth". *Compartir: The Magazine of Health Care Co-operativism*, 67, 34-37.
- (2008). *La economía japonesa durante el 2007*. Anuario Asia-Pacífico, CIDOB, 307-316.
- Pilat, D. (2002). "The Long-Term Performance of the Japanese Economy". En A. Maddison; D.S. Pradasa Rao; W.F. Shepherd (eds.). *The Asian Economies in the Twentieth Century*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Prasartset, S. (1991). "The Global Context and the New Wave of Japanese Investment in Thailand". En S. Yamashita (ed.). *Transfer of Japanese Technology and Management to the ASEAN Countries*. Tokio: University of Tokyo Press.
- Sato, K. (1991). "Japan's Resource Imports". *The Annals of American Academy of Political and Social Science*, 513 (1).
- Sekiguchi, S.; Krause, L.B. (1976). "Japan and the World Economy". En H. Patrick; H. Rosovsky (eds.). *Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works*. Washington: Brookings Institution.
- Shimoda, M. (1965). *International Comparison of Industrial Levels*. Tokio: Tokio Institute of Asian Economic Affairs.
- Syed, M; Kang, K; Tokuoka, K. (2009). "Lost Decade in Translation: What Japan's Crisis could Portend about Recovery from the Great Recession". *IMF Working Paper* 09/282.
- Tokado, K. (1979). "Desarrollo tecnológico del capitalismo japonés". *Información Comercial Española*, 552.
- Torrero Mañas, A. (2003). *La burbuja especulativa y la crisis económica de Japón*. Madrid: Témpora.
- Tsuru, S. (1993). *Japan's Capitalism: Creative Defeat and Beyond*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Tsurumi, Y. (1976). *The Japanese Are Coming. A Multinational Interaction of Firms and Politics*. Cambridge, MA: Balinger Publishing Co.
- Whitney, J. (1978). *El imperio japonés*. Madrid: Siglo XXI.

Yoshikawa, H. (2007). "Japan's lost decade: What Have We Learned and Where Are We Heading?". *Asian Economic Policy Review*, 2, 186-203.

Yoshino, N.; Sakakibara, E. (2002), "The current state of japanese economy". *Asian Economic Papers*, 1 (2), 110-133.

Yukio, N. (1994). "El Informe Hiraiwa". *Look Japan*, 4 (48).

Capítulo III

El comercio exterior japonés

Introducción

En este capítulo se aborda el análisis del comercio exterior de Japón. En primer lugar se estudia el ejemplo de Japón como modelo que se adapta a la teoría de la ventaja comparativa, así como el papel primordial que han jugado las exportaciones en el desarrollo económico de Japón. Al tratarse de un país muy dependiente del exterior en materias primas, alimentos y combustibles, las exportaciones han sido el suministrador básico de divisas para poder adquirir en el exterior todos los bienes necesarios para su desarrollo.

En el segundo apartado se describen las instituciones públicas que han tenido un papel más destacado en el fomento y ayuda al comercio exterior, como Japan External Trade Organization (JETRO) y las compañías comerciales.

Posteriormente también se estudia la especialización del comercio exterior. Desde el punto de vista de las exportaciones el patrón comercial es claramente el de un país que exporta bienes de elevado valor añadido, intensivos en tecnología y de alta demanda internacional. Desde el punto de vista de las importaciones, por un lado Japón compra en el exterior aquellos bienes de los que carece, como materias primas, alimentos y combustibles. Por otro lado, también importa bienes de alto valor añadido e intensivos en tecnología, que pertenecen a los mismos sectores industriales que sus exportaciones, tratándose de comercio intraindustrial.

El análisis de la distribución geográfica del comercio exterior de Japón indica que los principales socios comerciales son Asia, Estados Unidos y Europa. Dinámicamente se observa que durante los últimos años se ha producido un crecimiento de la importancia de China, convirtiéndose en el principal proveedor por encima de Estados Unidos, que ocupaba hasta ahora el primer lugar.

Por último se analiza la política comercial de Japón destacando su papel crucial en los periodos de escasez de divisas, como durante los años cincuenta y par-

te de los sesenta, y posteriormente en los periodos de fuertes fricciones comerciales con Estados Unidos y Europa.

1. Japón: ejemplo de país que ha pasado de autarquía a libre comercio

1.1. Especialización comercial y ventaja comparativa

Japón es un claro ejemplo de país que ha pasado de una autarquía al libre comercio. Durante el shogunato Tokugawa, desde 1600 hasta la entrada del comodoro Perry en 1853, el país se mantuvo cerrado al exterior. Exceptuando los escasos barcos comerciales holandeses que llegaban a Dejima, en el puerto de Nagasaki, y a los barcos chinos, el país era autosuficiente y no mantenía contactos con el exterior.

A partir del ultimátum de Perry, Japón firmó en 1858 tratados con Estados Unidos, Gran Bretaña, Holanda, Francia y Rusia, que garantizaban amplias concesiones incluyendo el acceso de los extranjeros a determinados puertos, como Yokohama y Kobe, y que limitaban la capacidad de Japón para imponer aranceles a las importaciones.

Este cambio, de la autarquía al libre comercio, permitió al país avanzar en su proceso de desarrollo económico y supone un claro ejemplo de las ganancias del comercio exterior y de la teoría de la ventaja comparativa.

La teoría clásica del comercio internacional o teoría de la ventaja comparativa pretende dar respuestas a preguntas tales como: ¿por qué existe el comercio internacional?, ¿qué mercancías exportará un país y cuáles importará?. La primera formulación de la teoría de la ventaja comparativa se debe a David Ricardo (1772-1823), el teorema de Ricardo establece que, bajo determinados supuestos, cada país exportará aquel bien que produzca con una productividad del trabajo relativamente mayor.

En definitiva, lo que determina el comercio internacional, según esta teoría, son las relaciones entre los precios dentro de cada país. El país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos productos con ventaja relativa e importar aquellos otros productos en los que no tiene ventaja relativa.

La segunda formulación de la teoría de la ventaja comparativa se debe a Heckscher-Ohlin, también conocida como la teoría de la dotación de factores. En la teoría de Ricardo, las diferencias de productividad del trabajo eran la causa del

comercio, en la teoría de Heckscher-Ohlin el comercio resulta que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores. Así se establece que los países ricos en capital exportarán bienes intensivos en capital y que los países ricos en trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo. Según este teorema, un país tiene ventaja comparativa en la producción de aquel bien que usa más intensivamente el factor más abundante del país.

Ahora bien la abundancia de factores es también un concepto relativo. Un país es abundante en trabajo, por ejemplo, cuando su relación salario-renta previa al comercio es más baja que la correspondiente relación salario-renta del segundo país.

La ventaja comparativa basada en los factores de producción ha condicionado gran parte de la política de los gobiernos respecto a la competitividad, ya que los gobiernos pueden alterar la ventaja en los factores mediante varias formas de intervención, como la reducción en los tipos de interés, la devaluación de las monedas para alterar los precios comparativos, subvenciones, desgravaciones y financiación a la exportación, entre otras.

Así pues, según la teoría de la ventaja comparativa las diferencias en los precios autárquicos de los países predicen el patrón de comercio exterior. Una nación tenderá a exportar los bienes cuyos precios autárquicos son inferiores a los precios autárquicos de otros países, y tenderá a importar los bienes cuyos precios autárquicos son superiores a los de otros países. De hecho, los principales productos de exportación de Japón durante el periodo Meiji, la seda natural y el té, que representaban cerca del 70 % del total, tenían unos precios relativos más bajos en Japón que en el exterior. Mientras que las principales importaciones, hilo de algodón y productos de algodón y de lana, tenían unos precios en el Japón autárquico muy superiores a los del exterior.

Los textiles de algodón se mantuvieron como una de las principales exportaciones de Japón durante mucho tiempo, prácticamente hasta después de la Primera Guerra Mundial, pero durante el periodo de entreguerras el país fue cambiando su estructura productiva. Ayudado por la acumulación de capital y la tecnología extranjera, Japón se especializó progresivamente en la industria química y en la industria pesada; la siderurgia, la metalurgia y la construcción naval se convirtieron en las industrias clave cuya misión era convertir al país en una potencia económica.

Durante el periodo de entre guerras estos productos asumieron cada vez mayor proporción de las exportaciones japonesas. A su vez para producirlos, Japón necesitaba importar materias primas como mineral de hierro, carbón y petróleo, entre otros.

A partir de los años cincuenta se consolida el cambio que ya venía operándose de forma incipiente antes de la Segunda Guerra Mundial y las exportaciones japonesas están cada vez más especializadas en bienes manufacturados industriales como los automóviles, aparatos eléctricos y electrónicos para el hogar y maquinaria pesada.

También las importaciones tienen cada vez un menor contenido de materias primas para la industria textil y mayor proporción de minerales y productos energéticos. En definitiva, a pesar de las consecuencias económicas que tuvo para el país la Segunda Guerra Mundial, Japón apostó por desarrollar una ventaja comparativa en tecnologías avanzadas e intensivas en capital.

De este modo Japón, que en 1951 era un país temporalmente abundante en mano de obra y escaso en capital, exportaba bienes intensivos en capital mientras que importaba bienes intensivos en trabajo, en línea con la paradoja de Leontief¹. Este patrón de comercio exterior ha venido manteniéndose desde entonces y el país ha desarrollado progresivamente una mayor especialización en la exportación de bienes intensivos en capital y la importación de bienes intensivos en trabajo.

En definitiva, el modelo de desarrollo del comercio exterior de Japón ilustra el teorema de la ventaja comparativa. En el periodo Meiji, Japón exportaba bienes cuyos precios autárquicos eran inferiores a los del exterior e importaba productos cuyos precios en autarquía eran superiores a los del resto del mundo.

A medida que el país fue acumulando capital físico y humano su comercio exterior fue adaptándose al nuevo modelo, las exportaciones incluían aquellos productos en los que el país estaba expandiendo su producción, contenían mayor proporción de capital y eran menos intensivas en trabajo, mientras que las importaciones cubrían las necesidades básicas de materias primas y energía.

No obstante, cada vez ha sido más claro que la teoría de la ventaja comparativa es insuficiente para explicar las estructuras de comercio exterior. En sentido amplio gran parte del comercio mundial tiene lugar entre naciones industrialmente avanzadas, con dotaciones similares de factores. Al mismo tiempo, los bienes entrañan en su producción proporciones similares de factores. Este tipo de comercio es difícil de explicar con la teoría de la ventaja comparativa.

1. Wassily Leontief (Premio Nobel de Economía en 1973) descubrió que los bienes que competían con las importaciones de Estados Unidos eran más intensivos en capital que las exportaciones de ese mismo país. Puesto que Estados Unidos es la nación con mayor abundancia de capital, este resultado era lo opuesto de lo que pronosticaba el modelo Heckscher-Ohlin.

Si bien es cierto que los costes de los factores siguen siendo importantes en sectores dependientes de los recursos naturales, en sectores intensivos en trabajo y en aquellos sectores que utilizan tecnologías sencillas y ampliamente disponibles, cada vez es más numeroso el grupo de sectores que son intensivos en conocimiento y donde los costes de los factores tienen una importancia secundaria.

Las nuevas teorías del comercio, que nacen a causa de la insatisfacción generada por los modelos de la ventaja comparativa, y por el hallazgo del comercio intraindustrial como un fenómeno relevante entre los países desarrollados, centran sus esfuerzos en explicar el comercio en condiciones de competencia imperfecta, con la existencia de oligopolios y monopolios e incluyendo en sus supuestos las economías de escala².

Los factores explicativos del comercio en estas nuevas teorías están asociados a las prácticas innovadoras de la empresa, ya sea en el proceso de producción, a través de las economías de escala, ya sea en la definición del producto, por la innovación tecnológica o por las prácticas de diferenciación del bien. Por tanto, el portador de las ventajas no es exclusivamente, ni tal vez principalmente, el país, sino la empresa, que traza respuestas estratégicas ante las estructuras cambiantes de la competencia. Es en la empresa donde se encuentran las capacidades innovadoras sobre las que se sustentan las ventajas comerciales, estas son más susceptibles de sostenerse en el tiempo porque dependen de la capacidad y disposición técnico-empresarial para desarrollarlas.

En definitiva, el patrón comercial de Japón obedece a la teoría de la ventaja comparativa pero no se aplica para otros países desarrollados. Tal como muestra el cuadro 1, a diferencia de Japón estos países tienen un alto nivel de comercio intraindustrial.

Cuadro 1. Índices de comercio intraindustrial

País	1981	1991
Japón	31,9	48,7
EE.UU.	57,6	70,0
Alemania	67,5	66,9
Francia	87,2	91,1
Gran Bretaña	82,5	88,0
CEE-12	59,4	73,2

Fuente: Gary R. Saxonhouse, en Flath (2003).

2. Existen economías de escala en la producción de un bien cuando el coste medio del mismo disminuye al aumentar la escala en que se produce.

¿Por qué Japón tiene un nivel tan bajo de comercio intraindustrial? La mayoría del comercio intraindustrial se realiza por empresas multinacionales, se trata de un comercio intraempresa, y si bien Japón tiene muchas empresas propias que son multinacionales también tiene un nivel muy bajo de empresas multinacionales operando en el país, que se traduce, tal como muestra el cuadro 2, en un nivel muy bajo de inversión directa extranjera.

1.2. El papel de las exportaciones en el crecimiento de Japón

Es innegable que el comercio exterior ha jugado un papel primordial en el desarrollo económico japonés. Japón como país muy dependiente de las materias primas y los recursos energéticos del exterior ha necesitado las divisas generadas por sus exportaciones para poder adquirir fuera los bienes que no posee en el mercado doméstico. Tal como muestra el cuadro 3, durante algunos años estas divisas no fueron suficientes, resultando en un saldo por cuenta corriente negativo (1961, 1963 y 1964) y hasta 1969 puede decirse que los resultados son muy ajustados, con superávit nulo o casi nulo.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que, dada la elevada dependencia de las importaciones, la competitividad exportadora ha sido siempre un objetivo económico, tanto por parte de los políticos como de las empresas privadas. Así pues, las empresas exportadoras se han convertido también en las más productivas generándose un cambio estructural hacia las industrias con una buena proporción de exportaciones.

En cualquier caso hay que tener en cuenta que si bien las exportaciones han supuesto una notable ayuda al crecimiento, sobre todo en épocas de poco creci-

Cuadro 2. Flujos de inversión directa recibida (millones de dólares corrientes)

Años	2000	2002	2004	2006	2009
Francia	43.250	49.035	32.560	71.848	59.628
Alemania	198.277	53.520	-9.195	42.870	35.606
España	39.575	39.214	24.761	30.802	15.030
Gran Bretaña	118.764	24.029	55.963	156.186	45.676
Canadá	66.795	22.156	-445	59.761	18.657
EE.UU.	314.007	74.457	135.826	237.136	129.883
Japón	8.323	9.239	7.816	-6.506	11.939

Fuente: UNCTAD.

miento interno, la principal fuente del crecimiento económico de Japón ha procedido de la demanda interna.

Tal como evidencia el cuadro 3, durante el periodo 1960-1972 la participación de las exportaciones en el producto nacional bruto se ha mantenido relativamente estable entre el 10 y el 11 % en términos corrientes. En cambio, medido en términos constantes, se observa un fuerte crecimiento en los periodos de recesión (1969-1973).

El cuadro 3 también muestra el importante papel jugado por las exportaciones manufactureras al analizar su participación en el total de la producción manufacturera, esta participación aumenta considerablemente durante el periodo 1965-1966 y 1967-1972. La expansión de las exportaciones fue básica porque permitió financiar el crecimiento de las importaciones de materias primas y de bienes de capital que incorporaban progreso técnico. Además el crecimiento de las exportaciones ha facilitado, junto a la demanda doméstica, la expansión de determinadas industrias que han podido capturar economías de escala.

Cuadro 3. Exportaciones japonesas y Producto Nacional Bruto 1965-1973 (porcentajes)

Años	Export./PNB Precios corrientes	Export./PNB Precios de 1965	Saldo balanza Cta. Cte./PNB	Export. manufact./ Prod. manufact. Índice 1970 = 100
1955	12,8	7,6	1,6	83,0
1960	11,4	9,1	0,4	74,0
1961	9,7	8,4	-1,8	67,2
1962	10,1	9,3	0,0	73,3
1963	9,6	9,0	-1,1	76,4
1964	10,0	9,6	-0,5	81,9
1965	11,2	11,2	1,1	101,7
1966	11,3	11,7	1,4	105,1
1967	10,2	11,0	0,0	91,4
1968	10,7	11,8	0,9	98,4
1969	11,3	12,6	1,4	99,4
1970	11,6	13,2	1,1	100,0
1971	12,5	14,6	2,6	117,5
1972	11,4	14,4	2,4	117,4
1973	10,8	13,9	0,0	104,8

Fuente: Banco de Japón y Economic Planning Agency, en Sekiguchi y Krause (1976).

2. Instituciones de estímulo y colaboración del comercio exterior

En este apartado el interés se centra en todas aquellas instituciones, privadas y públicas, que son especialmente relevantes en el fomento del comercio exterior de Japón. Además, algunas presentan características y peculiaridades que las hacen diferentes de las de otros países desarrollados. Todas ellas han jugado un rol determinante en el comercio exterior japonés.

En primer lugar se encuentran las grandes empresas comerciales japonesas, Sogo Sosha, su papel fue definitivo para el desarrollo económico de Japón a partir de la Restauración Meiji (1868). Sus principales actividades son actuar de intermediarias comerciales así como también desarrollar nuevas actividades comerciales. Su importancia en el comercio exterior japonés ha sido determinante, en 1977, por ejemplo, el 65 % de las exportaciones y el 67 % de las importaciones se realizaban a través de las compañías comerciales.

En segundo lugar destaca la Japan External Trade Organization. Su labor ha sido de vital importancia para el desarrollo del comercio exterior, fomentando las actividades comerciales de Japón en el exterior.

En tercer lugar se encuentran las instituciones financieras como el Japan Export-Import Bank, creado para promover y financiar el comercio exterior, el Banco Reconstrucción y los bancos japoneses de comercio exterior.

2.1. Las compañías comerciales japonesas

Los orígenes de las compañías de comercio datan de 1870, principios del periodo Meiji, cuando Japón decidió intervenir en el comercio internacional después de 200 años de auto-aislamiento. Japón deseaba desarrollar su comercio exterior sin control extranjero, una forma de hacerlo fue a través de los *zaibatsu*, grandes conglomerados industriales y financieros controlados exclusivamente por una familia o clan. Los *zaibatsu* controlaban diversos sectores económicos del país y son los precursores de las grandes compañías comerciales, o Sogo Sosha.

En 1876, Mitsui creó su primera compañía comercial, la Mitsui Bussan, que fue el prototipo de Sogo Sosha. Con el objetivo de desarrollar la economía japonesa, el gobierno le dio la posibilidad de participar en los negocios bancarios, minas y comercio. A Mitsui pronto le siguieron otras compañías comerciales como

Mitsubishi, establecida en 1918, y Sumitomo. En 1920 estas empresas controlaban el 70 % de las exportaciones y el 90 % de las importaciones japonesas.

Las compañías comerciales japonesas son únicas en el mundo debido a su especial configuración. La diferencia se halla en el hecho de que si dividimos los sistemas de comercio exterior en función del organismo que los lleva a cabo: venta directa al exterior por el fabricante, mediante una filial, un organismo dependiente del Estado o bien por un sistema mixto, las compañías comerciales tienen aspectos en común con todos estos sistemas a la vez que divergen en otros puntos, lo que las hace características y únicas.

La principal actividad de estas empresas ha sido la de intermediario comercial. Puesto que manejan un elevado volumen de transacciones tienen gran experiencia en todos aquellos aspectos inherentes al comercio como son la distribución de los productos, el almacenaje, transporte, comercialización, etc.

Estas empresas han tenido también una importante función en la creación de nuevos flujos de comercio exterior tales como la promoción de importaciones de manufacturas, desarrollo de nuevas fuentes de abastecimiento y desarrollo de nuevas industrias.

En cuanto a la comercialización de los productos, tradicionalmente han ofrecido información respecto a las oportunidades existentes en todo el mundo, capacidad de financiación a través de créditos comerciales, inversiones, préstamos directos y capacidad para asumir riesgos inherentes al comercio debido a la gran variedad de productos que manejan, tanto en importación como en exportación, lo que a su vez les permite asumir riesgos de cambio.

Las funciones más importantes de las compañías de comercio han sido tradicionalmente dos: actuar como intermediarios comerciales y potenciar el desarrollo de actividades comerciales

Además de estas dos principales, han surgido como consecuencia otras, así se han dedicado a la financiación, absorción de riesgos, desarrollo de recursos, comercio con terceros países, organización, inversión y suministro de información.

En el papel de intermediario comercial, las empresas comerciales se han encargado principalmente de toda la documentación de la importación y exportación, de conseguir financiación, de simplificar los trámites a los clientes, de la provisión del transporte, del almacenamiento, del seguro de las mercancías y de suministrar información sobre los mercados tanto extranjero como nacional a sus clientes, lo que es posible gracias a su amplia red de oficinas distribuidas por todos los países, que recopilan información y la transmiten a los centros.

Debido a la amplia información sobre mercados mundiales, las compañías co-

merciales se han encontrado en una posición especialmente ventajosa para identificar futuras oportunidades comerciales, lo que unido a su capacidad financiera y a su gran conocimiento de productos y mercados les ha permitido jugar un rol importante en el desarrollo de nuevas fuentes de abastecimiento, creando nuevos flujos de comercio.

Normalmente el proceso empieza con la inversión por parte de la empresa comercial en la explotación de alguna fuente de recursos en algún país extranjero. A la vez la empresa comercial se encarga de suministrar el almacenaje y transporte del material a Japón ya que los costes son más competitivos, y una vez en Japón, el material es vendido a los productores para su transformación, y parte de este material transformado se dedicará a la exportación.

A pesar de no ser instituciones financieras, las empresas comerciales han venido realizando una importante función financiera en muchas industrias. Asisten financieramente al desarrollo de nuevas fuentes de materias primas en terceros países, dicha facilidad les permite controlar todo el proceso, desde la materia prima hasta el producto acabado. La financiación que ofrecen suele ser en forma de créditos comerciales, inversiones en acciones, préstamos directos y avales a sus clientes, entre otros.

En su actividad de financiación, las compañías comerciales toman ciertas medidas de seguridad y precaución parecidas a las que tienen los bancos, evaluándose periódicamente la solvencia de los clientes. A su vez este buen conocimiento de sus clientes les permite también absorber determinados riesgos con relación al comercio con terceros países que luego pueden compensar con otros productos. Uno de los riesgos mas usuales es el de cambio, al operar con varios países y varias monedas pueden compensar unas operaciones con otras.

Una de las funciones básicas y estratégicas de este tipo de empresas ha sido el abastecimiento estable de materias primas. Japón es un país altamente dependiente del exterior en materias primas, esta dependencia, que ya era muy alta en la década de los años sesenta, se agravó con la crisis del petróleo, tal como se observa en el cuadro 4.

Otro tipo de operaciones de las Sogo Sosha lo constituye el comercio con terceros países, sin involucrar directamente a Japón. La extensa red de oficinas de que disponen alrededor del mundo y la información que poseen les permite poner en marcha operaciones no relacionadas directamente con Japón.

Además de estas operaciones principales, las compañías comerciales han venido desarrollando otras funciones de carácter subsidiario como almacenaje y transporte, promoción de exportaciones e importaciones, participación en con-

Cuadro 4. Dependencia en materias primas y otras importaciones (porcentajes)

Producto	1967	1977
Energía	71,2	91,8
Carbón	27,4	76,6
Petróleo	99,1	9,7
Gas natural	0,0	73,0
Mineral de hierro	91,9	98,8
Cobre	80,9	92,8
Plomo	61,1	77,7
Zinc	43,1	58,7
Estaño	94,3	98,0
Aluminio	100,0	100,0
Níquel	100,0	100,0
Madera	32,1	61,3
Lana	99,8	100,0
Algodón	100,0	100,0
Brotes de soja	91,9	97,0
Maíz	98,5	99,9
Trigo	80,6	96,0
Carne	11,0	25,1

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio Exterior de Japón.

cursos internacionales para la instalación de plantas industriales «llave en mano» o «producto en mano», *marketing*, principalmente la investigación de mercados, el estudio de la normativa en los países extranjeros y el análisis de los sistemas de comercialización.

A finales de los años setenta existían en Japón aproximadamente ocho mil empresas comerciales, de estas las principales eran las Sogo Sosha, que se caracterizan por ser grandes empresas comerciales integrales, es decir, abarcan todo tipo de comercio, y manejaban aproximadamente el 50 % del comercio exterior. El resto eran pequeñas compañías especializadas en determinados sectores, por ejemplo existían mil dedicadas al comercio de productos alimenticios, mil a la maquinaria, novecientas al textil y quinientas a la madera en bruto.

La diferencia entre las grandes Sogo Sosha y las pequeñas compañías radica en el volumen y en la especialización, así como las grandes obtienen sus beneficios de la explotación de las economías de escala, las pequeñas están altamente especializadas en productos de reducido volumen pero con actividades como estudios de mercado y servicio postventa, entre otros, no se trata de productos de

consumo de masas sino artículos más exclusivos, y que les permiten mayores márgenes comerciales.

No obstante, desde comienzos de los años noventa, a consecuencia de la liberalización de la normativa de importación en la economía japonesa, hay muchos nuevos importadores que traspasan los convencionales canales de distribución y hacen que los productos importados lleguen al consumidor final a un precio menor que un tradicional importador como las Sogo Soshu.

Actualmente destacan como Sogo Soshu Mitsubishi, Mitsui, Marubeni y Sumitomo. Mitsubishi es la más grande, tiene aproximadamente 200 bases de operaciones en 80 países, con un empleo cercano a los 55.000 trabajadores en total. Sus actividades abarcan prácticamente todos los sectores industriales, incluyendo energía, metales, maquinaria, productos químicos y alimentación.

2.2. Japan External Trade Organization (JETRO)

Los antecedentes de la creación de la Japan External Trade Organization (JETRO) se sitúan en la posguerra mundial. El periodo 1945-1950 fue de gran desorganización y escasez en Japón. Se habían perdido todos los territorios conquistados: Formosa, Corea, Indochina Francesa y Malasia. El país estaba ocupado por las fuerzas americanas.

El comercio exterior estaba controlado por Estados Unidos que cubría las dos terceras partes de las importaciones y absorbía la cuarta parte de las exportaciones. Ante una situación como esta había que organizar el comercio exterior si se deseaba relanzar la economía del país. Para ello se crearon en 1945 la Junta de Comercio y en 1947 la Corporación de Comercio, ambas bajo la supervisión del cuartel general de las fuerzas de la ocupación.

La idea de crear una organización encargada del restablecimiento del comercio exterior se tomó de Gran Bretaña, donde existía la British External Trade Recovery Organization, así en 1954 se creó en Japón la Organización para el Restablecimiento del Comercio Exterior que luego se transformó en la Agencia de Fomento de las Exportaciones y finalmente en 1958 el gobierno japonés creó JETRO.

JETRO es una organización sin finalidad de lucro para fomentar las actividades comerciales con el exterior. En el artículo primero de la Ley n.º 95 de 1958, que dio origen a su nacimiento, se establece: «la Organización para el Comercio Exterior de Japón dirigirá de forma comprensiva y eficiente las actividades relacionadas con el fomento del comercio exterior de nuestro país».

La nueva institución comenzó con un capital de 2.000 millones de yenes, financiados exclusivamente por el gobierno japonés, 20 años más tarde el capital de JETRO era de 10.000 millones de yenes con un presupuesto anual de 16.000 millones para gastos corrientes. Este extraordinario crecimiento se explica si se considera que el valor del comercio exterior pasó de 6.000 millones de dólares en 1958 a 117.000 millones en 1978.

Durante todo este tiempo las tareas de JETRO se han orientado a dirigir de forma comprensiva y eficiente todas aquellas actividades relacionadas con el comercio exterior. Ahora bien, ya a finales del siglo xx, durante los años noventa, el foco de atención de ha centrado progresivamente en la promoción de la inversión directa a Japón y en la orientación y ayuda a la exportación a Japón para las pequeñas y medianas empresas.

En el área de la promoción de la inversión directa (IDE) a Japón, las actividades de JETRO son amplias. A través de su extensa red de oficinas exteriores, 70 oficinas en 50 países, y las 36 de Japón, con dos centrales, una en Tokio y otra en Osaka, la información acerca de las regiones, los mercados y los incentivos que ofrecen las distintas prefecturas es rápida y completa. Además JETRO tiene varios centros de soporte repartidos por todo el país, estos centros (Invest Japan Business Support Centres, IJBSC) ofrecen todos los servicios relacionados con la inversión empresarial, información legal, contable, expertos industriales e incluso una oficina temporal gratuita. También trabaja con los gobiernos exteriores para identificar y atraer posibles inversores.

Uno de los canales más utilizados para fomentar la inversión en Japón es la web. En la sección «Investing in Japan» se obtiene información sobre cómo hacer negocios en Japón, cuáles son las tendencias y movimientos de la IDE, se ofrece información regional, ejemplos de casos de inversiones con éxito e incluso una guía, paso por paso, de cómo establecer un negocio. Esta web es uno de los portales de negocios de Japón más visitados.

La cooperación para el desarrollo a través de la promoción del comercio exterior es otra de las actividades destacables de JETRO, reforzando, asesorando y nutriendo con recursos humanos a las industrias exportadoras. A través de los acuerdos que Japón tiene firmados con países en desarrollo, JETRO trabaja implementando proyectos que permitan el desarrollo de oportunidades de negocio y de su comercio exterior.

Cuando identifica productos susceptibles de ser exportados, a través de asistencia técnica, información y ayuda para la asistencia a congresos y ferias posibilita el contacto entre exportadores e importadores japoneses. Otros campos en

los que ayuda a los países en desarrollo son básicamente la protección del medio ambiente y la conservación de la energía, y la asistencia, a través del envío de expertos, a las empresas de partes y componentes locales que suministran a los productores japoneses instalados en el país.

Una gran área de actividades de JETRO es la asistencia a las pequeñas y medianas empresas japonesas que buscan oportunidades para desarrollarse en los mercados exteriores. Para ayudar a estas empresas JETRO realiza estudios de mercado, ofrece asesoría y orientación, organiza misiones comerciales y ayuda a las pymes para participar en las ferias exteriores. Las áreas prioritarias con las que suele trabajar son la maquinaria, los textiles, el diseño y los alimentos.

Para conseguir sus objetivos JETRO está constantemente generando y distribuyendo información acerca de las industrias, las tendencias del mercado, las condiciones de comercio y de inversión de todos los países, los acuerdos de libre comercio entre países así como los acuerdos comerciales bilaterales de Japón con otros países.

Entre sus publicaciones destaca *White Paper on International Trade and Investment*, donde se analizan, entre otros, los acuerdos comerciales entre países y cómo afectan a las compañías japonesas, la evolución anual del comercio y la inversión mundial. Dado el fuerte potencial de crecimiento que están operando determinadas áreas geográficas, como China, sudeste asiático y los países del este de Europa, JETRO elabora estudios sobre las estrategias que están utilizando las empresas americanas y europeas en estos mercados y el aumento de competencia que esto representa para las empresas japonesas establecidas en esta zona.

Otro campo de acción es la colaboración en los acuerdos y alianzas entre empresas japonesas y empresas extranjeras de alta tecnología, como nanotecnología, robótica y biotecnología. Para ello organiza seminarios y simposios internacionales, *tours* por las regiones y áreas de innovación en el extranjero y programas de visitas a centros de incubación tecnológica en el exterior.

JETRO organiza misiones empresariales japonesas al extranjero. Estas misiones tienen como objetivo estudiar las condiciones de inversión y el mercado local. Suelen estar dirigidas por expertos consejeros de JETRO y tienen una muy buena acogida por parte de los gobiernos y las empresas locales. En estas misiones normalmente se llevan a cabo varios encuentros con empresas japonesas ya establecidas en el mercado local que ofrecen información basada en sus propias experiencias.

Por último, JETRO también realiza actividades de investigación a través del «Institute of Developing Economies» (IDE), cuyo objetivo es el estudio de aque-

llos aspectos sociales, económicos y políticos en los países en desarrollo que pueden fomentar el comercio y la inversión con Japón así como la cooperación económica internacional.

2.3. Instituciones financieras de comercio exterior

Desde la Segunda Guerra Mundial hasta 1949 Japón no tuvo convertibilidad de divisas extranjeras. El sistema de multiplicidad de tipos de cambio daba lugar a que el cambio para algunos productos fuera incluso de 100 yenes por dólar, cuando el más habitual era de 500 yenes por dólar. En 1949 se estableció un tipo de cambio único y realista de 360 yenes por dólar, se retiró también el control de la gestión de las divisas al cuartel general aliado, encargándose de dicha gestión a partir de entonces la Comisión de Control de Cambios, organismo creado por el gobierno de Japón que fue suprimido en 1952 traspasándose sus atribuciones al Ministerio de Finanzas.

Hasta 1950 las operaciones de cambio eran monopolio exclusivo de los bancos extranjeros con agencia en Japón. En abril de este mismo año el Ministerio de Finanzas autorizó a determinados bancos japoneses a realizar operaciones de cambio, al principio solo con bancos americanos, después también británicos y finalmente con bancos del resto de países. En 1952 se les permitió poseer dólares y posteriormente otras divisas importantes.

Los bancos autorizados se dividían en dos clases: los bancos de clase A, que podían practicar todas las operaciones necesarias para el comercio exterior; los bancos de clase B, que tenían actividades más limitadas, por ejemplo solo podían disponer de dólares y libras. Posteriormente estas restricciones fueron eliminándose.

El objetivo principal de estos bancos fue en un principio la financiación de las operaciones de comercio exterior, pero con el desarrollo del mercado de eurodólares la atracción de capital extranjero empezó a cobrar importancia. Las principales formas utilizadas por estos bancos para realizar operaciones exteriores eran el establecimiento en el exterior de sucursales, oficinas de representación, *joint ventures* con bancos extranjeros, participación en compañías de financiación exterior y en consorcios bancarios.

La principal diferencia entre una sucursal y una oficina de representación es que las sucursales pueden llevar a cabo operaciones habituales de los bancos mientras que las oficinas de representación no pueden aceptar depósitos ni con-

ceder préstamos y sus actividades se limitan a contactos, negociaciones e información a las empresas japonesas sobre el mercado local.

Inicialmente todas las oficinas en el exterior servían, en su mayoría, para financiar el comercio exterior y para atraer capitales extranjeros a Japón. En España, por ejemplo, hasta 1979 solo estaba presente el Banco de Tokio con una oficina de representación, durante los años ochenta los principales bancos japoneses (Mitsubishi, Sumitomo, Fuji, Mitsui, Tayo Kobe, etc.) instalaron oficinas de representación, que convirtieron posteriormente en sucursales.

2.3.1. El Export-Import Bank / Japan Bank for International Cooperation

El EXIM Bank fue creado por el gobierno japonés en 1950 para promover y financiar el comercio exterior. Su principal misión era la de otorgar préstamos relacionados con el comercio exterior: préstamos a los exportadores japoneses para cubrir los pagos aplazados por los importadores en el exterior, préstamos a los importadores japoneses y préstamos para financiar la inversión exterior directa, incluyendo *joint ventures* entre empresas japonesas y extranjeras.

También concedía préstamos directos a gobiernos y corporaciones extranjeras para financiar sus compras de bienes japoneses. Todos estos préstamos se realizaban a un tipo de interés inferior al del mercado.

En 1961, el gobierno japonés creó el Overseas Economic Cooperation Found (OECD) cuya finalidad era la de financiar proyectos de inversión en los países en vías de desarrollo y que encontraran dificultades para obtener crédito en el EXIM Bank.

Finalmente, en 1999, ambas instituciones fueron sustituidas por el Japan Bank for Internacional Cooperation (JBIC) que asumió todas sus funciones. El JBIC tiene como principal objetivo «...la concesión de préstamos y otras operaciones para promover las exportaciones, las importaciones y actividades económicas en el exterior; para la estabilidad del orden financiero internacional; y para el desarrollo económico y social y la estabilidad económica en los países en desarrollo...»³. Para ello cuenta con una plantilla de cerca de 900 personas y 29 representaciones en el extranjero.

Las operaciones del JBIC se dividen en dos áreas distintas, las operaciones financiera internacionales y la cooperación económica en el exterior. Estas dos

3. <http://www.jbic.go.jp/english/base/profile/organize/index.php>

funciones están completamente separadas tanto financieramente como contablemente.

1. Las operaciones financieras internacionales abarcan las actividades de promoción de las exportaciones e importaciones japonesas, las actividades económicas en el exterior y la estabilidad del orden financiero internacional. Para ello se conceden préstamos a la exportación, a la importación, para inversión en el exterior y participaciones en proyectos exteriores de compañías japonesas. Las operaciones de esta área se financian principalmente a través del Fiscal Investment and Loan Program (FILP)⁴. Otra fuente de financiación es a través de la emisión de bonos en los mercados internacionales de capital.

2. Las operaciones de cooperación económica en los países en desarrollo asisten financieramente a través de préstamos para disminuir la dependencia de los países en desarrollo, se trata de ayuda oficial al desarrollo. La idea básica de estas operaciones es la concesión de créditos a largo plazo y con bajos tipos de interés para que los países aumenten su nivel de autosuficiencia.

Muchos de estos préstamos son indispensables para desarrollar infraestructuras sociales y económicas. Estos préstamos representan aproximadamente el 40 % de la ayuda oficial al desarrollo de Japón convirtiendo al JBIC en la piedra angular de la política oficial de ayuda al desarrollo de Japón. Sus principales fuentes de financiación son el presupuesto público y el Fiscal Investment and Loan Program.

3. El comercio exterior japonés

3.1. Especialización comercial

Tal como se ha visto en los apartados previos del capítulo, el cambio en la estructura de las exportaciones y de las importaciones de Japón es un reflejo del cambio en su especialización productiva y muestra las variaciones en la ventaja comparativa que ha ido experimentando el país. Estos cambios en la ventaja

4. El Fiscal Investment and Loan Program (FILP) abarca todo el sistema de intermediación financiera del sector público y gestiona básicamente los depósitos de ahorro postal y los fondos de pensiones nacionales.

comparativa son particularmente intensos durante el periodo de rápido crecimiento, desde mediados de los cincuenta hasta la crisis del petróleo (1973).

En el capítulo 2 se apuntó que Japón ha tenido tradicionalmente una estructura industrial «dual», por un lado un sector manufacturero moderno, formado por grandes empresas muy competitivas, que paga elevados salarios y bajos tipos de interés por el capital, y por otro lado un sector tradicional con bajos salarios. Esta situación ha permitido al país ser competitivo tanto en productos tradicionales, como los textiles y los juguetes, como también en productos intensivos en capital y tecnología.

El rápido crecimiento experimentado ha ido cambiando el dualismo de la economía, desde una mayor intensidad en los sectores tradicionales a una mayor importancia en los sectores avanzados. Estos cambios se reflejan en la estructura de las exportaciones.

Según el GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) los textiles representaban en 1955 el 36 % de las exportaciones, mientras que en 1973 ya habían bajado al 6,3 %, por otro lado las exportaciones de automóviles pasaron de representar el 0,5 % en 1955 al 10,7 % en 1973. Este drástico cambio en la estructura de las exportaciones es atribuible a las tensiones en el mercado de trabajo, al crecimiento de los salarios y a la expansión del capital, todo ello reflejo del proceso de rápida industrialización.

El cuadro 5 muestra la estructura de exportaciones de Japón durante los años 1955, 1965 y 1973. Los bienes exportados se han clasificado atendiendo a la intensidad de I+D (investigación y desarrollo), al nivel de salario (nos aproxima el nivel de cualificación) y a la intensidad del capital. Tal como se observa en el cuadro, el cambio más notable en la estructura de las exportaciones es la progresiva disminución de la participación de los bienes tradicionales, intensivos en trabajo.

Como ya se ha comentado esta disminución de la importancia relativa se debe al incremento en los costes laborales. Por otro lado, la categoría de productos que más aumentan su participación relativa en las exportaciones totales son los bienes intensivos en capital y de elevados salarios, particularmente los automóviles, la combinación de personal cualificado y capital constituye ya en estos años una base estable de ventaja comparativa, que como veremos más adelante se ha mantenido hasta hoy en día.

Por último, en el cuadro emergen un grupo de productos que combinan la intensidad en I+D, la cualificación del trabajo y la intensidad de capital como son los productos electrónicos, los productos químicos, máquinas de oficina y generadores eléctricos.

La especialización incipiente observada en el cuadro 5 aparece ya totalmente consolidada en el cuadro 6, en el que se muestra la composición de las exportaciones japonesas por productos durante el año 2009. En el cuadro se observa que la especialización exportadora de Japón se centra en productos manufacturados de alto valor añadido e intensivos en tecnología como el equipo de transporte, especialmente los automóviles, los productos eléctricos y electrónicos y la maquinaria.

Así pues, desde el punto de vista exportador Japón se ha consolidado como un país con ventaja comparativa en bienes de elevada demanda internacional, de alto valor añadido e intensivos en investigación y desarrollo, es decir, el patrón exportador de un país altamente desarrollado.

Desde el punto de vista de desventajas comerciales, las importaciones nos muestran los bienes en los que Japón tiene una elevada dependencia del exterior. La ratio de autosuficiencia (cuadro 2 del capítulo 2 y cuadro 4 de este capítulo) ya nos da una aproximación sobre la dependencia exterior de Japón desde 1960 hasta 1988.

Cuadro 5. Estructura de las exportaciones japonesas 1955-1973 (porcentajes)

	1955	1965	1973
<i>Intensivas I+D y alto salario</i>	3,0	4,0	5,8
Equipo eléctrico	0,5	1,8	3,1
Óptica e instrum. precisión	1,0	1,1	1,3
Maquinaria no eléctrica	1,5	1,2	1,4
<i>Intensivas I+D, en capital y alto salario</i>	5,5	9,0	9,4
Químicos y caucho	4,5	6,5	6,1
Generadores y maq. oficina	0,5	0,8	2,9
Equipo fotografía	0,5	1,7	0,5
<i>Intensivas en capital y alto salario</i>	18,5	20,6	28,8
Manufacturas minerales	1,5	0,5	0,3
Hierro y acero	11,5	12,4	11,9
Metales no ferrosos	3,0	1,1	0,6
Automóviles y camiones	0,5	3,2	10,7
Papel y fibras sintéticas	1,5	3,0	3,4
Electrónica de consumo	—	4,5	6,0
<i>Intensivas en trabajo</i>	65,0	52,8	43,5
Textiles y tejidos	36,0	15,7	6,3
Material de construcción	2,6	1,8	1,2
Metalurgia	4,0	5,1	7,0
Motocicletas y barcos	5,0	11,2	14,0
Alimentos, bebidas y tabaco	7,0	4,0	2,2

Fuentes: GATT.

Cuadro 6. Estructura de las exportaciones japonesas en 2009 (mil millones de yenes y porcentajes)

TOTAL	54.171	100
Alimentación	366	0,7
Materias primas	826	1,5
Energía	948	1,8
Químicos	5.780	10,7
Manufacturas*	7.017	13,0
Maquinaria	9.669	17,8
Maquinaria eléctrica y electrónica	10.771	19,9
Equipo de transporte	11.850	21,9
Automóviles	6.693	12,4
Otros	6.944	12,8

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

*Hierro y acero, productos metálicos y textiles.

Por otro lado, el cuadro 7 nos muestra la estructura de las importaciones en el año 2009. Las principales importaciones corresponden a la energía y al equipo eléctrico y electrónico seguidas por la alimentación, la química, las manufacturas, la maquinaria y las materias primas. Tal como muestra el cuadro 7, alimentos, materias primas no alimenticias, productos energéticos y minerales son los bienes en los que Japón se muestra más vulnerable, ya sea porque siempre ha carecido de ellos, como el petróleo y el carbón, o bien porque con el desa-

Cuadro 7. Estructura de las importaciones japonesas en 2009 (mil millones de yenes y porcentajes)

TOTAL	51.499	100
Alimentación	4.999	9,7
Materias primas	3.395	6,6
Energía	14.202	27,6
Petróleo	7.564	14,7
Químicos	4.583	8,9
Manufacturas*	4.345	8,4
Maquinaria	4.225	8,2
Maquinaria eléctrica y electrónica	6.509	12,6
Equipo de transporte	1.501	2,9
Otros	7.742	15,0

Fuente: Ministerio de Finanzas de Japón.

*Hierro y acero, productos metálicos y textiles.

rollo su dependencia ha ido gradualmente creciendo, como los alimentos y la madera.

Esta estructura de importaciones responde a un doble patrón; en primer lugar, tenemos un patrón de desventaja comparativa, de dependencia, bajo este patrón Japón importa aquellos productos de los que carece como son los productos energéticos, las materias primas y los alimentos, que representan conjuntamente cerca del 44 % de las importaciones.

En segundo lugar, el resto de las importaciones son de productos manufacturados de medio o alto nivel tecnológico, como la maquinaria y los productos eléctricos y electrónicos, este patrón no responde al modelo de las ventajas comparativas, visto en el punto 2.1, sino que los factores explicativos están asociados a las prácticas innovadoras de la empresa, y por lo tanto se trata de comercio intraindustrial.

3.2. Distribución geográfica

La orientación geográfica de las exportaciones japonesas aparece en el cuadro 8, donde se muestran los porcentajes en 2008 y en 2000.

Cuadro 8. Destino de las exportaciones japonesas (porcentajes)

Destino	2008	2000
Región		
<i>Mundo</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Asia	51,9	43,3
América del Norte	20,2	32,7
Europa	15,3	17,8
Oriente Medio	4,4	2,0
Ex URSS	2,5	0,2
América del Sur y Central	2,5	1,7
África	1,6	0,9
Economía		
China	18,7	8,9
Estados Unidos	17,6	30,0
Unión Europea (27)	14,1	16,8
República de Corea	7,6	6,4
Taiwán	5,9	7,5
<i>Total de las 5 economías anteriores</i>	<i>64</i>	<i>70</i>

Fuente: OMC.

Como se observa en el cuadro 8, el principal socio comercial es Asia, que representa más de la mitad del mercado exterior, esta clara orientación de las exportaciones al mercado asiático ya se daba en el año 2000 si bien desde entonces la concentración ha crecido notablemente.

Dentro del mercado asiático destaca China como el gran país receptor, que representa el 36 % de las exportaciones a Asia y el 18,7 % de las exportaciones totales. Le siguen en importancia los NIE: Taiwán, Corea, Hong Kong y Singapur.

Por productos, las exportaciones a Asia se centran en bienes manufacturados de valor añadido y nivel tecnológico medio y alto. Principalmente se exportan productos de hierro y acero, maquinaria en general (generadores, computadoras y componentes, maquinaria metálica, bombas y centrifugadoras, etc.) y maquinaria eléctrica, especialmente semiconductores y circuitos integrados y, por último, material de transporte, básicamente automóviles.

El segundo destino es América del Norte, que sin embargo ha perdido peso desde el año 2000, pasando del 32,7 al 20,2 %, en favor de Asia. Esta caída se debe sobre todo al fuerte descenso de la participación de Estados Unidos, primer país de destino de las exportaciones japonesas. Por productos, las exportaciones a Estados Unidos se centran en primer lugar en automóviles, en segundo lugar en maquinaria general, y en tercer lugar en maquinaria eléctrica.

Europa es la tercera área de destino de los productos japoneses, su participación también ha descendido en favor de Asia, pasando del 17,8 % en el año 2000 al 15,3 % en 2008. Por productos, las exportaciones a Europa también están centradas en bienes de alto valor añadido y de alto y medio nivel tecnológico, como la maquinaria, la maquinaria eléctrica y en tercer lugar los automóviles.

El resto de áreas: Oriente Medio, América del Sur y Central, África y las antiguas repúblicas soviéticas, tienen una participación muy baja, representan conjuntamente el 11 % del total. Los principales productos exportados a estas zonas son básicamente las manufacturas de hierro y acero, la maquinaria general, la maquinaria eléctrica y los automóviles. Destaca especialmente la fuerte concentración en la exportación de automóviles a Rusia, cerca de las tres cuartas partes de las ventas totales japonesas a ese país.

En cuanto a las importaciones, el cuadro 9 muestra el origen de los productos importados en porcentajes durante el año 2008 y el año 2000. Al igual que en el caso de las exportaciones, en primer lugar destaca Asia como origen de los

productos comprados al exterior, que representa cerca del 50 % de las importaciones, su evolución desde el año 2000 ha sido creciente, aumentando sobre todo a costa de las importaciones de América del Norte y de Europa. El 19 % de las importaciones proceden de China, que se ha convertido durante este periodo 2000-2008 en el principal país de origen sobrepasando a Estados Unidos, que había ocupado hasta este periodo el primer lugar de origen.

Para analizar la composición de las importaciones asiáticas distinguiremos tres áreas: China, NIE (Hong Kong, Corea, Taiwán y Singapur) y ASEAN. Los principales productos importados de China son la maquinaria eléctrica, la maquinaria general, especialmente ordenadores, la confección y accesorios y los alimentos.

Las importaciones de los NIE están muy centradas en la maquinaria eléctrica, especialmente los semiconductores y los circuitos integrados. En segundo lugar destacan las importaciones de maquinaria y en tercer lugar los bienes manufacturados, especialmente los productos siderometalúrgicos.

Por último, las importaciones procedentes de ASEAN están muy centradas en los combustibles, la maquinaria eléctrica, las materias primas y los alimentos.

Así pues, puede decirse que el patrón de importaciones de Asia responde, por un lado, al modelo de la ventaja comparativa, en este caso al tratarse de importaciones hay desventaja, ya que Japón importa aquellos productos de los que carece como combustibles, alimentos y materias primas, y por otro lado, al modelo centrado en la empresa y sus economías de escala, ya que importa productos de las mismas industrias que los bienes que exporta, tratándose de comercio intraindustrial.

Las importaciones de Oriente Medio, que representan el 21 %, han crecido en el último periodo, debido a la evolución alcista del precio del petróleo, que representa el 80 % del total importado de Oriente Medio, de hecho los combustibles (petróleo, gas licuado y carbón) representan el 98 %.

Las importaciones de América del Norte representaron el 12,4 % del total importado en 2008, han perdido participación en favor de las importaciones procedentes de Asia y están más diversificadas que las importaciones procedentes de Asia, los sectores de procedencia son más numerosos y la concentración es menor. Por productos destacan en primer lugar los alimentos, especialmente los cereales, en segundo lugar la maquinaria eléctrica, especialmente los semiconductores y los circuitos integrados, en tercer lugar la maquinaria general, en cuarto lugar los productos químicos y, por último, el equipo de transporte compuesto básicamente por aviones.

Las importaciones procedentes de Europa Occidental están concentradas en la Unión Europea, que representa el 92 % del total de Europa. Por países Alemania destaca en primer lugar con el 22 % de la importaciones europeas, Holanda y Gran Bretaña representan el 16 % cada una aproximadamente, Francia, Italia y Bélgica el 8 % aproximadamente, y España el 6 %.

Por productos las importaciones procedentes de la Unión Europea están más concentradas que las americanas ya que aproximadamente el 75 % se concentra en tres sectores: el 25 % son productos químicos, el 15 % material de transporte y el 25 % maquinaria, un patrón comercial que responde claramente al modelo basado en las ventajas que posee la empresa y en las economías de escala.

Por último el resto de áreas: América del Sur y Central, África y las antiguas repúblicas soviéticas tienen una participación muy baja, representan conjuntamente el 7,6 % del total. Los principales productos importados de estas zonas son materias primas, alimentos, combustibles y recursos naturales, importaciones que siguen claramente la teoría de la ventaja comparativa.

Cuadro 9. Origen de las importaciones japonesas (porcentajes)

Origen	2008	2000
Región		
<i>Mundo</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
Asia	47,4	46,4
Oriente Medio	21,9	13,0
América del Norte	12,4	22,0
Europa	10,4	13,9
América del Sur y Central	2,9	2,2
África	2,8	1,3
Ex URSS	1,9	1,3
Economía		
China	18,8	14,5
Estados Unidos	10,2	19,1
Unión Europea (27)	9,2	12,6
Arabia Saudita	6,7	3,7
Australia	6,2	3,9
<i>Total de las 5 economías anteriores</i>	<i>51,1</i>	<i>53,8</i>

Fuente: OMC.

3.3 Evolución de la balanza de pagos y del saldo comercial

En este apartado se centrará el interés en la interacción entre la balanza de pagos y la economía doméstica, es decir, se trata de analizar el papel que ha jugado la balanza de pagos, especialmente la balanza comercial, en el desarrollo económico de Japón.

Durante el periodo de la pre-independencia, del fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la salida de las fuerzas de ocupación en 1951, las prioridades del gobierno se centraron en la provisión de los mínimos necesarios a la población. Las importaciones de estos bienes esenciales tuvieron que reducirse al máximo dado que las exportaciones necesarias para pagar dichas importaciones eran muy limitadas. Así pues, el objetivo económico más importante durante este periodo fue la industrialización y la promoción de las exportaciones.

Las medidas que se utilizaron para conseguir el objetivo fueron básicamente el acceso preferencial al crédito para el comercio exterior a tipos de interés subvencionados, la exención del pago de los aranceles para las importaciones de determinada maquinaria y la amortización acelerada de las inversiones para productos de exportación. Numerosos organismos públicos se crearon para ayudar en la consecución de este objetivo (Japan Development Bank, JETRO, y el Japan Export-Import Bank).

Posteriormente, durante los años cincuenta, la economía japonesa dio un notable salto adelante, empujada por los notables gastos de las fuerzas armadas americanas por la guerra de Corea. El Ministerio de Industria y Comercio de Japón (MITI) puso en marcha un programa de racionalización de la industria doméstica y lo acompañó con un sistema de protección de las importaciones a través de cuotas o directamente prohibiendo su entrada, además de reforzar las medidas de estímulo a las exportaciones a través de mayores ayudas financieras y rebajas impositivas. Así, por ejemplo, a los productores textiles se les autorizaba a importar algodón y lana si el año anterior habían realizado una buena campaña exportadora.

Durante este periodo no fue fácil acceder a nuevos mercados. A pesar de que en 1955 Japón se afilió al GATT, 15 países (Gran Bretaña, Francia y Australia, entre otros) no le otorgaron la «cláusula de la nación más favorecida»⁵. Por otro lado, en productos como los textiles y las manufacturas de acero Japón empezó a

5. Término del GATT que indica que los privilegios arancelarios que un país le da a otro, se amplían a todos aquellos con los que tiene tratados con esta cláusula.

autorrestringir sus exportaciones a Estados Unidos y otros países. A finales de los años cincuenta, la economía había alcanzado el pleno empleo por primera vez desde la pre-guerra, siguiendo la misma tendencia que los países europeos, Japón empezó a liberalizar las importaciones.

En los años sesenta la economía japonesa experimentó un fuerte empuje con elevadas tasas de crecimiento y la balanza de pagos era altamente sensible al crecimiento doméstico. Cuando el crecimiento era muy elevado, en 1961 por ejemplo la tasa de crecimiento económico fue del 15 %, las importaciones crecieron por encima de las exportaciones, la balanza comercial fue deficitaria y como las balanzas de servicios y transferencias también eran deficitarias, la balanza por cuenta corriente (que es la suma de todas estas) también lo fue, tal como muestra el cuadro 10.

Sin embargo, a partir de 1964 las exportaciones crecerán sistemáticamente por encima de las importaciones pasando de un superávit comercial de 377 millones de dólares en 1964 a un superávit de cerca de 9.000 millones en 1972 (el fuerte incremento de las importaciones en 1973 se debe a la crisis del petróleo), cuadro 10.

¿Qué factores determinaron este cambio tan profundo en la balanza comercial? Respecto a las exportaciones destacan cuatro factores: en primer lugar, el crecimiento de la renta mundial y del comercio internacional. Este crecimiento

Cuadro 10. Balanza por cuenta corriente de Japón 1961-1973 (millones de dólares)

Año	Export.	Import.	Bal. comercial	Servicios	Transferencias netas	Bal. cuenta corriente
1961	4.149	4.707	-558	-383	-41	-982
1962	4.861	4.460	401	-420	-29	-48
1963	5.391	5.557	-166	-569	-45	-780
1964	6.704	6.327	377	-784	-73	-480
1965	8.332	6.431	1.901	-884	-85	932
1966	9.641	7.366	2.275	-886	-135	1.254
1967	10.231	9.071	1.160	-1.172	-178	-190
1968	12.751	10.222	2.529	-1.306	-175	1.048
1969	15.679	11.980	3.699	-1.399	-181	2.119
1970	18.969	15.006	3.963	-1.785	-208	1.970
1971	23.566	15.779	7.787	-1.738	-252	5.797
1972	28.032	19.061	8.971	-1.883	-464	6.624
1973	36.264	32.576	3.688	-3.510	-314	-136

Fuente: Banco de Japón.

del comercio exterior resultó además acelerado por la guerra de Vietnam ya que todos los países involucrados en la contienda eran importantes clientes de Japón.

El segundo factor fue la competitividad de los productos japoneses respecto a los del resto de países industrializados. Durante la primera parte de los años sesenta los precios de exportación de las manufacturas descendieron gracias a los programas de racionalización que había puesto en marcha el gobierno, mientras que a finales de la década las ganancias en competitividad se debieron básicamente a las presiones inflacionistas que experimentaron el resto de los países desarrollados.

El tercer factor que explica el aumento de las exportaciones está relacionado con los cambios estructurales en la producción manufacturera. A través de una combinación de importación de tecnología extranjera, esfuerzos domésticos en investigación y desarrollo y gran inversión en planta y equipo se consiguió generar una gran capacidad de producción para productos que antes ni siquiera se fabricaban en el país.

El desarrollo de nuevos productos como las fibras sintéticas, plásticos, hilados y tejidos, generadores eléctricos, televisores, automóviles, motocicletas, relojes, grabadoras y equipos ópticos, fue responsable del crecimiento de las exportaciones en mayor proporción que la que se hubiera generado tan solo por el crecimiento de la renta mundial y del comercio internacional.

El cuarto y último factor que explica el crecimiento de las exportaciones se refiere al desarrollo de la política comercial. Gracias al GATT durante estos años se produjo una notable liberalización comercial, con relevantes reducciones en los aranceles de los productos manufacturados, de la que Japón también se benefició. Las discriminaciones hacia algunos productos japoneses, como los textiles, fueron perdiendo importancia progresivamente a medida que el país cambiaba su estructura exportadora desde productos intensivos en trabajo hacia productos intensivos en capital y conocimiento.

Respecto al crecimiento que experimentaron también las importaciones cabe destacar un grupo similar de factores determinantes: en primer lugar, el crecimiento de la renta en Japón afectó a la demanda de bienes de consumo, de bienes de equipo y de bienes intermedios. En segundo lugar, los cambios en los precios de las importaciones fueron moderados, lo que benefició el saldo de la balanza comercial, cuadro 10. En tercer lugar, el cambio estructural en la industria manufacturera, en favor de las fibras sintéticas y de la industria eléctrica y electrónica, aminoró la dependencia de los recursos naturales importados.

Cuadro 11. Cuotas de importación de Japón, 1962-1973

Fecha	N.º productos con restricciones de cuotas
Abril 1962	490
Abril 1963	229
Abril 1964	174
Octubre 1965	161
Mayo 1966	168
Octubre 1968	164
Octubre 1969	161
Septiembre 1970	133
Abril 1972	79
Abril 1973	83
Octubre 1973	82

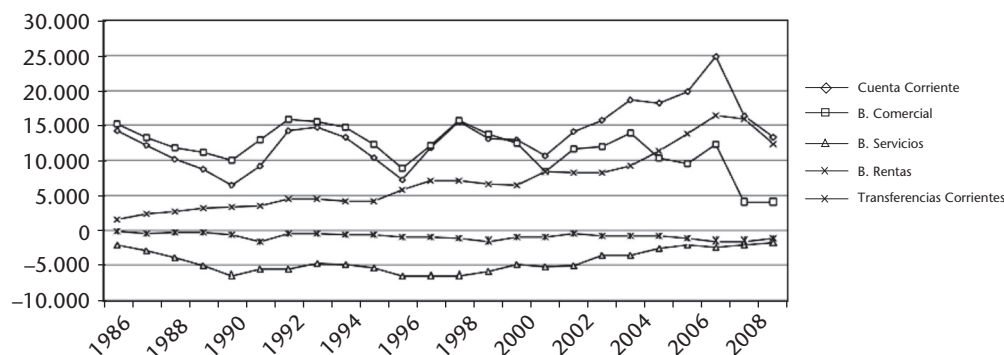
Fuente: Ministerio de Industria y Comercio Exterior de Japón.

Por último, los cambios en la política comercial, la liberalización del sistema de cuotas de importación en 1961 supuso una progresiva reducción del número de productos sujetos a restricciones cuantitativas, pero hasta 1968 los esfuerzos fueron reducidos si bien a partir de esta fecha se produce un avance notable en la liberalización, cuadro 11.

A partir de 1969 ya parece bastante evidente que se produce un cambio estructural en la balanza de pagos y los superávits van a ser continuados, incluso en periodos de fuerte crecimiento económico. Para evitar un excesivo superávit que generara desequilibrios internos las autoridades avanzaron en la reducción de las tarifas arancelarias, se produjo una moderación en los controles a la salida de capitales y finalmente, a pesar de las reticencias del gobierno, se optó por revalorar el yen en diciembre de 1971 como parte de los acuerdos smithsonianos.

A mediados de febrero de 1973, en plena crisis de Bretton Woods, Japón junto a otros países dejó flotar su moneda respecto al dólar, lo que supuso una nueva revaluación fijando el mercado su valor en 265 yenes por dólar aproximadamente. La revaluación del yen junto al resto de medidas tomadas por el gobierno y la posterior crisis del petróleo, a finales de 1973, disminuyeron considerablemente el superávit comercial en 1973, cuadro 10.

Tal como muestra el gráfico 1, desde mediados de los años ochenta hasta principios de 2000 el saldo de la balanza por cuenta corriente ha venido experimentando oscilaciones dominadas por la balanza comercial, así por ejemplo la reducción del superávit corriente en 2001 se ha debido fundamentalmente a la reducción en el superávit comercial.

Gráfico 1. Evolución de la balanza por cuenta corriente. (1.000 millones de yenes)

Fuente: Ministerio de Finanzas y Banco de Japón.

El incremento de las exportaciones ha sido un factor muy significativo en la expansión económica de todo el periodo 2002-2007. Los elementos determinantes de dicho crecimiento los encontramos, por un lado, en la evolución coyuntural internacional, y por otro lado, en los cambios operados en el país.

Desde el punto de vista de la evolución de la economía mundial hay que destacar en primer lugar el crecimiento global, con una destacada participación de los mercados emergentes, como Brasil, Rusia, India y China. En definitiva el crecimiento mundial se ha hecho menos dependiente de Estados Unidos. El impacto de este crecimiento en las exportaciones japonesas ha sido notable y la contribución de cada país muestra que el impacto de la demanda de Estados Unidos ha perdido peso comparada con el pasado, mientras que China, Latinoamérica, Oriente Medio, India y Rusia emergen como grandes contribuyentes del crecimiento de la demanda externa de Japón.

En segundo lugar otro factor externo decisivo lo ha constituido la expansión del comercio global. Según el FMI, en un periodo de 30 años, desde 1980, el PIB mundial prácticamente se ha triplicado mientras que el comercio mundial se ha quintuplicado. En este crecimiento comercial destaca el aumento de la participación del este de Asia, incluido Japón, así las exportaciones han pasado de representar aproximadamente el 20 % de las mundiales en 1990 al 27 % en 2006, y las importaciones han pasado de representar aproximadamente el 18 % en 1990 al 23 % de las mundiales en el año 2006. También ha crecido notablemente el comercio intrarregional, que si en 1990 representaba aproximadamente algo más

del 5 % del PIB del este de Asia, incluido Japón, en el año 2006 superaba el 20 % del PIB de la zona.

Desde el ámbito de los cambios operados en el interior del país destaca en primer lugar la diversificación de las exportaciones, tanto en términos de bienes como de destinos geográficos. En cuanto a bienes se observa una disminución de la participación de los productos relacionados con la información y las telecomunicaciones (IT) en las exportaciones totales. Por el contrario, los bienes de capital y los relacionados con los automóviles han aumentado su contribución notablemente. La diversificación geográfica está íntimamente ligada a la variación en los productos. El *boom* de la IT se originó en Estados Unidos y disparó las exportaciones a dicho país y a los NIE, mientras que las exportaciones de bienes de capital y las relacionadas con el automóvil están más repartidas por todo el mundo. En esta diversificación destaca la intensificación de las relaciones comerciales con el resto de economías del este de Asia, no solo las exportaciones, sino que las importaciones también se han expandido notablemente, probablemente como resultado de una mayor división del trabajo, exportando partes y componentes más sofisticados tecnológicamente e importando los productos ya ensamblados.

Otro aspecto destacable de los cambios operados en el interior es el aumento del valor añadido de las exportaciones. Esto es especialmente remarcable en los bienes informáticos y de telecomunicación (IT) pero también se ha producido en los bienes de capital y en los componentes para automóviles.

En el gráfico 1 también se observa una reducción del déficit de la balanza de servicios, a consecuencia de unos mayores ingresos de *royalties* y licencias y de los ingresos procedentes del «Merchanting Trade», que se generan cuando la matriz en Japón actúa como intermediaria en la exportación de una subsidiaria, en Asia por ejemplo, hacia un tercer país, en Europa por ejemplo. El «Merchanting Trade» está creciendo notablemente en los últimos tiempos, especialmente en maquinaria de transporte y equipo eléctrico.

Tal como muestra el gráfico 1, si a esta reducción del déficit de la balanza de servicios se añade el incremento de peso que está adquiriendo, desde mediados del año 2005, el superávit de la balanza de rentas, derivado de los ingresos procedentes de los activos netos en el exterior, el resultado es un crecimiento del superávit de la balanza por cuenta corriente durante el periodo 2002-2007.

Desde la perspectiva de la estructura industrial la dependencia económica de las exportaciones ha aumentado la distancia entre las industrias exportadoras y las industrias domésticas. Mientras que en el periodo 2002-2005 las cinco princi-

pales actividades productivas (ordenadores y equipos de comunicación, automóviles, maquinaria, servicios a las empresas y servicios públicos) alcanzaron un crecimiento de la producción de 44 billones de yenes, casi el 90 % del crecimiento total productivo, las cinco peores actividades productivas (agricultura, pesca y recursos forestales, alimentación, productos metálicos, construcción y comercio al por menor) rebajaron su producción en 12 billones de yenes.

En la mayoría de las actividades con mayor expansión la contribución de las exportaciones en el crecimiento fue determinante, especialmente en los ordenadores y equipos de comunicación, los automóviles y la maquinaria.

4. La política comercial japonesa

4.1. Apertura. Participación en el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT)

Gracias a los acuerdos en materia de política comercial se ha conseguido avanzar en la liberalización del comercio exterior. De todos los diferentes acuerdos, el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), firmado en 1947 por 23 países es el que ha tenido unos efectos liberalizadores de mayor alcance.

Su principal objetivo era conseguir unas relaciones comerciales más libres a través de la reducción de aranceles en el comercio de productos industriales. Para ello la base era la reciprocidad a través de la «cláusula de la nación más favorecida» que significaba que los privilegios arancelarios que un país concedía a otro se ampliaban a todos los países miembros firmantes del acuerdo.

No obstante, existían una serie de excepciones a la reciprocidad, como cuando un país tenía problemas de balanza de pagos, cuando se concedían rebajas arancelarias para promover el desarrollo económico de otro país, por cuestiones de seguridad nacional, o cuando se trataba de proteger la agricultura.

El sistema de negociación utilizado en el GATT eran las rondas, que duraban varios años. En total siete rondas, con una reducción total de las tarifas del 40 % de protección media en 1947 al 5 % de protección media en 1993, además si en 1947 firmaron 23 países, en 1993 eran 123.

La última ronda fue la Ronda Uruguay (1986-1993), en esta ronda además de reducir las tarifas arancelarias se eliminaron las VER (autorrestricción de exportaciones), se pactó un plazo de 10 años para eliminar las cuotas textiles (2004) y se convirtieron muchas cuotas agrícolas a tarifas. Por último se creó la Or-

ganización Mundial del Comercio (OMC) que sustituyó a partir de 1993 al GATT.

Japón no firmó como miembro en 1947 cuando se creó el GATT sino que lo hizo en 1955, tres años después de la restauración de la soberanía de país (las fuerzas de ocupación americana abandonaron Japón en 1952). De entrada Japón utilizó las excepciones a la reciprocidad mencionadas más arriba para mantener cuotas a las importaciones hasta 1964, y a partir de entonces se sustituyen por tarifas. Todas estas restricciones se utilizaron para favorecer a determinados sectores como la petroquímica, el acero y los automóviles, entre otros.

A pesar de que Japón consiguió los dos tercios de votos requeridos para ser aceptado como miembro del GATT, 14 países se opusieron a la entrada de Japón (incluyendo Australia, Austria, Bélgica, Holanda, Gran Bretaña y Francia); esto significaba que no estaban obligados a concederle el tratamiento de «nación más favorecida» y podían imponerle tarifas arancelarias más altas que al resto de los países del GATT, la principal razón era que temían las exportaciones de productos textiles japoneses. Para obtener la «cláusula de la nación más favorecida» Japón negoció bilateralmente la autorrestricción de exportaciones textiles con todos estos países.

A principios de los años sesenta la mayoría de los países del GATT concedieron a Japón la cláusula de la nación más favorecida, a cambio Japón mantenía autorrestricción de exportaciones textiles con más de 20 países, perpetuándose la protección frente a determinadas industrias japonesas. La autorrestricción de exportaciones ha condicionado la inclusión de Japón en todos los acuerdos multilaterales de liberalización del comercio exterior.

4.2. Fricciones comerciales

La historia de las fricciones comerciales de Japón con Estados Unidos, y con Europa en menor medida, es larga y muy politizada. Empezó en los años sesenta, cuando Japón exportaba productos textiles baratos al mercado americano. Hasta los años ochenta las principales disputas comerciales se debieron a que las industrias americanas buscaban protección frente a las importaciones japonesas de textiles, acero, televisores y automóviles principalmente. Bajo la amenaza americana de tomar represalias Japón autorrestringe voluntariamente sus exportaciones a Estados Unidos en primer lugar, y a la Unión Europea después.

Sin embargo, a mediados de los años ochenta la presión proteccionista au-

mentó y Estados Unidos exigió la apertura del mercado japonés, especialmente para los semiconductores, carne de buey, naranjas, productos de madera, componentes de automóvil, seguros y telecomunicaciones.

El fuerte crecimiento de las exportaciones japonesas al mercado americano generó un crecimiento del proteccionismo por parte de Estados Unidos, con un importante aumento de la autorrestricción de exportaciones. En 1989, según el Ministerio de Industria y Comercio de Japón, el 29 % de las exportaciones a Estados Unidos y el 5 % de las exportaciones a la Unión Europea estaban sujetas a autorrestricción.

La ventaja de las VER sobre las cuotas y las tarifas era su porosidad ya que permitían el desvío de exportaciones a través de terceros países y podían sustituirse por inversiones directas.

El repunte proteccionista americano de mediados de los años ochenta coincidió con un periodo de fuerte apreciación del dólar respecto al yen, que abarataba las exportaciones japonesas al mercado americano y encarecía las ventas de productos americanos en el mercado japonés, generando un abultado déficit en la balanza comercial de Estados Unidos con Japón, lo que causó adversas reacciones en el senado y en el congreso norteamericanos, donde se pretendía proponer una ley (en contra del GATT) que impusiera una sobretasa del 25 % a las importaciones de los países con los que Estados Unidos tenía un fuerte déficit comercial, concretamente: Japón, Corea, Taiwán y Brasil.

A raíz de este resurgimiento proteccionista de Estados Unidos los ministros de Finanzas del G-5 decidieron reunirse el 22 de septiembre en el Hotel Plaza de Nueva York para coordinar sus políticas monetarias y forzar una depreciación del dólar. Estados Unidos se centrará a partir de entonces en el acceso al mercado japonés y sus prácticas empresariales excluyentes.

La idea de que el déficit de Estados Unidos estaba causado por el superávit comercial de Japón y que su reducción requería negociaciones bilaterales ha estado siempre detrás de la dura posición de los negociadores americanos, pero algunos académicos⁶ consideran que ni los ajustes en el tipo de cambio ni los acuerdos comerciales bilaterales corregirán el desequilibrio comercial entre los dos países, sino que, muy al contrario, pueden causar nuevos problemas.

El déficit comercial de Estados Unidos es, según estos académicos, un déficit estructural a largo plazo causado por la escasez de ahorro público y familiar do-

6. Los profesores Mckinnon, de la Universidad de Stanford, Ohno, del Nacional Graduate Institute for Policy Studies, y Komiya, de la Universidad de Tokio, entre otros.

méstico. La solución debe provenir de una política interna de Estados Unidos que favorezca el ahorro y disminuya el consumo.

Evidentemente Japón podría abrir más su mercado y aceptar mayores importaciones del resto del mundo, no solo de Estados Unidos, y más inversión extranjera directa, esto aceleraría las reformas estructurales internas del país. Sin embargo, tendría poco efecto en el desequilibrio comercial con Estados Unidos determinado básicamente por el desequilibrio macroeconómico existente entre el ahorro interno y la inversión doméstica.

A partir de los años noventa las fricciones comerciales entre Estados Unidos y Japón se han mantenido inmovilizadas a pesar del abultado superávit comercial japonés. Las razones fundamentales han sido, por un lado, la recesión de Japón y el temor al efecto adverso que pudiera causar en el sistema financiero internacional la crisis bancaria japonesa. En segundo lugar, el desvío de la atención hacia China por parte de Estados Unidos.

Desde principios del siglo **xxi** China ha sobrepasado a Japón y se ha convertido en el país con mayor superávit comercial respecto a Estados Unidos, surgiendo fricciones comerciales entre Estados Unidos y China similares a las que experimentó Japón en el pasado, con insistentes demandas de revaluación del renminbi (RMB) por considerar Estados Unidos que este está infravalorado.

4.3. Acuerdos y convenios comerciales

4.3.1. Japón y la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Japón es un firme partidario del comercio multilateral y por ello participa activamente en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Japón cree que hay que trabajar especialmente en dos campos: para mejorar las leyes anti-*dumping* y así conseguir una completa liberalización del comercio que salvaguarde los logros conseguidos previamente, en segundo lugar hay que centrar los esfuerzos en la liberalización de la agricultura y de los servicios, siempre teniendo presente que las negociaciones en materia agrícola deben ser equilibradas y aceptables para todos los países, considerando aspectos como la seguridad alimentaria, el desarrollo rural y el medio ambiente, entre otros.

Según Japón la liberalización de los intercambios agrícolas debe basarse en cinco puntos clave: la consideración de la multifuncionalidad de la agricultura,

la seguridad alimentaria, la compensación de los desequilibrios en las reglas y disciplinas que se aplican a los países exportadores e importadores de productos agrícolas, la consideración de los países en desarrollo y, por último, la atención a los intereses de los consumidores y de la sociedad civil.

En cuanto a la libre circulación de servicios Japón considera que la cláusula de la nación más favorecida constituye el pilar básico de la OMC y que las excepciones que a menudo toman sus miembros se desvían de este principio esencial y por ello deben ser eliminadas.

También considera que deben trabajarse en el seno de la OMC otras materias importantes como las inversiones, la competencia y la transparencia en las compras gubernamentales.

4.3.2. Acuerdos regionales

Algunos de los principales acuerdos regionales en los que participa Japón son:

1. APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation). Japón es miembro del Forum de Cooperación Económica Asia-Pacífico creado en 1989 y formado por países de los dos lados del Pacífico cuyos principales objetivos son la apertura regional, la cooperación técnica y económica y la agilización de los negocios. En este foro Japón trabaja activamente para fomentar la utilización de las telecomunicaciones, en especial Internet, como vía de crecimiento económico.

También ha propuesto la necesidad de reducir e incluso eliminar la excesiva documentación necesaria para realizar los trámites aduaneros, la cooperación entre las empresas para que adopten un marco común en los procedimientos relacionados con el comercio, la simplificación y la armonización de los procedimientos aduaneros.

2. ASEM (Asia-Europe Meeting). La ASEM constituye un proceso de diálogo informal iniciado en 1996, que cuenta actualmente con los 27 miembros de la Unión Europea y con 16 países asiáticos, entre ellos Japón. Su principal objetivo es reforzar el dialogo y la cooperación entre las dos regiones para facilitar el crecimiento económico.

Las prioridades clave incluyen la intensificación del dialogo entre los ministros y altos cargos en materia de comercio e inversión con el objetivo de reforzar el comercio multilateral y los flujos de inversión entre Asia y Europa, para ello trabaja en la mejora continua de las facilidades comerciales, la puesta en marcha

de planes de promoción de inversiones, la intensificación del dialogo entre los ministros de Finanzas para mejorar la arquitectura financiera internacional y prevenir las crisis económicas y financieras, el diálogo en el campo de la ciencia y la tecnología y en los aspectos clave relacionados con el desarrollo sostenible de las dos regiones y de la economía global.

3. ASEAN + 3. En diciembre de 1997, a raíz de la crisis financiera de algunos países del sudeste asiático, los diez países de ASEAN junto con China, Japón y Corea del Sur decidieron empezar a cooperar de manera informal hasta que en 1999 esta cooperación se institucionalizó cuando sus líderes manifestaron la voluntad de profundizar en la cooperación social, política y económica.

En materia política y de seguridad la cooperación se centra especialmente en las áreas de terrorismo, tráfico ilegal de drogas, tráfico de personas, piratería marítima, contrabando de armas, blanqueo de dinero, crímenes económicos internacionales y crímenes cibernéticos.

En materia de cooperación comercial se han realizado notables progresos. El comercio total del grupo ha crecido cerca del 15 % anual en los años 2002 y 2003. Por otro lado, se han establecido acuerdos bilaterales entre ASEAN y China y entre ASEAN y Japón mientras que se trabaja en un acuerdo entre ASEAN y Corea del Sur. Estos acuerdos servirán de base para la futura Área de Libre Comercio del Este de Asia (EAFTA).

En cooperación financiera, en 2000 se puso en marcha la Iniciativa de Chiang Mai, cuyo objetivo era la creación de un fondo común de reservas en divisas a disposición de los países afectados por ataques especulativos contra sus monedas. También se ha progresado en el desarrollo de un mercado de bonos asiático y en el año 2004 se puso en marcha la web de bonos asiáticos (The Asian Bonds Online Website, ABW).

4.3.3. Acuerdos bilaterales

Algunos de los principales acuerdos bilaterales suscritos por Japón son:

1. Acuerdo bilateral Japón-Estados Unidos. En junio de 1997 se estableció la Iniciativa para Reforzar la Política de Desregulación y Competencia entre Japón y Estados Unidos (U.S.-Japan Enhanced Initiative on Deregulation and Competition Policy). Esta asociación persigue la promoción del crecimiento sostenido con especial atención a las políticas macroeconómicas, de reforma estruc-

tural, de reestructuración corporativa y financiera, de inversión exterior directa y de apertura de mercados.

La asociación también promueve la cooperación y el compromiso en el comercio bilateral, regional y global.

2. Relación bilateral Japón-Europa. En diciembre del año 2001 Japón y la Unión Europea adoptaron un plan de acción para la cooperación entre ambas áreas con el objetivo de reforzar su relación bilateral tanto económica como comercial, y el 1 de enero de 2002 firmaron el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo que cubre toda una serie de procedimientos de certificación para los equipos terminales de telecomunicaciones, equipos de radio, productos eléctricos, y de buenas prácticas de laboratorio para los productos químicos y farmacéuticos.

3. El Acuerdo Económico entre Japón y Singapur para una Asociación en la Nueva Era (Japan-Singapur Economic Agreement for a New Age Partnership, JSEPA) se firmó en el año 2002 y pretende ir más allá de un acuerdo convencional de libre comercio, además de liberalizar y estimular el comercio y las inversiones bilaterales, centra su atención en áreas clave como la tecnología de la información y la comunicación (TIC), la ciencia y la tecnología, los servicios financieros, el turismo y el desarrollo de los recursos humanos.

4. Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón. Firmado en septiembre de 2004 tiene como objetivos básicos: a) fortalecer la asociación económica entre los dos países mediante el fomento del libre comercio transfronterizo de bienes, servicios, capitales y personas de negocios, y la liberalización de las inversiones; b) promover una asociación económica general, con inclusión de aspectos tales como la política de competencia, la mejora del entorno empresarial, el desarrollo de recursos humanos y el apoyo a las pequeñas y medianas empresas; y c) aprovechar al máximo los elementos económicos complementarios de las dos partes y seguir reforzando sus relaciones económicas.

5. Acuerdo de Libre Comercio entre Japón y Corea. En marzo de 2002, ambos países decidieron establecer un grupo de investigación de enlace entre la industria, la administración y las instituciones universitarias (el Grupo de Estudio Conjunto en el marco del Acuerdo de Libre Comercio entre Japón y Corea). El grupo elaboró un informe en el que Japón y la República de Corea reconocían que un acuerdo de libre comercio entre los dos países sería mutuamente beneficioso.

En octubre de 2003, ambos países decidieron entablar negociaciones para establecer un acuerdo de libre comercio que quedaría ultimado en 2005, si bien ac-

tualmente todavía se encuentra en fase de negociación; la razón según Corea del Sur es que las negociaciones se han estancado debido a la falta de concesiones japonesas en materia agrícola.

6. Acuerdos de Asociación Económica. Japón mantiene acuerdos de asociación económica con ASEAN y con numerosos países entre los que destacan Filipinas, Tailandia, Australia, Chile, India y Suiza, entre otros. En estos acuerdos se incluyen elementos de acuerdos de libre comercio, como medio para liberalizar y estimular el comercio y las inversiones bilaterales, y reforzar los lazos económicos bilaterales en los diversos ámbitos.

7. Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas. Además de los acuerdos que se han visto y con objeto de mejorar el acceso a los mercados para los países en desarrollo, Japón aplica desde 1971 un régimen arancelario preferencial en el marco de su esquema de Preferencias Arancelarias Generalizadas. Actualmente cerca de 150 países en desarrollo y 15 territorios son beneficiarios de un trato especial, que abarca principalmente 221 productos agrícolas y de la pesca así como numerosos productos industriales⁷.

Recapitulación

El análisis del comercio exterior japonés en sus inicios constituye un buen ejemplo de la teoría de la ventaja comparativa, según la cual las diferencias en los precios autárquicos de los países predicen el patrón de comercio exterior. Así pues, los principales productos de exportación de Japón durante el periodo Meiji, la seda natural y el té, que representaban cerca del 70 % del total, tenían unos precios relativos más bajos en Japón que en el exterior. Mientras que los principales importaciones, hilo de algodón y productos de algodón y de lana, tenían unos precios en el Japón autárquico muy superiores a los del exterior.

Ayudado por la acumulación de capital y la tecnología extranjera, Japón se especializó progresivamente en la industria química y en la industria pesada; la siderurgia, la metalurgia y la construcción naval se convirtieron en las industrias clave cuya misión era convertir al país en una potencia económica. Durante el

7. El sistema de preferencias arancelarias generalizadas es un mecanismo por el cual los productos fabricados en países en vías de desarrollo pueden exportarse a países desarrollados con una reducción total o parcial de los derechos de aduana. La finalidad que se persigue con este sistema es la de facilitar el acceso de los productos de estos países a los mercados desarrollados, favoreciendo por otro lado el crecimiento dentro de su sector exportador y así contribuir a su desarrollo económico.

periodo de entreguerras estos productos asumieron cada vez mayor protagonismo en las exportaciones japonesas. A su vez, para producirlos, Japón necesitaba importar materias primas como mineral de hierro, carbón y petróleo, entre otros. Por lo tanto la expansión de las exportaciones fue básica porque permitió financiar el crecimiento de las importaciones de materias primas y de bienes de capital que incorporaban progreso técnico.

Para conseguir la expansión del comercio exterior Japón ha necesitado de una serie de instituciones, privadas y públicas, especialmente relevantes en el fomento del comercio exterior, algunas de ellas con características y peculiaridades que las hacen diferentes de las de otros países desarrollados. Todas ellas han jugado un rol determinante en el comercio exterior japonés. En primer lugar las grandes empresas comerciales japonesas, Sogo Sosha, cuyo papel fue definitivo para el desarrollo económico de Japón a partir de la Restauración Meiji (1868). Sus principales actividades son actuar de intermediarias comerciales así como también desarrollar nuevas actividades comerciales. En segundo lugar destaca la Japan External Trade Organization. Su labor ha sido de vital importancia para el desarrollo del comercio exterior, fomentando las actividades comerciales de Japón en el exterior. En tercer lugar se encuentran las instituciones financieras como el Japan Export-Import Bank, creado para promover y financiar el comercio exterior.

Al analizar la especialización comercial de Japón se observa que el cambio en la estructura de las exportaciones e importaciones de Japón es un reflejo del cambio en su especialización productiva y muestra las variaciones en la ventaja comparativa que ha ido experimentando el país. Desde el punto de vista exportador Japón se ha consolidado como un país con ventaja comparativa en bienes de elevada demanda internacional, de alto valor añadido e intensivos en investigación y desarrollo, como el equipo de transporte, especialmente los automóviles, los productos eléctricos y electrónicos y la maquinaria, es decir, el patrón exportador de un país altamente desarrollado.

A su vez la estructura de importaciones responde a un doble patrón, en primer lugar un patrón de desventaja comparativa, de dependencia. Bajo este patrón Japón importa aquellos productos de los que carece como son los productos energéticos, las materias primas y los alimentos, que representan conjuntamente cerca del 44 % de las importaciones. En segundo lugar el resto de las importaciones son de productos manufacturados de medio o alto nivel tecnológico, como la maquinaria y los productos eléctricos y electrónicos, patrón que se basa en el comercio intraindustrial.

Esta especialización ha permitido a Japón consolidar un superávit estructural de balanza comercial, cuyo origen se sitúa a mediados de los años sesenta gracias al crecimiento de la renta mundial y del comercio internacional, a la competitividad de los productos japoneses respecto a los del resto de países industrializados, a la combinación de importación de tecnología extranjera, esfuerzos domésticos en investigación y desarrollo de nuevos productos.

Geográficamente el principal socio comercial es Asia, que representa más de la mitad del mercado exterior. Dentro del mercado asiático destaca China y le siguen en importancia los NIE: Taiwán, Corea, Hong Kong y Singapur. El segundo destino es América del Norte, que sin embargo ha perdido peso desde el año 2000, esta caída se debe sobre todo al fuerte descenso de la participación de Estados Unidos. Europa es la tercera área de destino de los productos japoneses y su participación también ha descendido en favor de Asia.

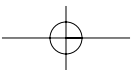
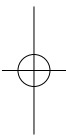
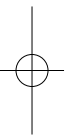
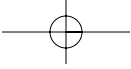
En cuanto a las importaciones, al igual que en el caso de las exportaciones, en primer lugar destaca Asia como origen de los productos comprados al exterior, a su vez el 19 % de las importaciones proceden de China que se ha convertido durante este periodo 2000-2008 en el principal país de origen sobrepasando a Estados Unidos, que había ocupado hasta este periodo el primer lugar de origen.

Por último Japón, al igual que otros países desarrollados, ha adoptado numerosas medidas de política comercial para interferir el comercio exterior, medidas como las tarifas o aranceles a la entrada, las cuotas a las importaciones y la autorrestricción voluntaria de exportaciones (VER).

De todas estas medidas una de las más utilizadas ha sido la autorrestricción voluntaria de exportaciones (VER). El fuerte crecimiento de las exportaciones japonesas al mercado americano ha generado un crecimiento del proteccionismo por parte de Estados Unidos, con un importante aumento de las VER. Sin embargo, a partir de los años noventa la recesión de Japón y el desvío de la atención hacia China, que ha sobrepasado a Japón y se ha convertido en el país con mayor superávit comercial respecto a Estados Unidos, han disminuido las fricciones comerciales entre Estados Unidos y Japón.

Bibliografía

- Alvstam, C.G.; Ström, P.; Yoshino, N. (2009). «On the economic interdependence between China and Japan: Challenges and possibilities». *Asia Pacific Viewpoint*, 50, 198-214. Wiley Online Library.
- Bank of Japan (2007). *Recent Developments of Japan's External Trade and Corporate Behavior*. BOJ Reports and Research Papers. http://www.boj.or.jp/en/research/brp/ron_2007/ron0710a.htm/
- Crawford, J.A.; Fiorentino, R.V. (2005). *The changing landscape of regional trade agreements*. World Trade Organization.
- Flath, D. (2003). *The Japanese Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Harrigan, J.; Vanjani, R. (2003). «Is Japan's trade (still) different?». *Journal of the Japanese and International Economies*, 17, 507-519.
- Japan Center for Economic Research (2007). «Examining Japan's Expansion from the Viewpoint of Industrial Structure». *JCER Staff Report*, diciembre, 6. <http://www.jcer.or.jp/eng/pdf/kenho071103e.pdf>
- JETRO (2010). *White Paper and JETRO Global Trade and Investment Report*. http://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper
- Kojima, K. (1972). *Structure and Development of Japanese Trade*. Tokyo: Shiseido.
- Li, M.; Liu, W.; Song, S. (2010). «Export Relationships among China, Japan, and South Korea», *Review of Development Economics*, 143, 547-562.
- Pelegrín, A. (1990). «Nueva orientación de la política comercial japonesa». *Horizonte Empresarial*, Fomento de Trabajo Nacional, diciembre, 40-42.
- (2001). «Comportamiento comercial de la inversión manufacturera japonesa en España». *Economía Industrial*, 337, 2001/1, 171-176.
- Sekiguchi, S.; Krause, L.B. (1976). «Japan and the World Economy». En H. Patrick; H. Rosovsky (eds.). *Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works*. Washington: Brookings Institution.
- UNCTAD (2010). *Trade and Development Report*. <http://www.unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=13740&intItemID=5608&lang=1&mode=highlights>
- WTO (2010). *Evolución del comercio internacional en 2009*. http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2010_s/its10_toc_s.htm
- Yamada, H.; Ishikawa, M. (2003). «Significado de la caída del superávit por cuenta corriente de Japón». *ICE, Revista de Economía*, 83-97.



Capítulo IV

La estructura empresarial japonesa

Introducción

En este capítulo tendremos la oportunidad de analizar el modelo empresarial japonés y sus principales características, así como las diferencias existentes con el modelo empresarial occidental. Estas diferencias son de inicio sustanciales, tanto por lo que respecta a la relación entre trabajador y empresa o sindicación como en lo referente a la composición del accionariado o a los parámetros de internacionalización de dichas compañías.

También es importante remarcar que estas diferencias han ido disminuyendo con el tiempo, y especialmente en los últimos años muchos economistas hablan de un modelo «híbrido», que combina características típicamente japonesas con otras más propias de compañías occidentales.

Ha habido, por tanto, una transformación relativamente silenciosa pero continua durante los últimos 15 años, provocada por la necesidad de realizar los ajustes necesarios a un modelo que en algunos aspectos había quedado obsoleto, pero que en otros sigue mostrando una gran eficacia.

En efecto, Japón no es inmune a la globalización y por tanto su sector empresarial necesita de un constante reciclaje para adaptarse a los nuevos tiempos, especialmente teniendo en cuenta que la ventaja competitiva en productividad y tecnología que tenía 20 años atrás ha quedado reducida por el avance que han ido experimentando las corporaciones de otros países de su entorno. Aun así, la excelencia de muchas compañías niponas hace que sigan siendo un referente en sus respectivos sectores, especialmente en casos como el de Toyota o Sony.

El capítulo analiza también la inversión japonesa en el extranjero y la inversión extranjera en Japón, haciendo especial hincapié en la relación con España en ambos casos. Las empresas japonesas (especialmente las industriales) están presentes en todo el mundo desde hace más de 30 años, ya sea a través de exportaciones o inversiones. Sin embargo, en el otro sentido, la presencia de compa-

ñías extranjeras en Japón es todavía muy reducida, debido a las grandes dificultades que se encuentran a la hora de entrar en un mercado que presenta todavía muchas barreras.

1. El modelo de empresa en Japón

1.1. Los grandes conglomerados japoneses y los vínculos entre empresas

La organización de las empresas japonesas y los vínculos entre diferentes compañías han presentado peculiaridades con respecto al modelo occidental, caracterizando un modelo organizativo único y reconocible. Las principales diferencias entre uno y otro modelo vienen dadas por las relaciones laborales entre el trabajador y la empresa, la estructura financiera de las compañías y el modo organizativo de las relaciones interempresariales.

Este modelo fue ensalzado durante varias décadas como uno de los principales artífices del desarrollo económico del país entre los años cincuenta y ochenta, pero también ha sido duramente criticado como una de las principales causas de los problemas estructurales que la economía japonesa ha padecido durante los últimos 15 años.

En efecto, las grandes corporaciones japonesas suelen, en la mayoría de los casos, pertenecer a un grupo o conglomerado de empresas denominado *keiretsu* (系列), que comprende diversas compañías de diferentes sectores con intereses comunes. Si bien los *keiretsu* derivan de los grandes conglomerados existentes antes de la guerra, denominados *zaibatsu* (財閥), existen dos diferencias primordiales:

1. Los *zaibatsu* suelen pertenecer a un grupo reducido de familias, mientras que en los *keiretsu* son los bancos y otros accionistas los que controlan la compañía.
2. En consecuencia, los *zaibatsu* tenían estructuras de poder piramidales y mucho más centralizadas, mientras que en los *keiretsu* el poder está más descentralizado.

Dentro del mismo *keiretsu*, suelen compartirse recursos, información, personal, etc., de forma que se crea un vínculo que va mucho más allá del componen-

te financiero para formar un tejido de relaciones empresariales y humanas que vinculan entre sí a sus diferentes miembros.

1.1.1. La integración horizontal

Dentro del *keiretsu* suelen existir diversas empresas que cumplen funciones diferentes y complementarias, y generalmente la composición de los mismos suele ser la siguiente:

Banco. El banco cumple un rol principal dentro del grupo, y habitualmente controla paquetes de acciones en varias empresas del mismo *keiretsu*. Ejerce, por tanto, un control sobre el resto. Por otra parte, el papel del banco es fundamental a la hora de cubrir las necesidades de financiación de las compañías del grupo. Por tanto, el banco es, a la vez, accionista y acreedor de las empresas industriales.

Trading. Casi todos los grandes *keiretsu* suelen disponer de una empresa de *trading* dentro del grupo, cuyo papel fundamental consiste en la importación-exportación de diversos tipos de productos. Se trata, por tanto, de intermediarios comerciales que han cumplido un papel fundamental en el desarrollo económico de Japón, especialmente en décadas anteriores, puesto que disponían de un conocimiento muy exhaustivo de los mercados internacionales a través de una extensa red de oficinas que abarcaba los principales países del mundo. Así, la empresa de *trading* desarrollaba sus propios negocios a través de actividades de importación y exportación de materias primas, productos manufacturados, etc., pero también era de gran ayuda para otras empresas del *keiretsu*, que en muchas ocasiones acudían a la compañía de *trading* para conseguir materias primas o vender sus productos en aquellos países donde no tenía una red de distribución propia.

Empresas industriales. Dentro del *keiretsu* suelen existir diversas empresas industriales, que pueden pertenecer a diferentes sectores como la automoción, las infraestructuras, la electrónica de consumo, etc. Estas empresas utilizan la estructura del grupo para desarrollarse y expandirse tanto en el mercado interno como internacional, y disponen a su vez de un grupo de suministradores, generalmente fijos, a los que subcontratan una parte del trabajo.

Los principales *keiretsu* que se desarrollaron tras la Segunda Guerra Mundial fueron los siguientes:

1. *Fuyo*. Fue uno de los más grandes en tamaño, y se desarrolló alrededor del banco Fuji (Fuji Bank). Destacaba por tener a varias empresas en el sector de los seguros (la más importante es Yasuda Mutual Life). Dentro de su actividad industrial, empresas como NKK, Hitachi o Canon se incorporaron al grupo, que a su vez contaba con dos importantes empresas de *trading*, como eran Tomen y Marubeni.

2. *Sanwa*. Tal como su nombre indica, este *keiretsu* se formó alrededor del banco Sanwa, y disponía de dos importantes empresas de *trading* dentro del grupo como eran Nichimen y Nissho Iwai. A su vez, concentraba importantes empresas industriales de la zona de Osaka, como es el caso de Sharp o Daihatsu.

3. *Sumitomo*. El banco Sumitomo se fundó como entidad privada en 1895, y el grupo cuenta con importantes empresas en el ámbito de los seguros (Sumitomo Life Insurance), *trading* (Sumitomo Corporation), o industria (Nippon Electric Company, Sumitomo Heavy Industries).

4. *Mitsui*. El banco Mitsui, fundado en el año 1876, fue el primer banco privado japonés, y en la década de los ochenta entró a formar parte de banco Sakura tras una operación de fusión con el Kobe Taiyo Bank. Las principales empresas del grupo son Mitsui Bussan (*trading*), Mitsui Construction (negocio inmobiliario), Mitsui Chemical (química, etc.) o Mitsukoshi (distribución).

Cuadro 1. Ejemplo de *keiretsu* horizontal: el grupo Mitsubishi

Empresa	Sector
Tokyo Mitsubishi UFG Group	Banca
Asahi Glass	Química
Kirin Holdings	Alimentación
Mitsubishi Motors	Vehículos
Mitsubishi Heavy Industries	Infraestructuras y grandes proyectos
Mitsubishi Chemical	Química
Mitsubishi Steel	Acero
Mitsubishi Electric	Electrónica y componentes
Nikon	Fotografía
Mitsubishi Estate	Inmobiliario
Mitsubishi Plastics	Plásticos
Meiji Yasuda Life Insurance Co.	Seguros
Mitsubishi Corporation	<i>Trading</i>
Mitsubishi Research Institute, Inc.	Centro de estudios

Fuente: www.mitsubishi.com

Muchas de las empresas industriales que antes pertenecían al grupo, como es el caso de Toyota o Toshiba, se han independizado, formando sus propios grupos empresariales.

5. *Mitsubishi*. Se trataba de uno de los principales *keiretsu* industriales en Japón, cuyo banco originalmente fue el Mistubishi Bank. Posteriormente, en 1996, el banco Mistubishi se fusionó con el banco de Tokyo, y en 2005 se añadió a estos el grupo UFJ, formando el Bank Tokyo Mitsubishi UFG. La empresa *trading* del grupo es Mitsubishi Corporation, y dentro de la actividad industrial de este destacan sectores tan diversos como la automoción (Mitsubishi Motors), química (Mitsubishi Chemicals), o la electrónica (Mitsubishi Electric). El grupo sufrió de forma especial la crisis económica de los años noventa, tanto por lo que respecta a las empresas financieras como a las industriales.

Como podemos observar en la anterior tabla, el número de sectores en los que opera un *keiretsu* son numerosos y muy diversos, si bien algunas de las empresas del mismo (*trading*, centro de estudios, etc.) proporcionan servicios al resto. Esto otorga una gran complementariedad al grupo y numerosas posibilidades de aprovechar sinergias en el aprovisionamiento de materiales, elaboración de estudios, venta a terceros mercados, etc.

6. *DKB*. El grupo se creó alrededor del banco Dai Ichi Kangyo, y a él pertenecían empresas como Meiji Seika (alimentación), Kao Corporation (química), Fujitsu (electrónica), etc. Se trataba del mayor de los grupos en facturación, y también del más diversificado.

El banco Dai Ichi Kangyo se fusionó en el año 2000 con el banco Fuji y el Banco Industrial de Japón para formar el Mizuho Group, que es el nombre con el que se mantiene en la actualidad.

Actualmente, la composición de los *keiretsu* ha variado de forma sustancial, por las siguientes razones:

a) Las fusiones entre diferentes entidades bancarias motivadas por el deterioro de sus créditos ha modificado de forma ostensible el panorama de los *keiretsu*, de forma que en la actualidad ya ninguno de los bancos alrededor de los cuales se formó el grupo permanece independiente.

b) Algunas de las grandes empresas industriales se han ido independizando de los *keiretsu* a los que pertenecían, al no obtener beneficios de la integración en un grupo más grande.

Debido a la crisis económica los bancos y otros accionistas se han desprendido de sus participaciones en otras compañías del grupo, a la vez que empresas extranjeras empiezan a tomar una posición importante en algunas de estas corporaciones con problemas.

1.1.2. La integración vertical

Otro tipo de integración entre compañías es la vertical, y aúna a empresas industriales con sus suministradores y también con los distribuidores, formando una cadena de suministro de gran importancia para la fabricación y venta del producto.

Mediante este tipo de acuerdo, el fabricante se aseguraba la cooperación de un nutrido grupo de fabricantes de partes o subcontratistas que prestaban una importante colaboración a la hora de fabricar un producto mejor y más económico.

En algunos casos existía una participación accionarial de la empresa industrial en sus suministradores (Nissan con Ikeda Bussan o Ichiko, por ejemplo), pero en otras no existía este vínculo financiero. En la mayoría de casos, por otra parte, sí podemos hablar de la existencia de una fuerte dependencia del suministrador respecto del fabricante principal, especialmente en la industria de la automoción.

Por tanto, lo más habitual era que un suministrador de un determinado *keiretsu* no trabajara con la competencia, de forma que se establecía un nexo de exclusividad que era de vital importancia en la relación entre ambas compañías.

No obstante, este tipo de acuerdo de exclusividad se ha ido transformando debido a la gran competencia existente, de forma que, por un lado, el fabricante principal desea tratar con otras compañías para poder buscar el mejor precio y calidad fomentando la competencia entre distintos proveedores, y por otro, la compañía subcontratista desea también ampliar el número de clientes debido al gran peligro que entraña depender solo de un cliente.

En la actualidad, por tanto, la exclusividad en los *keiretsu* verticales ha quedado bastante diluida, si bien siguen existiendo afiliaciones más o menos profundas entre suministradores y fabricantes.

Por último, la distribución forma parte también de esta integración vertical y

Cuadro 2. Diferencias entre *keiretsu* horizontal y vertical

	Horizontal	Vertical
Tipo de empresas	Empresas en sectores diferentes	Empresas en el mismo sector
Empresa principal	Banco	Fabricante
Otras empresas en el grupo	<i>Trading</i> , seguros, fabricantes	Proveedores y distribuidores
Tipo de relación	Complementariedad	Jerárquica

resulta una pieza clave para hacer llegar el producto al cliente final o intermedio, por lo que los grandes fabricantes han puesto especial énfasis en controlar la distribución de sus productos.

Al contrario de lo que suele suceder dentro del sistema de distribución occidental, en Japón los fabricantes han dispuesto de un gran poder a la hora de controlar el precio y las condiciones de venta de sus productos, si bien en la actualidad, especialmente tras el cambio de hábitos en los consumidores japoneses, los distribuidores tiene cada vez más peso dentro del sistema.

1.2. El sector bancario

El sector bancario en Japón ha desempeñado una importante función en el desarrollo económico del país, estando muy ligado a la industria.

En efecto, tal como ya hemos mencionado, los bancos disponían de importantes participaciones en empresas japonesas, ejerciendo un control sobre ellas y proporcionando el músculo financiero necesario para su desarrollo. De esta forma, las compañías industriales disponían de los fondos necesarios para poder desarrollar su actividad y expansión a nivel internacional. Hasta los años noventa, la banca japonesa tenía una excelente reputación y era considerada como uno de los artífices del milagro japonés.

Sin embargo, tras la crisis de los años noventa esta percepción cambió de forma radical, especialmente debido al deterioro de sus créditos. A finales de esta década, el porcentaje de créditos de dudoso cobro alcanzaba en algunos bancos el 25 % del total, exponiendo a la banca a una situación de auténtico riesgo. Así, a partir de la segunda mitad de los años noventa, el número de entidades financieras que entran en bancarrota o bien están al borde de la misma

aumenta de forma considerable, provocando el pánico en los mercados financieros.

Podemos resumir las principales causas del deterioro de los préstamos bancarios en los tres puntos siguientes:

1. La monitorización de los créditos a empresas no era todo lo exigente que cabría esperar, especialmente teniendo en cuenta que dentro del propio *keiretsu* la confianza y las relaciones entre banco y empresa jugaban un papel fundamental a la hora de conceder los préstamos, en detrimento de un control exhaustivo de la situación financiera de la empresa.
2. La exposición de los bancos a créditos en sectores de alto riesgo, como el inmobiliario, fue mucho mayor a partir de los años ochenta, especialmente debido al auge de la economía y la especulación. Se dejaron de tomar las medidas de protección necesarias para garantizar las operaciones.
3. La crisis del año 1990 perjudicó severamente la situación de los bancos, puesto que muchas empresas y particulares no pudieron devolver los créditos. En muchas ocasiones, los créditos estaban avalados con propiedades inmobiliarias, por lo que la gran devaluación de su valor tras la crisis perjudicó enormemente a las entidades financieras.

Con todo esto, los bancos sufrieron una grave crisis a principios de los años noventa, que se fue agravando conforme pasaban los años y la economía del país no reflotaba. Aun así, salvo en contadas excepciones, el gobierno japonés acudió al rescate de sus instituciones financieras por medio de reformas legislativas, la provisión de fondos a aquellas entidades más necesitadas y, especialmente, promoviendo la fusión de las entidades bancarias que se encontraban en una peor situación con aquellas que no tenían tantos problemas, ejerciendo así un efecto compensatorio.

Las primeras estimaciones del gobierno japonés sobre créditos de dudoso cobro en Japón alcanzaban los 8.000 millones de dólares a principios de la década de los noventa, mientras a finales de dicha década esta cifra estaba próxima a los 200.000 millones de dólares. Por tanto, el problema se agravó de forma considerable durante estos años, constituyendo uno de los principales quebraderos de cabeza para la economía japonesa en los últimos años.

En consecuencia, se ha producido una oleada de fusiones que ha reducido los grandes grupos bancarios a tres:

1. **Mitsubishi-UFJ Financial Group.** Es el primer grupo a nivel mundial en activos, y por supuesto también en Japón. Dentro del grupo destacan las siguientes empresas:

- The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.
- Mitsubishi UFJ Trust and Banking.
- Mitsubishi UFG Morgan Stanley.

El grupo dispone también de participaciones en numerosas entidades financieras.

2. **Mizuho Holdings.** Se trata del segundo grupo financiero en Japón, y uno de los diez primeros a nivel mundial. Las principales compañías dentro del grupo son las siguientes:

- Mizuho Bank, Ltd.
- Mizuho Corporate Bank, Ltd.
- Mizuho Securities Co., Ltd.

3. **Sumitomo Mitsui Financial Group.** Es el tercer grupo en importancia dentro de Japón. Las principales compañías dentro del grupo son las siguientes:

- Sumitomo Mitsui Banking Corporation.
- The Japan Research Institute Limited.
- Daiwa SB Investments Ltd.
- Daiwa Securities SMBC Co., Ltd.

Desde el año 2005, la situación de los bancos ha mejorado sustancialmente, al haber reducido en gran medida su porcentaje de créditos de dudoso cobro.

Japan Post

En Japón el servicio postal ha actuado en parte como una entidad financiera, al captar el ahorro de los japoneses por medio de depósitos y otros mecanismos, hasta el punto de llegar a ser la mayor entidad del mundo en depósitos, que contabilizaban un valor superior a los 400 trillones de yenes.

El motivo por el cual los japoneses deciden depositar el dinero en correos es

doble: por un lado, los tipos de interés ofrecidos son algo superiores a los de los bancos privados, y por otro, el hecho de estar garantizados por el Estado dota de una mayor seguridad a los mismos.

Este dinero se ha utilizado tradicionalmente para financiar el déficit público, creando un círculo vicioso de difícil salida. La privatización de correos otorgaría una mayor transparencia al sistema, además de impedir que el gobierno japonés recurra constantemente a la deuda para salir de situaciones económicas comprometidas.

Ha habido una gran controversia en Japón con respecto a la privatización de Japan Post. Durante la época de Koizumi, se aprobó un plan para privatizar esta entidad en un periodo de 10 años, contemplando la división del conglomerado en 4 empresas privadas. No obstante, en sucesivos años dicho plan ha sido parcialmente revocado, existiendo un intenso debate dentro de Japón sobre la necesidad de privatizar correos siguiendo los planes de Koizumi o bien la conveniencia de mantener un control público sobre la entidad.

1.3. La investigación y el desarrollo en la empresa japonesa

El avance económico en Japón ha tenido, en gran parte, una base tecnológica, debido al éxito del proceso de añadir valor a las exportaciones que el país ha venido desarrollando a partir de los años sesenta.

De esta manera, Japón inicia un largo recorrido a finales de los años cincuenta imitando tecnologías y productos extranjeros en sectores como la electrónica de consumo, la automoción o la química, en un proceso de «catching-up» o de persecución del nivel tecnológico que ya poseían otras potencias como Estados Unidos o Alemania, y se sitúa en el lugar de las grandes potencias tecnológicas a partir de los años ochenta, cuando se convierte ya en referencia para la definición del estándar que posteriormente pasa a aplicarse en el mundo entero.

Hasta entonces, la investigación se basaba en toda una serie de desarrollos tecnológicos que se efectuaban dentro de las empresas y que seguían los esquemas ya estudiados en apartados anteriores (financiación a través de los bancos integrados en el *keiretsu*, aplicación de los principios de jerarquía, aprovechamiento de las relaciones interpersonales e ínterempresariales entre compañías del mismo grupo, etc.), de forma que dichos desarrollos tenían una aplicación eminentemente industrial y requerían grandes inversiones en capital, por lo que eran llevados a cabo básicamente por las grandes empresas.

Así, grandes multinacionales como Sharp, Sony, Toyota, etc., disponen de sus propios departamentos de I+D dentro de la empresa, en los que se investiga sobre nuevas líneas de producto, materiales, etc., siempre que a medio o largo plazo puedan otorgar una ventaja competitiva a la empresa con respecto a sus rivales. En algunos casos la tecnología acaba imponiéndose en el mercado y en otros no es así, pero en cualquier caso la capacidad de la empresa para desarrollar nuevos productos es de gran importancia, especialmente en un mercado como el japonés, donde existe un grupo de consumidores que constituye una masa crítica importante y que está dispuesto a probar nuevos productos que suponen un avance en lo existente hasta la fecha, aunque sea pagando un precio superior.

Sin embargo, durante los años noventa la innovación cambia de rumbo por la aparición de Internet, las tecnologías de la información y la industria del *software*, de forma que pequeñas *start up* o compañías iniciadas por unos pocos socios, requiriendo inversiones mínimas de capital, logran convertirse en poco tiempo en las grandes protagonistas de la revolución informática.

La estructura empresarial japonesa, basada en grandes grupos industriales, no favorecía este tipo de estructura, por lo que es especialmente en Estados Unidos donde el sector alcanza un mayor desarrollo, mientras Japón quedaba en un segundo plano en este ámbito.

Cuadro 3. Participación en Internet

Edades	Miles de personas	Porcentaje (%)
10-14	5.984	65,4
15-19	6.387	89,7
20-24	7.246	90,0
25-29	7.949	88,5
30-34	9.563	86,9
35-39	9.202	83,9
40-44	7.913	80,8
45-49	7.622	72,7
50-54	8.317	59,3
55-59	10.670	45,8
60-64	8.000	34,8
65-69	7.439	25,6
70-74	6.573	16,8
Total	113.604	59,4

Fuente: Japan Statistical Yearbook (2008).

Sin embargo, las ratios de penetración de Internet entre la población japonesa son relativamente altas y la utilización de las tecnologías de la información está muy extendida entre la población, especialmente los más jóvenes. En este sentido, el gobierno nipón ha realizado un gran esfuerzo para fomentar, con base en la creación de infraestructuras, el uso de Internet entre todos los ciudadanos, al igual que ocurre en el caso de Corea del Sur, donde las ratios de penetración de Internet entre la población son incluso superiores a las existentes en Japón.

Uno de los aspectos en los que Japón muestra un gran avance es en la utilización de servicios para telefonía móvil, en parte gracias al esfuerzo de NTT y su sistema *i-mode*. Se trata de un protocolo que permite el acceso a páginas de Internet y servicios específicamente diseñados para terminales de pequeño tamaño, por lo que su manejo se puede realizar de una forma más sencilla, aunque a nivel gráfico no sea tan vistoso.

1.3.1. Un análisis de la investigación en Japón y otras potencias económicas

La inversión en investigación y desarrollo en Japón durante todo este periodo ha sido muy elevada y superior en intensidad a la de Estados Unidos o Europa, tal como podemos observar en la siguiente tabla.

En efecto, dentro de las grandes potencias económicas a nivel mundial, Japón es el país donde más se invierte en I+D en proporción al PIB, y cabe destacar la distancia que separa al país de la UE, donde el esfuerzo realizado comparativamente es mucho más bajo.

Por otro lado, gran parte de la financiación de la I+D (unos tres cuartos, aproximadamente) proviene del sector privado, mientras que la universidad y el sector público aportan un 15 y un 10 %, respectivamente.

Una vez más, estas cifras contrastan con las de Europa, donde la aportación realizada por el gobierno es, en todos los países del viejo continente, muy superior.

Cuadro 4. Principales magnitudes de la investigación en Japón, Estados Unidos y Alemania

	Japón	EE.UU.	Alemania
% gasto en I+D/PIB	3,18 %	2,68 %	2,54 %
% gasto del sector privado/total	75 %	64 %	55 %
Gasto total en I+D (M €)	147.800	368.799	71.860

Fuente: National Science Foundation (2008).

Cuadro 5. Número de investigadores en Japón

Año	Total	Empresas
1985	762.821	427.585
1990	905.643	530.985
1995	992.465	579.172
2000	1.045.007	606.965
2002	972.495	561.735
2006	1.036.155	609.808
2007	1.052.056	619.184
2008	1.055.182	620.004
2009	1.065.037	625.264

Fuente: Japan Statistical Yearbook (2008).

Cabe destacar, asimismo, el esfuerzo inversor que China está realizando en I+D, de forma que en el año 2005 superó a Japón en dinero dedicado a investigación. En aquel año se invirtieron en China 136.000 millones de dólares en este concepto, mientras en Japón la cifra de inversión fue de 129.000 millones. Si bien la diferencia no es todavía sustancial, lo cierto es que el número de investigadores y el presupuesto en I+D del gobierno y el sector privado chino está aumentando de una forma incluso superior al crecimiento del PIB en el país, lo cual demuestra la clara apuesta del mismo por la innovación como uno de los pilares de su desarrollo futuro.

Por otra parte, Japón supera también a Estados Unidos y Europa en número de investigadores en proporción al número de habitantes, de forma que dicha proporción es de 10,3 investigadores por cada 1.000 habitantes en Japón; 9,3 en Estados Unidos; y tan solo 5,8 en Europa.

Como podemos observar en la anterior tabla, el sector privado concentra más de la mitad de los investigadores (concretamente el 58 %), mientras el resto trabaja para instituciones públicas o universidades.

Por último, tras analizar las cifras anteriores no debe de extrañarnos que Japón sea el primer país en el mundo en aplicaciones para nuevas patentes, como podemos comprobar en la siguiente tabla.

Efectivamente, la actividad a nivel de patentes en Japón es muy elevada, en contraste con lo que ocurre en Europa. También en Corea del Sur y China es muy importante, y especialmente en este segundo caso el aumento en el número de aplicaciones es exponencial. Una de las principales diferencias existente entre Ja-

Cuadro 6. Número de aplicaciones para patentes en 2009

País	Residentes	No-residentes	Total
Japón	295.315	53.281	348.596
EE.UU.	224.912	231.194	456.106
Corea del Sur	127.316	36.207	163.523
China	229.096	85.477	314.573
Alemania	47.859	11.724	59.583

Fuente: WPO.

pón, Corea del Sur y el resto de países es que en los dos primeros países la actividad a nivel de patentes se realiza por parte de empresas y personas locales, mientras los no-residentes prácticamente no aplican. Esto no ocurre en China, Alemania o Estados Unidos, donde, especialmente en el último caso, un elevado número de aplicaciones se realiza por parte de no-residentes.

Si bien, por tanto, la actividad de Japón en todo lo relacionado con la innovación es de una gran magnitud, el país se enfrenta también a numerosos problemas en su sistema de innovación, de los cuales mencionaremos los principales:

1. Una excesiva dependencia del sector empresarial, que motiva una falta de conexión entre la investigación realizada en la empresa, en la universidad y en los centros públicos. No obstante, este problema suele ser común a muchos países, debido especialmente a los diferentes objetivos que se persiguen con la investigación en los diferentes ámbitos.
2. Una excesiva dependencia del sector industrial, por lo que la investigación en áreas relacionadas con el sector servicios está muy por debajo de otros países como Estados Unidos.
3. Una red de cooperación internacional en el ámbito de la I+D insuficiente, de forma que no se aprovechan las sinergias que a nivel global pueden existir en diversas materias. En parte, el idioma supone una barrera importante a la hora de realizar intercambios entre investigadores con otros países, especialmente para atraer a investigadores extranjeros a Japón.
4. La necesidad de una mayor eficiencia en el dinero invertido en I+D a nivel general. A este respecto, varios estudios demuestran que a igualdad de recursos invertidos, la eficiencia y los retornos de la I+D que se consiguen en Estados Unidos o Europa son superiores a los obtenidos en Japón, por lo que se necesitan más recursos para conseguir el mismo resultado.

1.3.2. Los Planes Básicos de Ciencia y Tecnología 2006-2010 y 2011-2015

El Gobierno nipón lanzó la tercera edición del Plan Básico de Ciencia y Tecnología en 2006, que recoge el presupuesto, las directrices y los principales sectores han concentrado la investigación japonesa durante los próximos 5 años.

El presupuesto total del programa fue de 3,51 billones de yenes, que se han dedicado al fomento de la investigación básica, mantenimiento de instalaciones, financiación de proyectos de investigación en las áreas prioritarias, etc. Las partidas básicas se distribuyeron de la siguiente forma:

- Investigación básica y universidad: 1,49 billones de yenes.
- I+D orientada hacia las prioridades estratégicas: 1,7 billones de yenes.
- Reformas del sistema científico y tecnológico: 326.000 millones de yenes.

Las áreas prioritarias para la investigación en el Plan Básico 2006-2010 fueron:

1. *Ciencias de la vida.* Dentro de este ámbito, que incluye la biología, medicina, etc., se desarrollarán nuevos medicamentos y se hará especial hincapié en la tercera edad.

2. *Medio ambiente.* Debido a la concienciación a nivel global sobre la gravedad del problema de las emisiones, se acentuará la investigación en reciclaje y desarrollo de nuevas tecnologías menos contaminantes, como es el caso de los coches híbridos.

3. *Nanotecnología y materiales.* La nanotecnología constituye uno de los sectores de mayor futuro por su aplicación transversal a diversos ámbitos como la medicina, la electrónica de consumo, la automoción, etc.

4. *Tecnologías de la información.* Se hace especial mención del diseño de supercomputadoras como uno de los desarrollos clave en este ámbito.

5. *Energía.* Se realizará un esfuerzo en reducir la dependencia del petróleo y la utilización de energías renovables.

6. *Tecnologías en manufacturas.* En especial, se han desarrollado aplicaciones a partir de tecnologías existentes, como es el caso de la robótica, que comparte muchos elementos con sectores como el de la automoción en su parte mecánica.

7. *Infraestructura social.* Se trata del desarrollo de tecnologías que aumenten la seguridad en caso de terremotos u otras catástrofes.

8. *Aeronáutica*. Es un sector de gran futuro, debido a la proliferación de los viajes espaciales y al desarrollo de los planes industriales en países emergentes, como es el caso de China o India.

Durante los próximos meses se lanzará el cuarto Plan de Ciencia y Tecnología, que además de incidir en sectores concretos contemplará las siguientes prioridades:

- Recuperación del desastre del tsunami y avance en tecnologías relacionadas con la seguridad.
- «Innovación verde» y nuevas fuentes de energía.
- Ciencia básica y recursos humanos.
- Comunicación con terceros países para la prevención de desastres.

1.3.3. La estrategia «Japan 2025»

El gobierno japonés lanzó la estrategia «Japan 2025», con el fin de dirigir la innovación más a largo plazo, planteando el tipo de sociedad que el país desea para esa fecha.

Dentro de los principales objetivos que se marcan en el Plan podemos destacar los siguientes:

1. Una relación más estrecha con el resto de países de Asia del Este, mediante la creación de una comunidad de intereses comunes para el desarrollo de las respectivas economías.
2. Una economía basada en el consumo interno y con unas perspectivas de crecimiento moderadas (del 2 %) pero sostenidas.
3. Una mayor autonomía para las prefecturas, mediante la creación de organismos autónomos capaces de gestionar de una forma más independiente respecto al gobierno central.
4. Una mayor internacionalización de la economía y sociedad japonesa, de modo que el *made in Japan* dé lugar al *made by Japan*, por medio de la actividad internacional de las compañías.
5. Una sociedad donde el individuo pueda elegir entre diferentes caminos en la vida, aumentando el «tele-trabajo» y otros sistemas que mejoren la calidad de vida de los ciudadanos.

6. Una sociedad más segura y longeva a través de la utilización de la tecnología en ámbitos como la integración de sistemas de transporte (*intelligent transport systems*).

De forma global, por tanto, los planes quinquenales de ciencia y tecnología están encaminados a la consecución del objetivo global establecido en la estrategia «Japan 2025», de forma que los objetivos a corto y medio plazo tienen un fin más amplio.

1.4. Kaizen (改善) y los sistemas de mejora de la productividad

Una de las principales causas del éxito económico japonés fue la implementación de sistemas de mejora continua o *kaizen* en las principales empresas industriales. Dicha implementación trajo consigo un aumento considerable en la productividad de las empresas, de forma que en muchos sectores las compañías niponas pudieron alcanzar una posición de liderazgo a nivel mundial por las mejoras introducidas en toda la organización.

El *kaizen* se introdujo tras la Segunda Guerra Mundial, e implica a todos los trabajadores de la empresa, que a base de pequeñas sugerencias y trabajo en equipo logran pequeñas pero constantes mejoras en el sistema por el que se organizan diferentes aspectos de la empresa, comprendiendo la producción, organización empresarial, *marketing*, gestión, etc.

De esta forma, se establecen estándares en cada uno de estos aspectos, que posteriormente tienden a mejorarse siempre que existe una sugerencia mejor. En definitiva, la organización permanece siempre alerta y los trabajadores se encuentran incentivados al saber que pueden contribuir a la mejora de la empresa independientemente de su cargo en la misma.

El *kaizen* se diferencia de la innovación en el hecho de que el primero conduce a pequeños cambios en procesos, mientras que la segunda se concentra en los grandes cambios.

Los principios del *kaizen* se recogen en las «5 s», que describimos a continuación:

1. *Seiri* (clasificar, 整理). Significa eliminar todo aquello que no resulta útil en el lugar de trabajo, y mantener solo lo esencial. Así se libera espacio y a la vez se predispone a la organización para acometer sistemas como el *just in time*, que serán explicados posteriormente.

2. *Seiton* (ordenar, 整頓). Todos los elementos anteriormente clasificados deben de estar ordenados y localizados en el lugar más adecuado. Se evitan pérdidas de tiempo al organizar los diferentes objetos en su sitio, al organizar la producción de una forma más racional.

3. *Seisò* (limpiar, 清掃). La maquinaria y el área de trabajo deben de estar en todo momento limpias y en condiciones para funcionar. Se consigue evitar accidentes laborales y paros en la producción.

4. *Seiketsu* (estandarizar, 清潔). El término se refiere a la necesidad de mantener una serie de reglas o estándares que ayuden a mantener una disciplina de trabajo. Así, la clasificación de documentos, enumeración, aplicación de métodos de trabajo, etc., entrarían dentro de este concepto, que también engloba la necesidad de limpieza personal y buena apariencia.

5. *Shitsuke* (disciplina, 躰). La quinta «s» es esencial para mantener las otras cuatro, al incentivar el mantenimiento de todo aquello que se ha implementado para evitar que el sistema se descuide. Por medio de la eliminación de los malos hábitos y el chequeo diario del cumplimiento de las obligaciones se consigue que el trabajo llevado a cabo implementando el sistema *kaizen* pueda ser de utilidad también en el futuro.

La disciplina engloba también la necesidad de seguir aportando sugerencias y mejoras al sistema.

1.4.1. El *kaizen* en los sistemas de producción

Podemos entender el *kaizen* como un sistema general de concebir la empresa, a través del cual se han ido aplicando diversos mecanismos más concretos de mejora de la productividad, que detallamos a continuación:

1. *Just in time*. Es un sistema de organización de los inventarios de forma que estos se reduzcan hasta el mínimo posible. El sistema, si bien concebido por Ford, fue implementado por Toyota en los años cincuenta y posteriormente aplicado a numerosas empresas del sector de la automoción, aumentando considerablemente la productividad.

Desde un punto de vista práctico, el sistema implica el suministro de los productos en la cantidad justa y en el momento adecuado para poder llevar a cabo la producción estrictamente necesaria evitando la sobreproducción,

que tiene un elevado coste para cualquier compañía. Así se logra reducir de forma considerable el tiempo de fabricación de los vehículos, y también se aprovecha mejor el tiempo y la eficiencia de los operarios, que concentran su actividad en cada momento en aquellas tareas más eficientes para la empresa.

El sistema *just in time* no es de fácil implementación, puesto que requiere también de la colaboración y adopción del mismo por parte de todos los suministradores de la compañía, ya que de lo contrario el *stock* que deja de acumularse en el fabricante se acumula en el suministrador, restando eficiencia.

2. *Kanban* (看板). Uno de los sistemas más comunes en la implementación del *just in time* es el *kanban*, consistente en una serie de cartulinas u otro tipo de etiquetas que sirven para controlar el suministro de las piezas. Así, dentro del proceso de producción y ensamblaje, los operarios pueden demandar la cantidad justa de piezas necesarias para poder seguir el proceso en el estadio posterior, lo cual contribuye a la reducción de *stocks* innecesarios. Mediante este sistema se controla también si el proceso ha funcionado o no de forma adecuada.

3. El control de calidad total (TQC). Si bien los conceptos de calidad no fueron diseñados por los japoneses, a partir de los años cincuenta, junto con el movimiento del *kaizen*, se empezaron a desarrollar en este país determinadas técnicas para la mejora de los productos, que derivaron en el sistema TQS.

Una de estas técnicas fue la creación de círculos de calidad (*quality control circles*), que consistían en pequeños grupos de trabajo que analizaban determinados aspectos de la calidad de los productos, seguridad en el trabajo, etc.

Otra de las contribuciones de Japón en este apartado fue la de involucrar a todos los trabajadores de la empresa (incluidos los directivos y las personas no directamente relacionadas con la producción) en la mejora de la calidad, aspecto que posteriormente ha derivado en el concepto *Total Quality Management*.

1.4.2. El sistema de producción Toyota (Toyota Production System o TPS, トヨタ生産方式)

Una de las compañías que mejor ha aplicado la filosofía del *kaizen* es Toyota, hasta el punto de que muchos de los sistemas de producción de Toyota han sido

posteriormente copiados por otras empresas del sector. Por ello, vamos a analizar como caso práctico algunos de los aspectos fundamentales de la filosofía de Toyota a la hora de producir coches.

1. Eliminación de lo superfluo. En toda la filosofía de Toyota subyace la necesidad de eliminación de aquello que no es estrictamente necesario para el trabajo en ese momento. Dentro del sistema de Toyota se describen algunos aspectos principales considerados superfluos, como pueden ser el exceso de producción, la espera, el exceso de *stocks*, etc.

2. Trabajo en equipo y motivación de los empleados. El mantenimiento de Toyota como líder en el mercado de producción de vehículos depende del esfuerzo colectivo de muchas personas, que contribuyen por medio de pequeñas mejoras al beneficio global de la compañía. Por otra parte, los trabajadores son entrenados para anticiparse a los problemas que puedan acontecer en cualquier fase del proceso productivo.

3. *Jidòka* (自働化). Si bien muchas personas entienden el concepto *jidoka* como pura automatización, en realidad tiene un significado diferente, y consiste en la necesidad de combinar la inteligencia humana con la automatización. De esta manera, si existen fallos en el sistema productivo (piezas defectuosas, máquinas que no funcionan, etc.) se para la línea de producción y se concentra la atención en el problema, buscando soluciones más rápidas y efectivas al mismo. Para ello, es necesario que los operarios estén muy bien entrenados, ya que de lo contrario el sistema no sería eficaz.

4. *Poka-yoke*. Se trata de la implementación de sistemas y métodos que eviten una operación incorrecta (por ejemplo, introducir un objeto al revés), o bien faciliten la correcta realización de dicha operación. Hablamos, por tanto, de métodos para evitar errores.

Para ello, se puede hacer contar al operario un determinado número de movimientos, que de no realizarse denotan un error, o bien también se puede establecer un simple mecanismo que le pueda servir para comprobar que ha realizado la operación correctamente.

5. Control de calidad. La calidad empieza en los procesos de trabajo, y se debe de eliminar en la medida de lo posible la necesidad de inspecciones. Así, cada empleado debe tratar al siguiente en la cadena de montaje como a un cliente, y por tanto no puede pasarle una pieza defectuosa.

6. Relación con los suministradores. Si bien se trata de empresas externas, los suministradores de componentes son tratados como parte del equipo de

Toyota, y por tanto la empresa les ayuda a implementar el Toyota Production System, contribuyendo a mejorar sus sistemas de producción. De esta forma, ambas empresas resultan beneficiadas.

7. *Just in time y kanban*. Hemos estudiado ambos procesos con anterioridad.

2. Las relaciones entre el trabajador y la empresa

2.1. Las características del modelo japonés

2.1.1. El empleo de por vida

Una de las principales características del modelo japonés de relación entre trabajador y empresa se ha reflejado en el empleo de por vida, y por tanto en la permanencia del trabajador en la empresa durante toda su vida laboral.

El sistema se introdujo en Japón tras la Segunda Guerra Mundial, y fue apoyado por el Gobierno como medida para combatir el desempleo y fomentar la cohesión social en el país.

De esta forma, existe un pacto tácito entre ambas partes a través del cual la empresa se compromete a dar trabajo al empleado hasta su jubilación, mientras por su parte el trabajador cumple con la máxima eficiencia posible y bajo las indicaciones de la empresa los cometidos que esta le asigne.

El pacto se inicia ya en la época universitaria cuando, generalmente en el tercer o cuarto año de carrera, el estudiante solicita participar en un proceso de selección en empresas que son de su interés, en función de sus conocimientos y preferencias.

Las empresas realizan entrevistas a diversos candidatos, quedándose con aquellos que más se ajustan al perfil buscado. De esta forma, los universitarios suelen acabar la carrera ya con el empleo decidido, y de hecho, en épocas de bonanza económica, más de un 95 % de estos había decidido ya su futuro en una determinada compañía. Este proceso acaba con la oferta de aceptación o *naitei*, que incluye las condiciones económicas y de otra índole relacionadas con la incorporación a la empresa.

Una vez el empleado empieza su vida profesional, recibe un periodo de instrucción denominado *kenshu*, que suele durar varios meses. Durante estos meses,

la empresa inculca al trabajador su filosofía y le enseña los métodos más básicos de trabajo, incluyendo la forma de contestar el teléfono, la redacción de cartas, etc.

Posteriormente el trabajador se incorpora realizando tareas sin demasiada responsabilidad, para que gradualmente este pueda ir adquiriendo experiencia y demostrando su destreza en determinadas tareas. Es por ello por lo que el tipo de funciones que el trabajador desarrollará dentro de la empresa no tiene por qué estar relacionado con su formación universitaria.

En todo momento se fomenta el trabajo en grupo dentro de los miembros de la organización y el respeto a la jerarquía y el número de años que un empleado lleva en la empresa, de modo que los *senpai* (先輩, aquellos que han entrado antes en la empresa) tienen prevalencia sobre los *kohai* (後輩) que son aquellos que se han incorporado posteriormente. Por otra parte, se fomenta la igualdad entre aquellos trabajadores que desempeñan labores en el área de producción y aquellos que lo hacen en oficinas.

Otro de los elementos más comunes dentro del sistema laboral japonés es la reducción de los periodos de vacaciones con respecto a los trabajadores occidentales. Si bien en función del contrato los trabajadores japoneses tienen derecho a unos 20 días de vacaciones al año, no es habitual que dispongan de más de la mitad de ellos, y en algunos casos hay trabajadores que tan solo utilizan dos o tres días al año.

Por otra parte, el número de horas de trabajo diario suele ser también superior a la media existente en países occidentales. Si bien las estadísticas oficiales suelen ofrecer datos parejos a los de Estados Unidos y superiores a los de Europa (una media, por tanto, de unas 1.800 horas anuales por trabajador, aproximadamente), lo cierto es que dichas estadísticas no reflejan las horas extras voluntarias, por lo que en realidad el número de horas es bastante superior.

Una vez el trabajador ha desarrollado ya una larga carrera en la empresa, opta a puestos directivos, donde la responsabilidad es mayor y más estratégica. A estos puestos optan aquellos trabajadores que han demostrado la suficiente aptitud durante sus años previos en la empresa. En este sentido, es importante que el trabajador no haya cometido grandes fallos durante su vida profesional y se haya ganado el respeto de sus compañeros.

En todo momento, la disponibilidad del trabajador hacia la empresa es total, incluyendo la movilidad geográfica. Es habitual que el trabajador llegue a pasar años alejado de su familia e hijos por obligaciones laborales, especialmente cuando la educación de estos no aconseja el traslado familiar.

Puede haber rotaciones laborales no tan solo dentro de la misma empresa, sino también hacia empresas del mismo *keiretsu* o grupo. Así, es habitual que trabajadores de gran experiencia se trasladen a empresas suministradoras para incorporar la filosofía de la empresa en estas.

El sistema de empleo de por vida ya no está vigente en muchas corporaciones, debido a que se han tenido que afrontar importantes procesos de reestructuración por la crisis económica.

2.1.2. Asignaciones salariales

Una de las principales características de la cultura empresarial japonesa ha consistido en basar el sueldo de las personas en el número de años que se presta servicio a la empresa, primando por tanto la fidelidad a otros aspectos.

Según este sistema, al acabar la carrera los nuevos empleados entran en la empresa cobrando un sueldo similar, que irá ascendiendo de forma gradual a medida que permanezcan más tiempo en la empresa.

Debido a la dificultad que suelen tener las mujeres para alcanzar puestos de responsabilidad, si bien al inicio no suele haber muchas diferencias entre el sueldo percibido por hombres y mujeres, al final de la carrera profesional sí existe una diferencia sustancial entre ambos a favor de los hombres.

Como podemos observar en la anterior tabla, el sueldo medio de los hombres es considerablemente superior al de las mujeres por el argumento anteriormente esgrimido, lo cual refleja uno de los principales dilemas de Japón en estos momentos, que es el de la incorporación de la mujer al trabajo.

Cuadro 7. Ingresos mensuales totales para hombres y mujeres (miles de yenes)

Año	Hombres	Mujeres
1985	378	196
1990	450	223
1995	496	253
2000	494	242
2004	473	234
2008	472	239
2009	43	230

Fuente: Japan Statistical Yearbook (2008).

Cuadro 8. Sueldo mensual contractual en función de edad y sexo (miles de yenes) 2009

Edd	Hombres	Mujeres
20-24	223	165
25-29	269	191
30-34	315	201
35-39	357	201
40-44	405	201
45-49	432	201
50-54	436	196
55-59	408	195
60-64	303	195
65 o más	264	184

Fuente: Japan Statistical Yearbook (2008).

Por otra parte, podemos observar cómo el aumento del sueldo durante los últimos 20 años no ha sido sustancial, si lo comparamos con otros países. Esto es debido a las tasas reducidas de inflación que ha habido a lo largo de este periodo.

El sueldo en Japón suele consistir en 12 pagas anuales más dos extraordinarias (denominadas *bonus*), que pueden llegar a significar varios meses de salario mensual, en función de los beneficios obtenidos por la empresa.

La anterior tabla refleja de forma clara el principio del sueldo según edad, y en consecuencia el salario en los hombres se incrementa de forma progresiva hasta llegar a los 50-54, que es la edad donde se considera que el trabajador puede dar su máximo rendimiento.

Japón es uno de los países a nivel mundial donde menos diferencias salariales existen, de forma que una gran parte de la población se considera a sí misma «clase media». Así, en Estados Unidos o Inglaterra, por poner dos ejemplos, suele ser habitual que los presidentes de las empresas multipliquen por varias decenas el salario de los empleados, especialmente en grandes multinacionales, mientras en Japón este fenómeno no suele suceder.

Esto dota de una gran homogeneidad al tipo de vida y poder adquisitivo de las familias, y por tanto las diferencias sociales son escasas.

Hay empresas que, por otra parte, han introducido sistemas de remuneración mixtos o híbridos, en los que al sistema de sueldo según la edad tradicional han incorporado mecanismos de compensación basados en los resultados del trabajador.

2.1.3. La sindicación en Japón

Una de las principales características del mercado de trabajo en Japón ha sido el papel menor que los sindicatos han desempeñado en la relación entre trabajador y empresa. Los vínculos de por vida y la fidelidad que se establece entre trabajador y empresa hacen que el rol de los sindicatos quede relativamente diluido.

En Japón, existen tres niveles de sindicación con diferentes funciones:

1. La sindicación dentro de la empresa, cuyo principal objetivo es la mejora de las condiciones del trabajador en la misma.
2. Las federaciones industriales, compuestas por los sindicatos empresariales de un mismo sector.
3. Los centros nacionales, que agrupan a las federaciones industriales. El más importante de estos es Rengó (Japanese Trade Union Confederation), que aglutina a unos 6.600.000 miembros.

Por lo que respecta a las negociaciones para la determinación de las condiciones de trabajo, estas rara vez se realizan a través de los centros nacionales o federaciones industriales, y por tanto son los sindicatos dentro de la misma empresa los que suelen negociar las condiciones de trabajo con los responsables de la empresa.

Esto hace que la capacidad de acción colectiva de empresas de un mismo sector o bien a nivel nacional sea débil, por lo que lo más importante en todo caso es el bien de la empresa, aunque esto signifique un sacrificio para el trabajador.

De hecho, a pesar de que la crisis ha exigido numerosos sacrificios a los trabajadores japoneses (reducción del salario y especialmente del *bonus*, reestructuraciones, condiciones de trabajo más duras debido a la baja cantidad de licenciados contratados por las empresas, etc.), durante los últimos años los movimientos sindicales al respecto han sido relativamente reducidos, lo cual nos da una idea de la debilidad del movimiento.

2.2. La crisis económica japonesa y los cambios en el modelo empresarial japonés

Tras el estallido de la burbuja a principios de los años noventa, muchos de los parámetros que habían configurado el modelo japonés de posguerra tuvieron

que cambiar debido a la imposibilidad por parte del gobierno y de las empresas de mantener el mismo sistema.

En este contexto, el Gobierno tuvo que aplicar toda una serie de medidas macroeconómicas para hacer frente a la situación, entre las que destacan la reducción de los tipos de interés, de los impuestos, el aumento del gasto público, especialmente en el desarrollo de proyectos de infraestructura que en muchas ocasiones resultaban cuestionables desde el punto de vista del interés para el país, y la adopción de una serie de reformas en sectores como el financiero, la distribución, etc., que permitieran una mejora de la competitividad de la empresa japonesa ante un futuro incierto. Si bien estas medidas podían resultar de interés para evitar otro colapso de la economía, lo cierto es que aumentaron también el déficit del Estado hasta unos límites impensables en otros países desarrollados.

Como hemos visto, las entidades financieras veían cómo sus créditos se iban deteriorando, y los beneficios empresariales fueron cayendo por la reducción de la demanda. Hitachi o Toshiba tuvieron pérdidas por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, y, apremiadas por la necesidad, muchas compañías empezaron a corregir el modelo existente para recuperar los beneficios.

Sin embargo, las reestructuraciones y cambios necesarios ante esta situación adversa no se llevaron a cabo con toda la premura que la situación exigía, en parte debido a que el control de las empresas con problemas financieros correspondía a los bancos y otras empresas con las que existían vínculos y lazos muy estrechos, por lo que se hacía muy difícil aplicar medidas drásticas.

Algunas de las medidas que se adoptaron, en mayor o menor medida dependiendo de las empresas, fueron las siguientes:

1. El aumento de las actividades de fusión y adquisición. Si bien este aspecto será tratado posteriormente con mayor detalle, la participación de empresas foráneas en el accionariado de empresas japonesas ha aumentado de forma considerable en los últimos años, en muchos casos debido a la crítica situación financiera que atravesaban estas últimas.

2. El cambio en el sistema de *keiretsu*. Las fusiones bancarias y la imposibilidad de muchas empresas para mantener las acciones que tenían en otras compañías del grupo ha cambiado sustancialmente el panorama de los *keiretsu*, por lo que los vínculos entre empresas, si bien se mantienen en muchos casos, se han visto modificados sustancialmente. Así, en la actualidad las compañías tienen un mayor margen de maniobra para poder operar de forma individual, sin necesitar el consentimiento de las otras compañías del grupo.

3. El cambio en el sistema de empleo de por vida. La crisis económica y la entrada de empresas extranjeras en Japón ha producido sustanciales cambios en el sistema de empleo de por vida que ha prevalecido en el país. Por un lado, las empresas extranjeras, como Nissan, que han adquirido participaciones importantes en empresas japonesas, han recurrido a las reestructuraciones como sistema para volver a los beneficios, debido al alto coste que para la empresa significa tener un exceso de plantilla. También muchas empresas japonesas han optado por reducir el número de nuevos empleados, o bien han adoptado medidas de reestructuración en épocas de pérdidas.

Por otra parte, los propios empleados están dando más importancia a sus objetivos personales, cambiando de empresa en aquellos casos en los que esta no cumple con sus expectativas. En definitiva, durante los últimos años ha habido una drástica transformación del mercado de trabajo, que se ha adaptado a las circunstancias actuales. La crisis financiera y la reducción de los beneficios empresariales trajo consigo la necesidad de disminuir los gastos de personal y aumentar la flexibilidad de las empresas a la hora de realizar las contrataciones, de forma que el número de trabajadores fijos y adscritos al sistema de «empleo de por vida» ha decrecido de forma considerable.

4. Cambios legislativos para el fomento de la competencia. Japón introdujo importantes cambios en su sistema legal a partir de la segunda mitad de los noventa, a través de los cuales se intentaba promover una mayor libertad de movimientos en el sector empresarial para que este pudiera hacer frente a la crisis. Dentro de estos cambios, destacan los siguientes:

a) El *big bang* (1998), que contiene medidas liberalizadoras para el sector financiero, entre las que se encuentra la liberalización de operaciones financieras en moneda local y extranjera para entidades locales o extranjeras.

b) Modificaciones en el código de comercio (2000-2001). Estas medidas iban encaminadas a facilitar las operaciones empresariales relacionadas con acciones y la constitución de nuevas empresas, introducir nuevos criterios en la contabilidad de las mismas o modificar el sistema de auditorías.

c) Liberalización de la inversión extranjera y de las barreras comerciales y no-comerciales. La nueva política económica japonesa fomenta la inversión extranjera como uno de los factores de crecimiento económico en el país, para lo cual se crean zonas o *clusters* especiales en los que se incentiva la presencia de compañías extranjeras, se facilita el sistema de certificaciones de modo que los productos extranjeros puedan entrar con más facilidad en sectores como

la medicina, alimentación, etc., y se realiza una actividad de promoción de la inversión extranjera mucho más activa, tal como estudiaremos a continuación.

3. La inversión japonesa en el extranjero

3.1. Evolución histórica

Las empresas japonesas estuvieron poco presentes en mercados internacionales hasta mediados de los sesenta, debido principalmente a que todavía no habían completado su proceso de *catch up* tecnológico, y por tanto no disponían de la tecnología y competitividad necesarias para poder hacer frente a la competencia internacional. Por otra parte, se trataba de un periodo donde los fenómenos de internacionalización eran todavía incipientes.

Sin embargo, a partir de la década de los años setenta se inicia una fuerte expansión internacional, que se inicia en Estados Unidos y Europa, cuyos motivos son principalmente los siguientes:

3.1.1. Los años setenta

Los motivos de la expansión durante los años setenta fueron:

1. El denominado *Nixon shock* en 1971, a través del cual se eliminaba la convertibilidad directa del dólar estadounidense con respecto al oro, cambiando el sistema de Bretton Woods establecido tras la Segunda Guerra Mundial. De esta forma, se establecen tipos de cambio flotantes en lugar de los fijos existentes hasta esa fecha.

Por lo que respecta al yen, se había establecido en el año 1949 un tipo de cambio de 360 yenes/dólar, y otorgaba una gran competitividad a las exportaciones japonesas. En dos años a partir del «Nixon Shock» la tasa de cambio pasó a ser de 250 yenes/dólar, minando la competitividad de las exportaciones niponas.

Por ello, una de las soluciones que algunas empresas adoptaron fue la de disponer de una mayor presencia en el exterior, para así reducir el riesgo en el tipo de cambio.

2. Una estrategia de internacionalización que llevará a las principales empresas del país a disponer de presencia en mercados internacionales en los sectores con más posibilidades, tratando de aprovechar las oportunidades que surgían en países desarrollados.

3. Un aumento de los costes de mano de obra debido al auge económico. Producir en otros países conllevaba un considerable ahorro de costes.

4. Quejas del gobierno estadounidense por el déficit comercial que el país tenía con Japón, por lo que una mayor presencia de la industria japonesa en Estados Unidos y otros mercados ayudaba a aliviar este déficit comercial debido a que parte de la producción se trasladaba a otros países.

5. La crisis del petróleo de 1973, que si bien afectó negativamente a la economía japonesa, ofreció por otra parte numerosas oportunidades a la industria automovilística del país, especialmente en Estados Unidos.

No debemos olvidar que hasta dicha crisis los vehículos americanos eran grandes y poco eficientes desde el punto de vista energético, por lo que de forma gradual el consumidor norteamericano se interesó cada vez más por modelos japoneses, más eficientes y pequeños.

3.1.2. Los años ochenta

Al igual que lo que ocurrió con la apreciación del yen con respecto al dólar en 1971, los acuerdos del Plaza de 1985, en los que se reunieron los principales ministros de Finanzas y gobernadores de los Bancos Centrales del G-5 (Francia, Alemania, Inglaterra, Estados Unidos y Japón) para provocar la depreciación del dólar, tuvieron como efecto una apreciación brusca del yen con respecto al dólar, que pasó de cotizar 250 yenes/dólar en ese año a algo más de 125 yenes/dólar tres años después.

Esto tuvo efectos negativos para la economía japonesa, si bien el auge de la demanda interna que tuvo lugar tras el año 1986 compensó los problemas que dicha modificación de los tipos de cambio impusieron a la economía nipona.

Una vez más, la industria japonesa buscó soluciones por medio de una mayor presencia en mercados exteriores para hacer frente al problema, de forma que la inversión japonesa en el exterior en el año 1986 era de unos 15.000 millones de yenes, pasando a casi 50.000 millones en 1990. No obstante, estas cifras se redujeron también sustancialmente tras la crisis del año 1990.

Por otra parte, durante esta década las empresas japonesas fueron claramente a la conquista de los mercados occidentales, debido a que ya habían consolidado una importante imagen de marca y deseaban expandir su radio de actuación.

3.1.3. Los años noventa

El auge de las principales potencias asiáticas a partir de los noventa, por el cual numerosas empresas japonesas deciden también deslocalizar una parte de su producción y, a la vez, intentar obtener una mayor presencia en mercados de la misma región, aumenta de forma considerable la presencia japonesa en países como Tailandia, Malasia, Indonesia y también China.

En el caso de China, cabe señalar que se ha convertido en el principal socio comercial de Japón, en parte debido a las numerosas deslocalizaciones que compañías niponas han realizado en este país, en muchas ocasiones para trasladar allí una producción que posteriormente se reexporta otra vez a Japón.

No tan solo empresas de sectores como el textil, sino también una parte importante de la producción de ordenadores y otros aparatos electrónicos se ha trasladado a este país.

3.2. Principales magnitudes

Por zonas, cabe interpretar estas cifras de la siguiente manera:

1. Asia concentra una gran parte del interés de las empresas japonesas en estos momentos, a diferencia de lo que ocurría en décadas anteriores. El hecho de que esta zona del mundo sea la que está experimentando un mayor crecimiento a nivel mundial, por un lado, y las oportunidades de deslocalización que los países de la zona ofrecen, por otro, han hecho que Europa o Estados Unidos, si bien siguen siendo destinos relevantes para la inversión japonesa, pasen a un segundo plano por su estancamiento.

a) Dentro de los países de la zona, China es el que concentra un mayor volumen de inversión japonesa, y todas las grandes empresas japonesas de sectores como la electrónica de consumo o la automoción están presentes en este mercado. En el caso de las empresas de automoción, la legislación china obli-

Cuadro 9. Inversión japonesa en el extranjero en millones de dólares

	1990	1995	2000	2009
<i>Asia</i>	<i>n.a.</i>	8.447	2.132	20.636
China	407	3.183	934	6.899
Asia NIES*	2.640	1.771	-686	5.907
ASEAN 4**	<i>n.a.</i>	3.312	1.684	3.540
India	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	175	3.664
<i>América del Norte</i>	26.332	9.411	14.176	10.889
Estados Unidos	25.584	9.018	14.121	10.660
Canadá	748	392	59	229
<i>Latinoamérica</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	3.982	17.393
México	<i>n.a.</i>	132	377	211
Brasil	<i>n.a.</i>	255	-323	3.753
Islas Caimán	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	3.660	12.903
<i>Oceanía</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	282	7.629
Australia	2.419	408	152	7.136
<i>Europa</i>	<i>n.a.</i>	3.297	10.950	17.073
Alemania	879	442	546	2.089
Reino Unido	5.620	1.333	6.801	2.126
Francia	1.150	482	293	1.161
Holanda	<i>n.a.</i>	837	2.276	6.698
España	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	183	162
<i>Europa del E. y Rusia</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	166	757
Rusia	6	19	15	391
<i>Oriente Medio</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	-42	575
Arabia Saudita	<i>n.a.</i>	81	-28	378
EAU	<i>n.a.</i>	2	-8	139
<i>África</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	-192	-301
Sudáfrica	<i>n.a.</i>	55	12	143
<i>Mundo</i>	48.024	22.651	31.534	74.650

Fuentes: JETRO.

* Asia NIES incluye Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur.

** ASEAN 4 incluye Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas.

ga a disponer de un socio local, por lo que Toyota, Nissan, Honda y Suzuki, en especial, han establecido empresas mixtas con fabricantes locales. También las principales empresas del sector de electrónica de consumo han establecido factorías en China, desde las que abastecen al mercado local, a terceros mercados y por supuesto a Japón.

b) En segundo lugar, las empresas japonesas han aumentado también de forma considerable sus inversiones en los países de la ASEAN, en especial Malasia, Vietnam, Indonesia, Tailandia o Filipinas, como alternativa a China. En una política de diversificación de riesgos y especialmente teniendo en cuenta la creciente importancia de la ASEAN como plataforma para el resto de Asia,

no es extraño que estas grandes empresas industriales dispongan también de una presencia en estos mercados.

c) Por lo que respecta a las NIE (Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur) la presencia japonesa es también destacable. En especial, Hong Kong y Singapur representan dos importantes plataformas financieras y logísticas para que las compañías niponas puedan realizar todo tipo de operaciones en China y el Sudeste Asiático, respectivamente, por lo que en ambas zonas existe una numerosa comunidad de expatriados japoneses que controlan las operaciones empresariales en la región.

d) India no ha sido una de las zonas donde destaca especialmente la presencia japonesa, debido principalmente a que el desarrollo del país se ha basado más en el *software* y la deslocalización de servicios y no tanto en la actividad industrial. No obstante, los últimos datos sobre la inversión extranjera directa en India y el desarrollo industrial del país con la puesta en marcha de zonas económicas especiales parecen indicar que India estará también en el punto de mira de las empresas japonesas en un futuro.

2. Estados Unidos sigue siendo un país de gran interés para las compañías japonesas, si bien los volúmenes de inversión en este país han descendido en los últimos años, tal como podemos observar en el cuadro anterior. En la mayor parte de los casos, se trata de operaciones de ampliación de inversiones ya existentes o de operaciones de fusión y adquisición, que desde hace ya años están a la orden del día en sectores como el farmacéutico, la electrónica, etc.

3. Algo similar podemos decir con respecto a Europa, donde Reino Unido y Holanda son los principales destinos de la inversión japonesa.

a) En el caso de Reino Unido, desde los años ochenta las principales empresas japonesas se instalaron a gran escala en el país, debido a la agresiva política de inversiones que se desarrolló durante el gobierno de Margaret Thatcher.

b) Por lo que respecta a Holanda, este país atrae una gran cantidad de inversión extranjera por su régimen legal y la posibilidad de constituir ETVE (entidades de tenencia de valores), a través de las cuales se canaliza la inversión hacia terceros países. Por esta razón, Holanda constituye una plataforma para que las empresas japonesas inviertan en terceros países de Europa con un régimen fiscal favorable, y por lo tanto no se trata de grandes inversiones industriales.

c) Alemania, Francia y en menor medida España son también países atractivos para la inversión japonesa.

4. En Latinoamérica, si exceptuamos el caso de las Islas Caimán, que es también un vehículo para canalizar inversiones en terceros países por su condición de paraíso fiscal, la inversión japonesa se concentra en Brasil.

5. Por último, el principal destino de la inversión japonesa en África está en Sudáfrica, y en otras zonas como Europa del Este o Asia Central la presencia japonesa es también bastante reducida.

3.2.1. Perspectivas de las inversiones japonesas en el extranjero

Sin duda, el foco de atención prioritario para Japón durante los próximos años estará situado en los países asiáticos.

La creación de la comunidad económica ASEAN y la negociación de acuerdos de libre comercio entre ASEAN y el resto de potencias de la zona (China, Japón, Corea del Sur o India) tendrá una gran incidencia en el desarrollo de toda esta zona y acelerará el proceso de integración entre los países asiáticos, al menos desde un punto de vista comercial, por lo que los intereses de las empresas japonesas irán en aumento a medida que se vayan eliminando las barreras al libre comercio y el mercado sea mayor.

Muchos de estos países se encuentran en franjas de renta per cápita de enorme interés desde el punto de vista del consumo interno, al pasar de ser economías de subsistencia a demandar una serie de productos que ya no son de primera necesidad. En definitiva, el despegue del consumo y las economías de escala van a dar lugar a numerosas oportunidades de negocio en estos países, mientras que en Estados Unidos, Europa o el propio Japón el consumo está más estancado, al tratarse de mercados más maduros.

Por otra parte, la supremacía de Japón en el contexto asiático ya no es tan clara como lo era hace dos décadas, debido a la incorporación de China e India al sistema económico mundial a través de su ingreso en organismos como la OMC, la liberalización de sus economías u otros.

Por último, cabe señalar que Estados Unidos y Europa seguirán siendo regiones de gran importancia dentro de la estrategia global de las corporaciones japonesas, especialmente como mercados de consumo y también a través de alianzas y procesos de fusión o adquisición, etc.

3.3. La inversión japonesa en España

Las primeras compañías japonesas que se establecieron en España lo hicieron a principios de la década de los años setenta, durante la primera oleada de inversión japonesa en Europa. Se trataba de compañías como Sanyo, que buscaban deslocalizar parte de su producción fuera de Japón para servir mejor al mercado europeo.

Posteriormente, durante los ochenta, se produjo una segunda oleada importante de inversiones japonesas en España, en sectores como la electrónica de consumo, la automoción, química, *trading*, etc. Los grandes productores han atraído también a empresas auxiliares, que han venido siguiendo a sus principales clientes.

Las inversiones productivas se localizaron fundamentalmente en la zona de Cataluña, mientras muchas empresas de servicios y *trading* establecían su sede en Madrid.

En la actualidad, se calcula que las inversiones japonesas proporcionan aproximadamente unos 25.000 puestos de trabajo directos, consolidándose, con diferencia, como el principal inversor asiático en España.

Con miras al futuro, es necesario consolidar esta inversión con otros factores de valor añadido (investigación y desarrollo de nuevos productos, diseño, etc.), además de mejorar la productividad para mantener e incluso aumentar la inversión ya existente.

Las principales empresas japonesas en España son:

1. *Electrónica de consumo*: Sharp, Pioneer, JVC o Sony son algunas de las compañías del sector con presencia a través de delegaciones comerciales o fábricas. Estamos asistiendo a un proceso de desinversión industrial por parte de algunas de estas empresas, debido a las caídas en las ventas propiciadas por la crisis económica.

2. *Química*: KAO Corporation o UBE Industries son dos ejemplos de compañías japonesas fabricantes de productos químicos en España. En el segundo caso, la empresa tiene su central europea en Castellón, y ha inaugurado recientemente un centro de I+D para nuevas aplicaciones con plásticos.

3. *Automoción*: Destaca la presencia de Nissan en Barcelona, así como de algunas empresas de componentes como Denso. Si bien hasta fechas recientes en Cataluña se habían concentrado algunas inversiones en vehículos de dos ruedas, la crisis económica ha afectado a los planes de producción en España,

de forma que actualmente las empresas del sector se limitan a distribuir y comercializar sus productos.

4. *Trading*: Itochu, Mitsubishi o Sumitomo son algunas de las principales compañías de *trading* que disponen de oficinas en España. A través de estas, se dedican a operaciones de importación y exportación, no tan solo desde Japón a España y viceversa, sino también a terceros mercados.

4. La inversión extranjera en Japón

4.1. Antecedentes

Japón ha basado su economía en las exportaciones y en la competitividad de su industria, mientras el mercado local era de difícil acceso a las empresas extranjeras en una gran mayoría de los sectores.

Así, el idioma y las costumbres laborales, las barreras arancelarias y no arancelarias, la complejidad del sistema de distribución y otro tipo de dificultades ha reducido la presencia empresarial extranjera durante muchos años a niveles muy bajos, si bien en la actualidad han cambiado muchos de los parámetros que impedían una mayor presencia empresarial internacional en Japón.

Uno de estos factores es el propio gobierno japonés, que especialmente desde la época de Koizumi ha pasado a fomentar de forma activa la inversión extranjera en Japón. De esta forma, JETRO (Japan External Trade Office), cuya principal misión había sido históricamente la de potenciar las actividades comerciales entre empresas extranjeras y japonesas, ha pasado a apoyar proyectos de inversión de compañías extranjeras en Japón, y de la misma forma se han lanzado campañas para el fomento del turismo y otro tipo de actividades complementarias.

Como se ha mencionado anteriormente, la crisis financiera dejó también al borde de la quiebra a muchas empresas locales, que debido a la complicada situación interna no podían ser absorbidas por competidores locales. De esta forma, inversores extranjeros han tenido también la oportunidad de acceder al mercado japonés vía adquisiciones, cambiando de forma ostensible el panorama existente hasta esa fecha.

Por lo tanto, la participación extranjera en empresas japonesas ha aumentado considerablemente en los últimos años, conllevando importantes cambios en la gestión interna de muchas empresas.

Aun así, podemos señalar que los volúmenes de inversión extranjera directa en Japón y la presencia de corporaciones de otros países siguen siendo reducidos en comparación con otros países, de forma que muchas de las dificultades que se han mencionado por parte de los ejecutivos occidentales (idioma, diferencias culturales, hábitos de consumo, etc.) siguen persistiendo a pesar de los cambios.

Por ejemplo, muchas entidades financieras extranjeras entraron a finales de los años noventa en Japón tras la liberalización financiera o *big bang*, con la intención de captar una parte de los ahorros de los japoneses en productos como fondos de inversión, pero en muchas ocasiones el intento ha sido fallido.

También, en sectores como la distribución, empresas dedicadas a la gestión de grandes superficies no han podido cambiar los hábitos de compra de los japoneses, debido al reducido tamaño de las casas, que impide almacenar grandes cantidades de alimentos para toda la semana y obliga a realizar compras en lugares cercanos y en pocas cantidades.

Si embargo, en otros sectores, como analizamos a continuación, las empresas extranjeras han podido desarrollar proyectos en Japón, en algunos casos con grandes beneficios.

A continuación analizamos algunos de los sectores donde, en opinión de la agencia JETRO, existen mayores posibilidades para empresas foráneas.

4.2. Sectores de interés

4.2.1. Venta minorista

La complejidad del sistema de distribución, los acuerdos existentes entre fabricantes y distribuidores y los peculiares gustos de los japoneses han hecho que tradicionalmente para las empresas extranjeras no haya sido nada fácil establecerse en el mercado japonés a través de la venta minorista.

Sin embargo, especialmente a partir de los años ochenta empezamos a encontrar numerosos casos de empresas extranjeras que intentan entrar en el mercado japonés, atraídas por el gran poder adquisitivo de su población. Dentro de estos sectores destacamos los siguientes:

1. Alimentación y bebidas. Desde la entrada de McDonald's en Japón a principios de los años setenta han sido numerosas las empresas extranjeras

que, ya sea a través de franquicias o de tiendas propias, han abierto numerosos establecimientos en Japón, entre las que destacan Subway, Starbucks y muchas otras.

2. Productos de lujo. Para marcas como Louis Vuitton, Salvatore Ferragamo, Dunhill o Prada Japón constituye el primer mercado mundial, especialmente debido a la tendencia de muchas mujeres a comprar productos de estas marcas extranjeras. Todas ellas disponen de establecimientos o *corners* en Japón, y por otro lado intentan atraer a sus tiendas en Europa a los viajeros del país. Incluso durante la recesión que sufrió Japón en los noventa, el sector se vio poco afectado por el estancamiento del consumo interno.

3. Moda. Compañías como Zara o Benetton han abierto también numerosos establecimientos en Japón, especialmente dirigidos a un público más joven, ávido por seguir la moda internacional. Asimismo, las principales ciudades japonesas son también focos de atención como centros en los que se crean nuevas tendencias, por lo que los diseñadores internacionales están muy atentos a lo que ocurre en ellas.

En muchos otros ámbitos, como pueden ser el deporte, la decoración, la salud, etc., también encontramos casos de compañías extranjeras que han intentado, con mayor o menos éxito, entrar en el mercado japonés de bienes de consumo. En especial, la reducción en los precios de los alquileres, la mayor disponibilidad de locales en lugares concurridos y una mayor facilidad para conseguir personal están abriendo el camino a muchos distribuidores extranjeros que ven en Japón uno de los mercados de consumo más dinámicos a nivel mundial.

Destacamos, por otra parte, las siguientes formas de establecimiento de las empresas extranjeras en Japón:

1. En función de la existencia o no de socio:

a) Conjuntamente con un socio local. Se suele establecer una empresa mixta (*joint venture*) en la que las misiones de los socios pueden variar, pero por regla general el socio japonés suele utilizar su conocimiento del país (búsqueda de los locales más adecuados, entrenamiento de los empleados, *marketing*, distribución, etc.), mientras la empresa extranjera proporciona el producto, la marca y su experiencia en otros mercados.

b) Sin socio local. En este caso, es la empresa extranjera la que corre con todos los riesgos, contratando aquellas personas que establecen la estructura necesaria para poder hacer llegar al consumidor final el producto.

En muchos casos se pasa de una estructura a otra, siendo lo más habitual empezar constituyendo una empresa mixta con un socio local para después comprar su participación una vez el negocio ya está funcionando.

2. En función de la forma de explotación de los establecimientos:

a) Franquicia. La empresa extranjera o la *joint venture* ceden la licencia para explotar la marca y también entrenan al inversor japonés para que este pueda desarrollar el negocio. McDonald's fue la primera empresa que introdujo este sistema de negocio, ampliamente extendido en Japón y el resto del mundo.

b) Establecimientos o *corners* propios. En este caso, la empresa extranjera, ya sea con socio local o no, establece sus propias tiendas a través de las cuales distribuye sus productos. En el caso de los grandes almacenes, que son uno de los principales canales de venta de productos de lujo en Japón, es habitual el establecimiento de *corners* o espacios para la venta de los productos de la marca.

4.2.2. Automoción y componentes

Japón es el segundo productor mundial de vehículos tras Estados Unidos, y el año 2006 la producción total de vehículos superó los 11 millones.

Más del 50 % de esta producción es para la venta en Japón, mientras el resto es para la exportación a todo el mundo. Así, las grandes compañías como Toyota, Honda o Nissan suelen producir los denominados «modelos globales» en diferentes plantas en todo el mundo, pero otros modelos se siguen fabricando en Japón debido a la alta productividad de sus fábricas y a la calidad de sus productos, difícil de conseguir en otros países donde la cultura empresarial es diferente.

En especial, las empresas que fabrican componentes de automoción tienen un gran interés en disponer de instalaciones y oficinas comerciales en Japón por tres motivos:

Cuadro 10. Producción de vehículos en Japón

	Coches	Camiones	Autobuses	Total
2001	8.117.563	1.601.536	58.092	9.777.191
2002	8.618.354	1.572.640	66.321	10.257.315
2003	8.478.328	1.746.616	61.074	10.286.018
2004	8.720.385	1.730.691	60.442	10.511.518
2005	9.016.735	1.706.611	76.313	10.799.659
2010	8.307.382	1.209.224	109.334	9.625.940

Fuente: Japan Automobile Manufacturers Association.

1. Por un lado, el propio mercado de vehículos fabricados en Japón es de gran interés debido al tamaño y al fomento de la competencia que los propios fabricantes han introducido entre los suministradores en los últimos años, de forma que se convoca a empresas de todo el mundo para que presenten sus ofertas, mientras antes el mercado japonés era un coto restringido a empresas japonesas.

2. Por otra parte, Japón es el centro de decisión para ingeniería y compras de todas las plantas que las empresas japonesas tienen en el mundo, de forma que las decisiones finales sobre los proveedores en Europa, Estados Unidos o Latinoamérica se toman también en la central. Por tanto, para los proveedores de componentes es de vital importancia el hecho de tener una presencia más o menos continua en Japón para estar cerca del centro de decisión y así influir en el resultado final.

3. Por último, cabe señalar que cada vez más se exige que los proveedores sean globales y puedan suministrar al fabricante en todo el mundo, de forma que se fomentan alianzas entre proveedores japoneses y europeos de un mismo producto para poder dar un mejor servicio al cliente en todo el mundo. Así, es natural que el proveedor japonés tenga una mayor presencia en Asia y el español en Europa, por poner un ejemplo, y esta sinergia puede resultar beneficiosa para el fabricante de vehículos japonés que fabrica el mismo modelo en ambas regiones, debido a que una alianza entre ambos proveedores garantizará un mismo diseño de ingeniería, un presupuesto común, una misma calidad en el producto final, y un ahorro en costes para todas las partes involucradas.

4.2.3. Reciclaje y energías renovables

Japón es probablemente uno de los países a nivel mundial más concienciados con el cumplimiento del protocolo de Kyoto, y por lo tanto el reciclaje y la utilización de energías renovables constituyen pilares fundamentales en la estrategia futura del país.

El hecho de que Japón no disponga de recursos energéticos, por otra parte, se ha considerado como una debilidad para el país. En consecuencia, la investigación y utilización de fuentes de energía alternativas constituye una de las prioridades para el gobierno durante los próximos años:

1. *Reciclaje*. La ley básica para el establecimiento de una sociedad basada en el reciclaje fue establecida en el año 2000, y constituye el pilar fundamental sobre el que se intenta fundamentar el ahorro energético en toda la sociedad, y se caracteriza por promover el reciclaje, la reducción en el consumo y la reutilización, y también por hacer referencia a una parte muy amplia de la actividad industrial (reducción del consumo energético, producción ecológica, reciclaje de los productos cuando sea posible, etc.).

2. *Utilización de energías renovables*. Especialmente la generación de energía eólica, los paneles solares, el tratamiento de residuos o la producción de coches híbridos son algunas de las prioridades que se ha fijado el gobierno japonés para los próximos años, por lo que todas las empresas que dispongan de tecnologías relacionadas con estos sectores tienen grandes posibilidades de comercialización en el país, ya sea a través de licencias o de distribución directa de sus productos.

4.2.4. Tercera edad

Japón tiene uno de los problemas más graves de envejecimiento de la población en todo el mundo, debido a la baja tasa de natalidad y la alta esperanza de vida.

Como podemos observar en la anterior tabla, durante los próximos años las previsiones del Ministerio de Sanidad indican una disminución de la población en Japón y un aumento de la población mayor de 65 años, que de seguir el ritmo actual alcanzaría un 40 % en el año 2050.

Si bien este aspecto resulta preocupante para las autoridades japonesas debido

Cuadro 11. Proyecciones de la población japonesa para el futuro (en miles de personas)

Año	Población	(Hombres)	0-14 años	14-65 años	> 65 años
2010	127.176	61.868	13,0 %	63,9 %	23,1 %
2020	122.735	59.284	10,8 %	60,0 %	29,2 %
2030	115.224	55.279	9,7 %	58,5 %	31,8 %
2040	105.695	50.467	9,3 %	54,2 %	36,5 %
2050	95.152	45.320	8,6 %	51,8 %	39,6 %

Fuente: Ministerio de Sanidad de Japón, Statistics Bureau (2006).

a que plantea serias dudas sobre la sostenibilidad del modelo actual de Seguridad Social, introduce también numerosas oportunidades para que empresas extranjeras puedan ofrecer sus servicios a personas mayores de 65 años en el país, especialmente teniendo en cuenta que la regulación en ámbitos como las pruebas necesarias para la aprobación de la utilización de medicamentos desarrollados en el extranjero en Japón, o el cuidado de personas de tercera edad, se ha simplificado durante los últimos años, proporcionando un mejor acceso al mercado nipón a compañías extranjeras que operan en estos sectores.

Según JETRO, las principales oportunidades de compañías extranjeras en el sector se centran en los siguientes ámbitos:

1. *Desarrollo y producción de medicamentos.* El interés radica en la colaboración entre empresas para la licencia de medicamentos en Europa y Japón y el inicio de desarrollos conjuntos para compartir los gastos de I+D, entre otros.
2. *Aparatos de diagnóstico y otros equipos médicos.* Además de los propios aparatos para el diagnóstico de enfermedades, existe un gran interés en sistemas de diagnóstico a distancia.
3. *Cuidado de personas de tercera edad.* Una vez liberalizado el sector para las empresas extranjeras, se prevé una gran demanda de servicios y personas que puedan atender a las personas de tercera edad que no puedan valerse por sí mismas.

4.3. Principales magnitudes de la inversión extranjera en Japón

El análisis de la inversión extranjera en Japón en diferentes periodos (1990, 1995, 2000, 2009), arroja las siguientes conclusiones:

Cuadro 12. Inversión extranjera directa en Japón (millones de dólares)

	1990	1995	2000	2009
<i>Asia</i>	<i>n.a.</i>	334	987	1.093
China	1	-22	0	-137
Asia NIES*	83	354	995	987
ASEAN 4**	<i>n.a.</i>	3	-5	227
India	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	0	14
<i>América del Norte</i>	573	-416	-5	1.712
Estados Unidos	598	294	-1.052	1831
Canadá	-25	-710	1.048	-119
<i>América Latina</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	2.895	690
Islas Caimán	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	2.564	965
<i>Oceanía</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	349	50
Australia	5	5	357	40
<i>Europa Occidental</i>	<i>n.a.</i>	32	4.011	8.210
Alemania	152	100	1.899	389
Reino Unido	88	111	242	5.629
Francia	46	37	2.285	371
Holanda	<i>n.a.</i>	-197	1.688	2.584
Italia	4	4	-26	-18
España	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	18	9
<i>Europa del E. y Rusia</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	2	1
Rusia	0	-1	1	0
<i>Oriente Medio</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	-7	61
<i>África</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	-6	23
Sudáfrica	<i>n.a.</i>	0	0	0
<i>Total</i>	1.753	40	8.226	11.839

Fuentes: JETRO.

* Asia NIES incluye Hong Kong, Taiwán, Corea del Sur y Singapur.

** ASEAN 4 incluye Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas.

1. La inversión asiática en Japón proviene de países o zonas desarrolladas, como es el caso de Corea del Sur, Taiwán o Hong Kong, mientras la inversión de India o China es todavía irrelevante. Debido a la estrategia de expansión de las grandes multinacionales chinas e indias (en el primer caso en sectores industriales y en el segundo en la provisión de servicios relacionados con las tecnologías de la información) esto podría cambiar en el futuro.

2. Tampoco las empresas norteamericanas están realizando una apuesta decidida por Japón, y de hecho podemos observar cómo en el año 2000, por ejemplo, hubo una gran desinversión debido a la persistencia de la crisis económica.

3. Por lo que respecta a Europa, las cifras de inversión en Japón son muy erráticas, debido a que dependen en muchas ocasiones de operaciones de adquisición que hacen cambiar las cifras de forma considerable. Holanda, por las mismas razones fiscales que esgrimíamos anteriormente, canaliza una parte importante de la inversión europea en Japón.

4. La inversión desde otras partes del mundo (África, América Latina salvo las Islas Caimán, Oriente Medio, etc.) es también muy reducida, debido a la escasez de oportunidades en un mercado tan maduro para compañías de países en vías de desarrollo.

Podemos concluir, por tanto, que Japón tiene todavía un largo camino por recorrer para convertirse en un destino atractivo para la inversión extranjera, aunque el gobierno y sus principales instituciones estén realizando un importante esfuerzo para promocionarla.

De hecho, las ventas en el país de las filiales extranjeras apenas supera el 2,5 % del total, mientras que en otros países como Estados Unidos, Francia, Alemania o Inglaterra el porcentaje es varias veces superior, llegando a alcanzar el 40 % del total en algunos casos.

También podemos señalar que las cifras de inversión extranjera son muy erráticas, puesto que en una parte importante dependen de operaciones de adquisición de participaciones en compañías japonesas, de forma que no existen patrones fiables al respecto.

Aun así, en la mayoría de los casos en los que empresas extranjeras han adquirido participaciones en empresas japonesas, el resultado ha sido positivo, y ha dado lugar a un aumento en los beneficios, especialmente en casos como el de Nissan.

4.4. La presencia empresarial española en Japón

Los primeros intentos de entrada en el mercado japonés se remontan a los años setenta, cuando compañías como Chupa-Chups llegaron a acuerdos de distribución con empresas niponas para la comercialización de los productos.

En la actualidad, existe una treintena de empresas españolas con presencia en Japón, muchas de ellas actuando a través de oficinas de representación. Las principales, analizadas por sectores, son las siguientes:

1. Moda. Es probablemente el sector que más compañías agrupa, destacando Zara, Adolfo Domínguez y Mango. En especial, la primera empresa tiene un ambicioso plan de apertura de tiendas en Japón.

2. Automoción. El grupo Antolín o Ficosa disponen de una importante representación en Japón para tratar con los principales fabricantes de vehículos en el país, que es de gran importancia no tan solo por la importancia del mercado japonés, sino especialmente debido al negocio que estas compañías generan en España y terceros países.

3. Lujo. Lladró o Tous tienen una destacada presencia en el país, que sin duda constituye su principal mercado en Asia. A estas empresas debemos de sumar otras en sectores como joyería, calzado, etc., que distribuyen sus productos a clientes con un elevado poder adquisitivo.

4. Banca. Tanto el Banco Bilbao-Vizcaya como el Santander tienen presencia en Japón desde hace años, al ser uno de los principales centros financieros a nivel mundial. Cabe señalar que muchas de las operaciones que estos bancos realizan en Japón están relacionadas con América Latina, donde ambas entidades disponen de una fuerte presencia. De esta forma, se ofrecen servicios bancarios a las principales empresas japonesas que realizan operaciones en esta zona del mundo, constituyendo este uno de los claros casos en los que una entidad española hace de puente entre Asia y Latinoamérica.

5. Alimentación. Compañías como Torres, Freixenet o Codorniu disponen también de estructuras comerciales en Japón, cuya utilidad consiste en el control de la distribución de sus productos. En la mayoría de los casos, las empresas de alimentación y bebidas disponen de distribuidores locales, que son los que conocen mejor el mercado. El aumento en el consumo de vino y cava en Japón ha sido considerable en los últimos años, de forma que muchas empresas de países productores de vino han realizado un importante esfuerzo por conquistar el mercado nipón. Como podemos ver por estos datos, la presencia española en Japón en el ámbito empresarial está principalmente justificada por el interés en el consumidor japonés, que se caracteriza por tener un alto poder adquisitivo y mostrar interés por consumir productos que provienen de países occidentales.

Por otra parte, son escasos los casos de empresas españolas que adquieren participaciones en empresas japonesas, si bien han existido algunos ejemplos en el pasado en sectores como el bancario.

Bibliografía

Aoki, Masahiko; DORE, Ronald (eds.) (1994). *The Japanese Firm*. Oxford: Clarendon Press.
Ito, Takatoshi (2005). *Reviving Japan's Economy: Problems and Prescriptions*. Cambridge: The MIT Press.

Jensana Tanenashi, Amadeo (2003). *Empresa y negocios en Asia Oriental*. Barcelona: Ed. UOC.

Jones, Randall S.; Yokohama, Tadashi (2006). *Upgrading Japan's innovation system to sustain economic growth*. OECD, Economic Department Working Paper.

Páginas web

JETRO (www.jetro.go.jp). OECD (www.oecd.org).

Statistics bureau (<http://www.stat.go.jp/english/>).

