



Universidad de Chile
Facultad de Filosofía y Humanidades
Licenciatura en Historia

Seminario de grado:
Seminario de Grado: Economía y Sociedad

Expansión económica de Japón entre 1950 y 1986

Informe para optar al Grado de Licenciatura en Historia presentado por:

Valentina Rojas Cathalifaud
Profesor guía: Mario Matus Gonzáles

Santiago de Chile
2020

Tabla de contenido

Introducción	3
1. Problema/pregunta de investigación	3
2. Hipótesis	5
3. Red de objetivos.....	6
Marco teórico-metodológico.....	6
1. Capítulo 1: Industria japonesa (1950-1970)	10
1. Políticas industriales	10
2. Regulación económica estatal.....	11
3. Cambios políticos, culturales y educativos.....	12
4. Cambios de la matriz productiva	13
5. Manufactura	17
2. Capítulo 2: Japón 1970-1986	19
1. Industria (exportación y globalización)	19
2. La Crisis del Petróleo.....	25
3. El Acuerdo de Plaza.....	26
Conclusiones	27
Bibliografía	28

Introducción

Hoy Japón es una potencia mundial, con un PIB per cápita de 40.246,9 dólares registrado al año 2019 (Banco mundial, 2020) y un IDH de 0,915 registrado el 2018 ubicándose en el puesto número 15 en el ranking mundial del índice de desarrollo humano de la ONU (PNUD, 2019, p.25). La realidad es resultado de una serie de cambios a nivel industrial que inició Japón posterior a la derrota de la Segunda Guerra Mundial. Estos cambios están ligados al desarrollo en investigación, innovación y especialización, que fue potenciado por las políticas económicas, industriales y sociales que efectuó Japón durante los años 1950 a 1985. En este periodo se puede evidenciar el alto crecimiento que tuvieron las empresas, como también la diversificación de producción, que fue uno de los factores que ayudó a Japón a expandirse hacia el extranjero, así como también a sobrepasar los distintos acontecimientos que golpearon al mundo durante este periodo, cómo fue la crisis del petróleo en 1973 y El Acuerdo de la Plaza, y cómo superaron estos momentos, manteniéndose como líderes en el mercado mundial.

1. Problema/pregunta de investigación

El trabajo consiste en explicar cómo Japón se ha convertido en la potencia mundial que conocemos actualmente, es decir, cómo la política, la economía y el sector privado ayudaron a que este país se convirtiera en una potencia industrial con posterioridad a la derrota sufrida en la Segunda Guerra Mundial y cómo este aparato influyó en la superación de la Primera Crisis del Petróleo de 1973, para así consolidar a Japón como un país estable económicamente durante las décadas de 1970 y 1980 por medio de la exportación de automóviles y productos de alta tecnología, antes del estallido de la burbuja económica en 1986. La pregunta que guía esta investigación es: ¿Qué provocó la consolidación de la industria japonesa a nivel mundial, desde un mercado de maquinaria pesada a una industria de entretenimiento y consumo particular? ¿Cómo evolucionó la estructura industrial entre la década de 1950 y 1985 para adquirir un mayor componente tecnológico?

Este trabajo está orientado a realizar un análisis de la bibliografía que trata el tema, a través de conceptos como el Estado de Bienestar, cambio en la matriz productiva, y tecnología y desarrollo en la industria japonesa entre 1950 y 1985. Estos años se justifican porque en 1950 la inversión estatal en industrias realmente dio frutos -puesto que lograron una producción apta para ingresar al mercado internacional- y en 1985 Japón comenzó a sufrir la crisis del estallido de la burbuja financiera e inmobiliaria, que afectó gravemente su economía. Este lapso

temporal es conocido como Milagro Japonés, ya que, fue el momento en que una ignorada industria oriental pudo levantarse y potenciarse en tales términos que logró competir con grandes industrias ya posicionadas en el mercado mundial, como la alemana y estadounidense. Al final de este período las industrias japonesas habían logrado penetrar en el mercado interno de Estados Unidos y vencer a su industria local.

Es conocido que los países que han logrado desarrollar importantes avances tecnológicos durante conflictos bélicos logran alcanzar mejores estándares de fabricación, pero esto no alcanza a explicar el caso japonés, ya que, este país logró insertarse de manera profunda y permanente en el mercado mundial en base a productos de alta calidad y bajos precios. ¿Cómo fue posible? Se plantea que Japón (Van der Wee, 1986), junto a otras industrias orientales y tercermundistas, logró potenciar sus industrias gracias a que el mundo de postguerra quedó severamente estancado, con crisis económicas producidas por la devastación en Europa y gran parte de Asia, lo que instaló un relativo freno al gran avance que arrastraban las industrias europea y norteamericana, mejor posicionadas en la época. De ese modo, se habría generado un umbral de oportunidad para Japón cuando muchas industrias europeas de postguerra demoraron en volver a producir. Este espacio adicional fue muy bien aprovechado por Japón, ya que el país logró levantar su industria altamente golpeada al salir de la Segunda Guerra Mundial con ayuda de subsidios estatales y con una fuerte ayuda del gobierno norteamericano.

Estados Unidos influyó de forma notoria en la industria japonesa, por el temor que tenía a perder posiciones en el mapa mundial ante la Unión Soviética, quien también se estaba elevando como una fuerte potencia industrial. Por ende, los Estados Unidos tomaron a Japón con el fin de convertirlo en un líder empresarial dentro de Asia bajo la protección norteamericana, abriendo también las puertas de Japón a las exportaciones de Occidente.

Pero Estados Unidos no fue lo único que influyó en este exponencial crecimiento. Fue la misma industria japonesa quien supo aprovechar elementos adquiridos, como los sistemas industriales de producción y los nuevos avances tecnológicos de la época. Es así como Japón tomó estos elementos y los mejoró, buscando no sólo elevar la producción sino también reducir costos y tiempos de fabricación, para así entregar un producto a menor precio, accesible a un mayor número de consumidores a gran escala -interna y externa- con la significativa colaboración del Ministerio de Comercio Internacional (MITI), quien entregó crecientes fondos a las empresas para que mejoraran su producción y elevaran sus exportaciones.

Por otra parte, es importante resaltar que *en el proceso de cambio tecnológico existen tres momentos o estados fundamentales: la invención, la innovación y la difusión. El progreso de la economía de un país depende de su capacidad para realizar estas tres actividades, las cuales no tienen por qué producirse con igual intensidad.* (Rincón, Rincón y Baralt, 2014, p. 92).

Para lograr alcanzar de manera indiscutida a las potencias de la época, Japón puso en juego tres acciones. En primer término, no solo inventó nuevos aparatos tecnológicos, sino que tomó productos ya existentes en el mercado, los mejoró y los hizo más eficientes, rápidos y baratos. En segundo lugar, creó e incorporó nuevas tecnologías, como los transistores, la nanotecnología, el uso del cuarzo, el microchip, la producción robótica del automóvil y el software para uso cotidiano, como también para la entretenimiento, potenciando la innovación de estos mismos productos. Finalmente, les dio una mayor difusión, ya que al ser objetos producidos en masa y que apuntaban a ser vendidos a bajo costo, encantaron a los compradores de todo el mundo. Pero no sólo crearon objetos con el objetivo de saciar una necesidad concreta, sino que integraron sentido e identidad a cada marca y objeto y crearon productos enfocados a un comprador internacional masivo.

Todo esto se hizo mejorando la producción y reduciendo costos de producción y tiempos de fabricación, lo que permitió ofrecer productos a menor costo, de calidad y accesibles para un mayor número de consumidores, a nivel local como internacional.

2. Hipótesis

El Japón que hoy conocemos es resultado de políticas económicas, sociales y culturales implementadas entre 1950 y 1985, que permitieron a la industria japonesa diversificar su producción y buscar nuevas matrices productivas que mejoraron sustancialmente la calidad y rapidez con que podían elaborar productos orientados al consumo privado. Esto fue posible gracias a nuevos paradigmas de desarrollo integrados a la sociedad, como también a una economía altamente proteccionista que limitó el ingreso de capital extranjero, para que las empresas generaran acuerdos comerciales entre los conglomerados empresariales sin tener que acudir a ninguna otra firma extranjera. Así se cubrió de forma óptima la demanda interna del país y otra parte de la producción industrial pudo orientarse a la demanda externa. En un comienzo estuvo orientada a la industria pesada, pero a la largo de la década de 1970 se fue trasladando a la industria del automóvil, como también a la informática y a los electrodomésticos, industrias que contaban con una demanda inicial interna, pero que al

tornarse altamente competitivas y con un ciclo de recambio muy rápido, podían dirigirse a cubrir una demanda constante del extranjero.

3. Red de objetivos

Objetivo general:

Analizar los cambios en la matriz productiva de Japón entre los años 1950 y 1985, identificando el rol de políticas económicas, sociales y culturales dirigidas a que las empresas privadas pudieran crecer y ser altamente competitivas en el mercado mundial.

Objetivos específicos:

- Revisar las políticas públicas orientadas a las empresas que potenciaron su crecimiento.
- Analizar las innovaciones en la matriz productiva y cómo impactaron en la producción.
- Identificar cambios culturales, especialmente en el ámbito laboral, impulsados por el gobierno y las empresas.
- Examinar factores externos que beneficiaron a la exportación de bienes japoneses.

Marco teórico-metodológico.

En el periodo seleccionado Japón se levantó como un fuerte competidor en el mercado mundial, cuando éste ya era parte de un Sistema Mundo Moderno. El Sistema Mundo Moderno, según Wallerstein, es la combinación entre una economía mundo y un sistema capitalista, que se ha expandido desde un punto localizado, que era específicamente Europa y América en el siglo XVI, a las distintas regiones del planeta con el paso del tiempo. El mismo autor señala que el Capitalismo ha mantenido este Sistema Mundo Moderno hasta el día de hoy.

Wallerstein define la economía - mundo como, *“una gran zona geográfica dentro de la cual existe una división del trabajo y por lo tanto un intercambio significativo de bienes básicos o esenciales, así como un flujo de capital y trabajo. Una característica definitoria de una economía-mundo es que no está limitada por una estructura política unitaria. Por el contrario, hay muchas unidades políticas dentro de una economía-mundo, tenuemente vinculadas entre sí en nuestro sistema mundo moderno dentro de un sistema interestatal.”* (Wallerstein, 2005, p.19).

Japón empezó desde el siglo XIX, en la Era Meiji, a formar parte de una expansiva Economía-Mundo, ya que, al ingresar a la industria durante finales del siglo XIX a principios del XX, se abrió a recibir las tecnologías y bienes de los líderes económicos de aquel momento, aunque esta apertura estuvo altamente regulada por el gobierno japonés. Pero no fue sino hasta después de la Segunda Guerra Mundial, que, con la ocupación norteamericana y el financiamiento estatal en las industrias, Japón pudo realmente llegar a ser un líder en la exportación de bienes industriales en el mercado mundial.

Para Wallerstein, el mercado es una institución base del sistema capitalista, porque es el componente principal compartido por los participantes del sistema mundo moderno. La definición de mercado ocupada a lo largo de este trabajo es la siguiente:

“Un mercado es a la vez una estructura local concreta en la que los individuos o compañías compran y venden mercaderías, y una institución virtual a lo largo del espacio en donde tienen lugar los mismos tipos de intercambios. Qué tan grande y extendido esté el mercado virtual depende de las alternativas realistas que los vendedores y compradores tengan en un momento determinado. En principio, en una economía-mundo capitalista, el mercado virtual existe como totalidad en la economía-mundo.” (Wallerstein,2005, p.20).

Japón logró potenciar significativamente la industria entre los años 1950 y 1985 e hizo crecer sus productos y exportaciones en el mundo. Primero ganó el mercado interno, que hasta ese momento estaba fuertemente dominado por las importaciones desde Occidente. Una vez logrado esto, apuntó hacia el mercado externo con una industria enfocada en la eficiencia e innovación.

El caso japonés ha sido estudiado desde la mirada de Kenichi Ohno en *The Economic Development of Japan* (2006). En esta obra el autor explica como Japón ya en el periodo Meiji estaba montando lenta pero inexorablemente una industria nacional, aunque esta no era suficiente para poder entrar en el mercado mundial de forma competitiva.

La Segunda Guerra Mundial destruyó dos tercios de la industria japonesa. Por eso, la ocupación norteamericana de 1945 a 1949 fue relevante, ya que, insertó nuevas técnicas de producción en las empresas y permitió que el gobierno japonés empezara a tomar decisiones de cómo sería la industria japonesa de ahí en adelante. Tres ejes esenciales destacaron en esta explosiva evolución económica: el cambio estatal, el cambio cultural y el cambio empresarial.

El gobierno japonés de la época entendió que debía inyectar recursos al área industrial para potenciar las nuevas empresas. Por ello, creó un Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI), que se encargó de ayudar a las empresas japonesas a exportar. Además, el gobierno japonés asumió un papel altamente proteccionista en favor de su industria. Kenichi Ohno explica en su obra que Japón logró sobrepasar la post guerra y pudo posicionarse como un fuerte competidor en el mercado mundial a través de un empresariado privado dispuesto a superar desafíos, en cuanto a conseguir mayor eficiencia e innovar en su producción, bajar los costos y crear productos llamativos para el mercado mundial.

Este autor también destaca cómo el gobierno tomó un papel proteccionista al crear el MITI con el objetivo de potenciar las exportaciones. Esto logró buenos resultados porque el empresariado concentró varios esfuerzos en mejorar por su cuenta sin depender mucho de la protección estatal, pero con la que guardaba estrecha relación: *“el dinamismo privado era primordial, pero la política también jugaba un útil papel en Japón”* (Ohno, 2006, p.171). El autor se refiere especialmente a como las políticas públicas fueron importantes en potenciar las exportaciones y los nuevos mecanismos de producción. A pesar de que el sector privado fue quien realizó más investigaciones e innovaciones a nivel empresarial, fue el contacto directo entre el MITI y el sector privado quien llevo al éxito a la manufactura japonesa ya que el MITI potenciaba, aconsejaba y ayudaba en base a créditos y estrategias comerciales, a las exportaciones manufactureras. Un especial rol se le concedió al empresariado, específicamente a través de los *Keiretsus*, conglomerados empresariales que fueron el eje de este aparato industrial.¹ Se trataba de un sistema de organización jerárquica muy distinta al de otros países, que logró crear un mecanismo común de producción que fue difundido en todas las empresas industriales japonesas, y que en la medida que fue avalado por el gobierno japonés, logró concretar el objetivo de posicionar al país como un líder en exportaciones industriales. Estos conglomerados se ayudaban entre sí en base a directorios e investigaciones compartidas. Por ejemplo, cuando una empresa daba con alguna estrategia o tecnología que mejorara la producción, compartía este conocimiento y las patentes con otras empresas, con el fin de potenciar a toda la industria. De ese modo, el sistema de *Keiretsus* fue potenciado por el MITI,

¹ Los *Zaibatsu* solían ser un gran conglomerado empresarial de forma de organización piramidal jerárquica previo a la ocupación americana terminada la Segunda Guerra Mundial. Por su parte, el *keiretsu* es una estructura de organización horizontal comandada por conglomerados de grandes empresas que tienen a su cargo distintas industrias medias y pequeñas que desarrollan una manufactura de alta calidad y son posteriores a la Segunda Guerra Mundial.

ya que su objetivo final era elevar el número de empresas japonesas que pudieran exportar. Pero a pesar de que Japón tenía una propuesta industrial proteccionista, el sector industrial no se estancó ni se contentó con esto. El sector industrial privado destacó porque siempre buscó mejorar sus productos y abaratar costos de producción para lograr ser más competitivo en el mercado extranjero.

Por eso Ohno postula que *“los productores concentraron sus esfuerzos en mejorar la eficiencia en lugar de presionar por la extensión de la protección”* (Ohno, 2006, p. 175). Además, el cambio cultural y educacional influyó en la forma como la sociedad japonesa modificó sus mecanismos de socialización, ya que esto modificó la conducta laboral y las aspiraciones de los mismos consumidores. Por último, el mercado interno japonés creció al calor de un poder adquisitivo que nunca se había dado en la historia de Japón.

1. Capítulo 1: Industria japonesa (1950-1970)

1. Políticas industriales

Con la recuperación de Japón posterior a la Segunda Guerra Mundial se introdujeron nuevas políticas industriales, que con el fin de incentivar la producción nacional a través de acciones altamente proteccionistas que priorizaron el mercado interno, trataron de reducir la dependencia externa e impulsaron la expansión internacional. Estas políticas potenciaron la creación de empresas, como también la creación de nuevos ministerios en 1949, que vigilaron y ayudaron a que estas crecieran y que tuvieran un enfoque dirigido a las exportaciones. Estas políticas fueron desarrolladas por el Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI). Dentro del MITI estaba el departamento de empresas, enfocado a potenciar la competencia internacional y el desarrollo de estas. El MITI incluso podía bloquear el acceso de divisas extranjeras por medio de la Ley del Capital extranjero (1950), que a través de un Consejo autorizaba el ingreso de capitales extranjeros, como de patentes y licencias, demostrando así lo altamente proteccionista que fue la política de inversión extranjera, tanto como el impulso a la integración de nuevas tecnologías.

“El Departamento de Empresa MITI preparó la nueva política para la racionalización industrial basada en la competencia inducida: 1. Control cambiario total a las importaciones de tecnología – poder de selección de las industrias para el desarrollo. 2. Financiamiento preferencial. 3. Exenciones fiscales. 4. Protección contra la concurrencia extranjera. 5. Autoridad para ordenar la creación de conglomerados industriales basados en bancos (nuevos zaibatsus). 6. Aparato institucional para la política de racionalización e incentivos” (Rodríguez Asien, 2015, 10).

Además, el Departamento de empresas promovió la cooperación empresarial con el fin de que estas compartieran nuevas tecnologías, como mecanismos de producción y administración eficientes para estas, entendiendo que en un comienzo el MITI se centró en los conglomerados empresariales *Keiretsus* (anteriores *Zaibatsus*). Esto se reafirma con la creación del Consejo de Racionalización Industrial (1949), que potenció a las empresas para que vivieran realidades administrativas similares, con el fin de regularizarlas y potenciarlas de igual manera. Dentro de estas prácticas estaban las formas de implementar las capacitaciones, división de cargos de poder, salarios, división del trabajo y regularización de jornadas laborales, sistemas que fueron adoptados por todas las empresas japonesas durante la década de 1950.

2. Regulación económica estatal

Posterior a la ocupación, a Japón se le asignó un modelo de funcionamiento capitalista que fue diseñado por las naciones aliadas a través de la nueva Constitución y de nuevas reformas. Entre ellas, la Reforma Agraria tuvo un papel importante, ya que distribuyó todas las tierras que estaban en manos de los *Daimios* (terratenientes) y que no estaban siendo utilizadas, a la población que vivía ahí. Con ello creó una nueva clase de agricultores propietarios de sus propias tierras, que podían cultivar para su consumo personal como para comercializar su producción. Así, todos los excedentes económicos fueron usados para la reconstrucción industrial, ya que más de la mitad de la industria fue destruida durante la guerra. A cambio de las tierras, a los ex *Daimios* se les entregaron en compensación nuevas empresas creadas con apoyo estatal, como también nuevos créditos flexibles y menor tasa de interés. Esos créditos proporcionados por el Departamento de Empresas tuvieron como regla ser entregados para la producción orientada hacia un mercado externo y fueron proporcionados por el Banco de Japón. Además, el gobierno japonés ofreció grandes concesiones tributarias a ingresos por exportación y se puso como prioridad nacional la exportación de nuevas tecnologías para potenciar e innovar la industria.

Durante las décadas de 1950 y 1960 Japón logró crecer de forma importante y continuó con un promedio de 10% de crecimiento anual del Producto Nacional Bruto. Durante este periodo de crecimiento la inversión en planta y equipo creció a un ritmo del 22 por cien desde 1951 a 1973. *“El incremento de la demanda doméstica junto a la elevada tasa de inversión ocasionó 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, con lo cual la competitividad en el mercado era mayor y permitía aumentar las exportaciones.”* (Pelegri, 2008, p.22).

Además, el contexto internacional fue altamente favorable para el crecimiento industrial, ya que en este periodo todas las economías tuvieron gran crecimiento y aumentaron su capacidad de importar y exportar. Además, se priorizó la creación de acuerdos que permitieran reducir las barreras comerciales entre países. Si bien inicialmente Estados Unidos no tenía mayor interés en potenciar industrialmente a Japón, fue el estallido de la Guerra Fría lo que hizo que USA elevará a Japón como “Fábrica de Asia”, para lo cual abrió sus mercados y los de sus socios

comerciales a las exportaciones japonesas. A su vez, permitió que Japón impusiera trabas a la inversión extranjera como también a las importaciones, porque a pesar de ser una medida que podría haber sido rechazada, USA comprendió que estas medidas serían quienes potenciarán a la misma industria. Además, para poder enfrentar la Guerra de Corea, USA dependió de toda la manufactura japonesa, ya que era mucho más barato fabricar las cosas en Japón y trasladarlas a Corea que hacerlo desde USA. Ese fue otro punto que ayudó a crecer a la industria japonesa, ya que al adoptar nuevas tecnologías del lado norteamericano también recibieron las inversiones procedentes de USA.

3. Cambios políticos, culturales y educacionales

Luego de la ocupación americana Japón cambió su sistema político. Se promulgó una nueva Constitución donde el gabinete parlamentario tuvo más poder sobre el emperador y se implementaron múltiples reformas políticas. Esto no hizo que la economía japonesa modificara sustancialmente sus bases, pero logró que se orientara a una idea mucho más capitalista para administrar la producción del país. Aunque el Estado ejerció medidas bastante proteccionistas, estas lograron un crecimiento industrial a gran escala, y por lo mismo, cambiaron las aspiraciones de la misma población, que al tener mayor acceso al trabajo -debido a la mayor capacitación entregada por las empresas- también obtuvo un mayor poder adquisitivo. Con ello, se elevó la demanda y estimuló la producción y también fueron mejorando sus condiciones de vida. Los trabajadores accedieron a una vivienda urbana y a muchas otras prestaciones que entregaban las empresas.

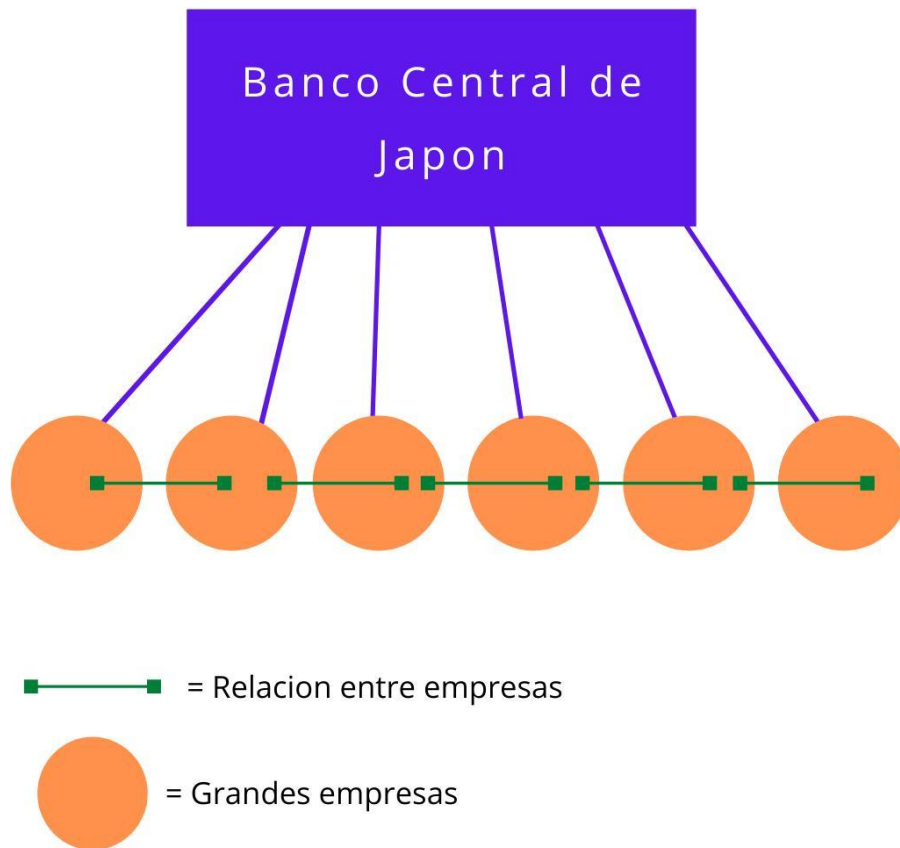
La escolaridad pasó a ser gravitante en este proceso, ya que el incrementarse a 9 años la escolaridad básica obligatoria y a 3 años la educación secundaria opcional con oportunidades de entrar a la universidad -por medio de becas y créditos con financiamiento estatal- se generó una masa más letrada capaz de desarrollarse en múltiples áreas enfocadas a la industria. Antes de la ocupación, Japón presentaba una gran presencia de población orientada a la agricultura. Pero con la Reforma Agraria esto cambió, ya que al eliminarse a los terratenientes (*Daimios*) se mejoró la distribución del suelo cultivable, por lo que se elevó la productividad y se hizo menor la cantidad de población orientada a la agricultura para satisfacer la demanda interna. Además, la nueva Constitución introdujo conceptos como la igualdad, que se expresó en el Código Civil como igualdad entre hombre y mujeres, lo que dio por resultado más personas

aptas para poder participar en el campo laboral. Del mismo modo, la introducción de la igualdad en términos democráticos permitió la libertad de culto y de reunión, mientras que la idea de competencia promovió la competitividad de las empresas en el mercado internacional.

4. Cambios de la matriz productiva

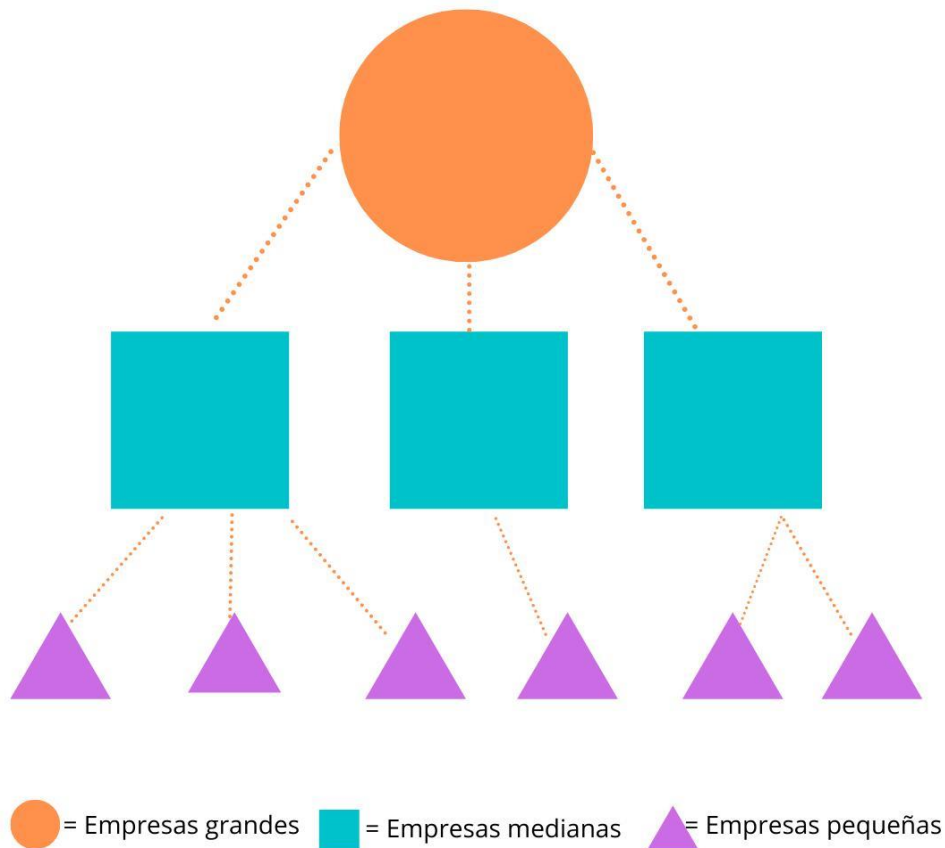
La modificación de la organización empresarial se materializó con la disolución de los conglomerados industriales llamados *Zaibatsus* y su conversión en los modernos *Keiretsu*, conglomerados de empresas que mantuvieron relaciones de carácter comercial, mientras sus miembros compartían participaciones accionarias y podían desarrollar negocios entre ellos sin tener la necesidad de buscar acuerdos comerciales con el exterior a largo plazo. De ese modo, estos conglomerados pudieron enfocarse en el comercio exterior, acordar precios y restringir la entrada a Japón de empresas extranjeras, con lo que pudieron hacerse del comercio interno. Estos *Keiretsus* tuvieron una línea de poder jerárquica muy definida y como modelo empresarial se estructuraron en torno a una forma horizontal (*yoko*) y vertical (*tate*). La forma horizontal consistió en el conjunto de grandes empresas líderes que mantuvieron contacto directo con el Banco Central de Japón. En la actualidad existen 6, que son *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Sumitomo*, *Fuyo*, *Sanwa* e *Ichiban*. Estas empresas obtuvieron facilidades en el acceso al crédito y mayor respaldo financiero, al tiempo que quedaron bajo asesoría constante del Departamento de Comercio del MITI.

Figura 1 :*keiretsu* predominantemente horizontal



Por otro lado, la forma vertical consistió en una empresa de gran renombre que subcontrató a medianas y pequeñas empresas para que realizaran piezas y componentes, de modo que la empresa de mayor renombre ensamblara el producto final (Figura 1). De esta forma, se aseguraron de que los productos no bajaran la calidad y que se abarataran costos.

Figura 2: Keiretsu predominantemente vertical



En el caso de la estructura vertical, esta se formó desde una corporación líder situada en la cima y con mayor alcance comercial, que tuvo bajo su alero una serie de empresas de menor alcance subordinadas a ésta. Por lo general, las empresas subordinadas correspondieron a pequeñas y medianas empresas que entregaban las piezas usadas posteriormente para armar el producto final en la empresa líder en un corto periodo de tiempo. La organización de la empresa líder fue guiada por una Junta Directiva, donde todos los eslabones pudieron participar en la toma de decisiones sobre el producto final exportable. Esta estructura fue propicia para la exportación y podemos verla en la industria del automóvil, que adquirió esta forma de organización. Pero los *Keiretsus* verticales que tomaron fuerza en la década de 1960 también diversificaron sus productos. Dentro de estos conglomerados, las empresas subordinadas pudieron ejercer cierta autonomía para desarrollar múltiples tecnologías que fortalecieran al conglomerado. Por ejemplo, dentro de un mismo *Keiretsu* podía haber empresas que fabricaran artículos finales como cámaras fotográficas y de vídeo y tocadiscos, y productos de base como industria química, o productos intermedios como motores, sin que todas estuvieran

encadenadas productivamente al producto ensamblado en la empresa líder. Además, esta estructura industrial se dividió en 3 grandes secciones. En la cumbre se situaron todas las empresas manufactureras que ensamblaron los productos finales para la exportación. Más abajo, quedaron las empresas proveedoras de primer nivel, que quedaron encargadas de fabricar las piezas para generar el producto final. Finalmente, y más abajo, se situaron las empresas que entregaron las materias primas a los proveedores de primer nivel.

En este periodo además se implementó un sistema de administración empresarial que ha sido llamado “Administración al estilo japonés” o “Las 3 joyas de la administración japonesa”, sistema que fue difundido en la década de 1950 por el Consejo de Administración Industrial, que se preocupó de que todas las empresas tuvieran realidades administrativas similares. Este sistema se basó en tres puntos.

El primero consistió en el principio del “Empleo de por vida (*susyn-koyo*)”. Según éste, las empresas funcionaron bajo una idea de empleo vitalicio, que incluyó facilidades a los trabajadores para adquirir una vivienda y la entrega de bienes primarios para la estabilidad familiar. Además, el sistema de sueldos se rigió por la antigüedad, lo que dio por resultado de que con el tiempo los trabajadores siempre tuvieron sueldos más elevados, por lo que prefirieron mantenerse en la misma empresa. Además, la postulación a estas grandes empresas se hizo anualmente en primavera, donde se reclutaba a los recién graduados de universidades, institutos y escuelas, a los que se aseguraba un empleo estable apenas salieran de sus respectivas instituciones. Por otro lado, una vez contratado, si se quería emigrar a otra empresa, no había posibilidad de obtener el empleo, ya que las empresas respaldaron este sistema de contratos. De este modo, si una persona entraba en una empresa apenas se graduaba, se quedaba hasta su retiro obligatorio (55 años). Si el despido operaba sólo si se cometía un delito, cuidar la imagen pública era equivalente a cuidar el empleo. Además, no se podía renunciar, porque no podría recontratarse en otra empresa de prestigio perteneciente a los *Keiretsus*. Por consiguiente, el que renunciaba no tenía más opción que entrar a una empresa pequeña con salarios bajos y sin seguridad o volver a su pueblo natal.

Un segundo punto fue el “Sistema de Sueldos y Promoción por Antigüedad” (*nenko gyoretsu*), sistema de promoción y aumento de sueldo que dependió de la antigüedad en la empresa, pero también de los méritos individuales. Este mecanismo reforzaba la estabilidad laboral y permanencia en la empresa. Por eso, los directivos intermedios solían ser todos empleados con

antigüedad en la empresa. Este sistema se vinculó al sistema de capacitación interna que tenía cada empresa y a la rotación frecuente de empleados.

En tercer término, los sindicatos empresariales (sindicatos internos) fueron la base para elevar la intensidad y productividad de las empresas, bajo la idea de que las ganancias obtenidas se repartirían de forma justa entre todos los trabajadores, ya que todos los trabajadores participaban en el mismo sindicato. A la vez, estos tenían representantes por área y a cargo de la empresa. La dirección sindical tendió a aprobar las propuestas y arreglos entregados por las empresas para elevar la productividad, en la medida que a la larga esto generaría ganancias para todos. Muchas veces los directivos del sindicato que participaron en los arreglos lograron acceder a mayores cargos dentro de la empresa, por su cercanía con los trabajadores. Pero una vez que ocuparon estos puestos, no se oponían a decisiones delicadas: *“como las racionalizaciones de personal por despido, colocación inadecuada de trabajadores en nuevos puestos, disminución del número de trabajadores por la introducción de equipos o maquinarias más eficientes, etc. En cambio, los sindicatos conciliadores facilitaban a las empresas la tarea de explotar lo más posible a sus empleados.”* (Rodríguez Asien, 2015, p.17).

5. Manufactura

Durante la década de 1960 y a diferencia de Europa, Japón impuso severas medidas proteccionistas y de restricción a la entrada de capital extranjero, pero en paralelo, incentivó la importación de nuevas tecnologías con el fin de mejorar los procesos productivos. De ese modo, Japón se enfocó en exportar productos manufacturados y casi no importó esos bienes desde el exterior, ya que cubrió totalmente la demanda interna con la oferta de diferentes empresas nacionales: *“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 el sector siderometalúrgico”.* (Pelegrin, 2008, p.20). Pero durante la década de 1970 la exportación japonesa fue sustituida por maquinaria y equipos de transporte (automóviles y barcos) gracias a la innovación tecnológica y *“pasó de representar el 12 por cien de las exportaciones japonesas en 1955 a representar el 50 por cien en 1975”* (Pelegrin, 2008, p. 20).

Por otro lado, las empresas comenzaron a importar tecnología desde el exterior (USA y República Federal Alemana) y a perfeccionarla para fines comerciales. Del mismo modo, los *Keiretsus* lograron que los avances tecnológicos conseguidos por cada empresa dentro del

conglomerado se difundieran a todo el resto, propiciando de forma más rápida y eficaz mejoras tecnológicas de muchos productos. En base a la competencia y a la experiencia previa que tenían con tecnologías antiguas y otras que habían desarrollado durante la Segunda Guerra Mundial, comenzaron a producir bienes de industria ligera y tecnológica, ligados al uso cotidiano de masas, como relojes, televisores, cámaras, radios y máquinas de coser. Asimismo, desarrollaron su industria naval, automovilística y de tecnología de punta. A la vez, y en base al sistema de subcontratación generalizada, las empresas de los *Keiretsus* abarataron tiempo y costo sin necesidad de bajar la calidad de sus productos e incluso pudieron perfeccionarlos. Por otra parte, las empresas introdujeron sistemas de robotización en la producción, lo que disminuyó notoriamente el tiempo de producción y también elevó la producción, para poder satisfacer una creciente demanda internacional. Además de mejorar tecnologías difundidas por el mundo, como la televisión, radio, automóviles, relojes etc., lograron que estas fueran producidas en masas de forma altamente eficiente, incluyendo nuevas tecnologías como los transistores, la nanotecnología y el cuarzo, que posibilitaron que los aparatos fueran cada vez más pequeños, más baratos, de fácil recambio y reparación. Esto logró satisfacer a compradores de todo el mundo e hicieron accesible al público general estas tecnologías. Por ende, revolucionaron las relaciones entre la población mundial y los equipos tecnológicos, ya que los equipos japoneses, además de ser baratos, rápidos, eficientes y de buena calidad, al disminuir sus dimensiones, pasaron a ser mucho más portables.

Otro punto importante de cómo las industrias japonesas lograron posicionarse en el mercado mundial tiene que ver con la creación de una gran identidad de marca, dando un cierto estatus a sus productos, a pesar de que eran mucho más baratos que las marcas anteriormente consagradas del Occidente. Esta identidad de marca se basó en la portabilidad de los productos, pero también en su eficiencia y apariencia, enfocadas a distintos públicos. Algunos productos estaban inicialmente centrados en mostrarse como productos de alta tecnología para el hogar, pero luego se enfocaron en un público más joven, integrando conceptos de diseño inspirado en la visualidad de la época y vinculándolo con el diseño futurista de los productos. Con esto también diversificaron el mercado, ya que un mismo objeto tuvo múltiples presentaciones con el fin de satisfacer al consumidor no solo en su utilidad, sino que también en sus múltiples apariencias.

2. Capítulo 2: Japón 1970-1986

1. Industria (exportación y globalización)

Entre las décadas de 1950 y de 1970 la industria japonesa había crecido de forma exponencial, logrando consolidar a Japón como un gran productor, gracias a las políticas públicas y económicas que ayudaron a consolidar a sus empresas como competitivas en el mercado mundial. Una de las industrias que más creció fue la industria pesada (comprendiendo al hierro, acero, barcos, aviones, etc.) como también la química, (cemento, papel, pulpa, madera, etc.). Esto fue favorecido por el bajo precio del petróleo, que se mantuvo en un nivel de 2 dólares/barril durante veinte años después de la Segunda Guerra Mundial. “*En esas condiciones, el país pudo incrementar sus exportaciones sin revaluación alguna de su moneda nacional, cuya cotización se mantuvo fija en 360 yenes/dólar hasta agosto de 1971*”. (Pelegrin, 2008, p.25). Durante este periodo también se diversificó la industria y se inició la fabricación de automóviles, que rápidamente fueron altamente demandados por su calidad y precio.

La industria automotriz japonesa había tenido sus orígenes a principios de siglo XX y estaba asociada con empresas extranjeras, con el fin de vender lo producido bajo las licencias de marcas más reconocidas. Por ejemplo, Isuzu estaba asociada con *Wolseley Motors* de Reino Unido, Nissan con los fabricantes británicos Austin, Mitsubishi por otra parte basó su modelo A en el Fiat tipo 3. Los vehículos más fabricados eran los camiones, pero con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial se incrementó la demanda interna de vehículos, por lo que los fabricantes japoneses empezaron a diseñar sus propios productos. Posteriormente, a partir de 1966 creció el mercado de los automóviles de pasajeros, que terminaron dominando la producción nacional. Aquí fue cuando Japón se adentró de lleno en la fabricación de vehículos y diversificó su producción generando automóviles de pasajeros, vehículos de construcción, motocicletas, camiones, cuatriciclos y motores. Naturalmente, su primera salida internacional en las décadas de 1950 y 1960 no fue muy bien recibida por los consumidores ya que tenía el estigma de sólo fabricar copias de las empresas líderes en ese momento en el Occidente. Esto cambió notoriamente en la década de 1970, cuando con posterioridad a la Crisis del Petróleo de 1973, la aparición de un yen más barato y una industria automotriz óptima para la producción en masa, replantearon las cosas.

Esta nueva industria automotriz se basaba en el ya mencionado modelo empresarial japonés, que consiste en una empresa grande (p.e. Toyota) que subcontractaba a pequeñas y medianas empresas para elaborar por separado piezas, componentes y partes de alta calidad a bajo costo, que luego eran ensambladas como un producto final que salía a la venta con una marca de renombre (Nissan, Mazda, Mitsubishi, etc.). Así pudieron abaratar costos y tiempos de producción, ya que estas pequeñas empresas subordinadas entregaban productos de alta calidad, generando una calidad estándar de producción en los componentes. Por otra parte, la relación entre todas las empresas subcontractadas fue muy estrecha, en cuanto a que se localizaron en espacios geográficos cercanos para reducir costos de traslado de la producción, como también fue muy estrecha la confianza entre ellas, lo que les permitió minimizar costos y riesgos. *También las relaciones entre productor, concesionario y clientes se vuelven más unidas ya que incluso actualmente el comprador puede ordenar la unidad a su gusto* (Blanco, Guerra, Villalpando & Castillo, 2010, p.5). Además, se crearon innovaciones en la misma industria, automatizando la producción, por lo que se empezaron a introducir numerosos avances tecnológicos, como la fabricación digital avanzada y la robótica ya en la década de 1970. Junto con ello, innovaron en las tecnologías de fabricación y diseño del motor, como ocurrió con el motor rotativo producido por *Toyo Kogyo*, matriz de Mazda. Es así como ya en 1965 Japón exportaba 100.000 unidades y hacia 1975 exportó 1,827,000 unidades al extranjero. De ese modo, Japón se logró posicionar muy bien en el mercado internacional, empezando por el mercado norteamericano, donde tuvo un gran recibimiento hacia 1980. También lograron entrar muy bien en el mercado británico, dado que estos vehículos se volvieron confiables debido a los estándares de calidad que presentaban en su fabricación y baratos debido a sus bajos costos de funcionamiento. Así, las marcas japonesas lograron posicionarse en el mercado internacional e ingresaron a todas las regiones del mundo.

También la industria tecnológica se tornó más protagónica. Esta industria contempló la fabricación de productos más ligados a la entretención (Nintendo arcade y juguetes) y para el ocio (radios, reproductores de música, cámaras, televisores, relojes, etc.), que además eran de fácil y rápido recambio. De ese modo pudieron insertarse de forma muy competitiva en el mercado mundial, empezando por Estados Unidos, Europa y todos los países latinoamericanos que se estaban abriendo a la globalización y que en su conjunto elevaron su demanda por estos productos. Los productos japoneses lograron ser eficientes y más baratos que los ya existentes en el mercado gracias a las innovaciones tecnológicas de la época, que Japón promovió como

ventaja ante otras marcas preexistentes de Occidente. Lograron crear productos de igual o mayor calidad, pero de forma mucho más económica y enfocados a un público de masas.

En ese sentido, los televisores fueron el emblema de la tecnología japonesa en el mercado mundial. La TV se venía experimentando en Japón desde la década de 1920, logrando sus primeras transmisiones en el año 1940 y con una gran presencia estatal en investigación, que se concentró en la creación de canales públicos. Posterior a la guerra, todas las investigaciones logradas pasaron al sector privado y se dieron a la empresa Toshiba las primeras autorizaciones para continuar estas investigaciones.

En la década de 1950 más de 50 empresas ya desarrollaban esta tecnología y solicitaron autorización al MITI para empezar a exportar. De estas, solo 35 consiguieron la autorización. Entre estas se encontraban empresas como Sony, Akai, Hitachi, Toshiba y Matsushita, que lograron a base de estudios privados importar patentes de empresas de Occidente y armar sus productos en Japón e introdujeron mejoras en los equipos y modificaron la imagen de los productos. Así sucedió con Sony, que introdujo televisiones miniatura pensados para uso hogareño e introdujo en el mercado televisores completamente transistorizados. Al reemplazar las viejas válvulas por transistores logró que el encendido fuera más rápido y se pudo disminuir el tamaño del producto y abaratar su costo de producción. Esto se reflejó en menores precios, que permitieron a los consumidores acceder de forma más fácil a productos de alta tecnología enfocados a un uso particular.

Hacia 1960 compañías como Sony y Toshiba-Matsushita introdujeron la TV a color en el mercado interno, logrando que el 50% de los hogares japoneses tuviera un televisor, generando una cantidad de telespectadores mayor a cualquier otro país para la época. Se especula que el mayor incremento en la compra de televisores por hogar fue con ocasión de los Juegos Olímpicos de Tokio en 1964, que fueron seguidos por los japoneses desde sus propios hogares gracias a las nuevas tecnologías que brindaba la industria nacional. No debe olvidarse que en estos mismos juegos Japón introdujo tecnologías como la cámara lenta y computadoras para registrar los tiempos exactos en las competiciones, lo que incentivó el consumo interno y externo de las televisiones japonesas. Posteriormente, estas mismas empresas iniciaron la fabricación de un Sistema de Video y Reproducción (VTR - *Video Tape Recording*), en el que fue pionera la empresa norteamericana Ampex. Sin embargo, fueron empresas japonesas como

Sony, Canon y Mitsubishi las que lograron aparatos más livianos enfocados al uso cotidiano y hogareño y que terminaron conquistando el mercado de este tipo de productos.

Fuera del transistor y la posterior nanotecnología se incorporaron nuevos componentes -como el cuarzo- en la fabricación de relojes y calculadoras. La compañía Seiko fue la primera que compró esta patente, presentando el reloj Quartz Crystal QC-591 para cronometrar los Juegos Olímpicos de Tokio en 1964, y que demostró la efectividad de esta innovación tecnológica. En 1969 salió al mercado el primer reloj de cuarzo por Seiko, el Quartz Astron. Posterior a la salida de este reloj, esta tecnología se abarató para generar un mercado de masas. Inicialmente, en 1973 Seiko y Casio lanzaron al mercado el reloj cal.0614, primer reloj con pantalla LCD de cuarzo. Al evolucionar esta tecnología nacieron los relojes multifuncionales, que se caracterizaron por tener una alta precisión (con un retraso anual de sólo de 5 segundos) y que fueron accesibles para todo público.

Otro avance importante de Japón fue la computación. A diferencia de la industria alemana y estadounidense que ingresaron a esta tecnología siguiendo fines bélicos, Japón llegó a la computación para resolver problemas ligados a la fabricación en masa. Con la incorporación de los transistores en 1960 lograron incentivar la creación de equipos de computación mucho más rápidos y efectivos en dimensiones mucho menores, pero a pesar de esto Japón estaba muy lejos de ser un líder en esta tecnología. Fue aquí cuando el MITI en conjunto con las empresas, creó un fondo para la investigación tecnológica en esta área, una biblioteca de software para preparar futuros programadores y pesquisó patentes extranjeras que pudieran ayudar a la industria de computación de Japón. En 1962 se creó el proyecto FONTAC, con el objetivo de montar una empresa japonesa que igualara al mayor competidor de la época (IBM). Aunque los computadores 1401 no tuvieron éxito, 6 compañías (Hitachi, Fujitsu, NEC, Toshiba, Mitsubishi y Oki) tomaron este desafío, pero tampoco lograron dar con un modelo que abriera el mercado mundial. Aun así, lograron una alta calidad en sus subproductos, como los circuitos integrados y memorias de alta velocidad, componentes que fueron exitosos comercialmente entre 1970 y 1980 y que lograron posicionar a la industria japonesa como fuerte competidora en componentes de computación, generando alianzas con industrias extranjeras como Sperry Rand, RCA y General Electric.

Por su parte, la preparación de programadores incentivada por los fondos del MITI y las empresas privadas potenció la robótica empresarial, implementada en múltiples industrias de Japón e inició la programación de videojuegos diseñados para la entretenición.

En este ámbito específico, la entretenición tomó un papel fuerte en las exportaciones japonesas. Aquí se desarrolló la industria de los videojuegos, que se iniciaron con la creación de Arcades, máquinas recreativas que reproducen gráficos básicos a partir de botones, palancas y accesorios. Al promover una nueva forma de jugar, estas se hicieron muy populares en el mundo a base de Salones de Arcades, donde la gente se juntaba a jugar y superar las distintas etapas que ofrecían los juegos y donde se generaban competencias y concursos por alcanzar los mayores puntajes en las máquinas.

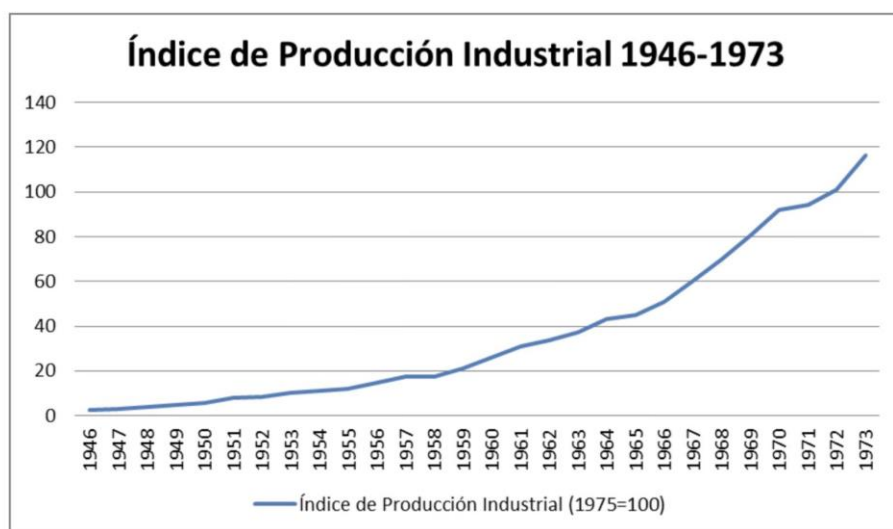
Estos juegos cobraron su mayor relevancia en Estados Unidos y Japón, donde se desarrollaron competencias a nivel país y a nivel mundial. Las máquinas Arcades tuvieron su época dorada entre los años 1970 a 1983, cuando estalló la llamada crisis de los videojuegos. Durante esa época las compañías de videojuegos japonesas adquirieron gran renombre y altas ganancias a base de los Arcades y el desarrollo de software. Compañías como Konami, Taito, Nintendo, Capcom, Sega, y Namco, entre otras, dominaron el mercado mundial con los llamados Arcades. Al ganar un gran renombre en la industria del entretenimiento incluso se crearon juguetes y animaciones inspiradas en los juegos.

En 1972 la compañía estadounidense Atari produjo consolas de uso hogareño, en un comienzo con juegos sencillos. Pero las compañías japonesas antes mencionadas incorporaron sus videojuegos de mayor fama en los Arcades al catálogo de juegos de la Atari, como Space Invaders (Taito) y Pac-Man (Namco). Posteriormente, las compañías japonesas entraron a competir en las consolas de videojuegos de uso particular, naciendo la videoconsola Nintendo Famicom en 1983, una consola de 8 bits, que tenía juegos altamente populares como Mario Bros y Donkey Kong. Esta consola era más rápida y tenía mejores gráficos que la Atari pero entró en el mercado mundial en 1985 con el nombre de Nintendo NES. Un reflejo de su éxito en el mercado fue su ingreso a EE.UU. el 18 de octubre de 1985 en Nueva York y que vendió todo el stock de 100.000 unidades para la temporada navideña. Así, esta consola se posicionó en el mercado norteamericano y al paso de unos meses ya se hallaba presente en cada estado de USA, superando a Atari y expandiéndose de la misma forma por el mercado mundial. Más adelante, otra industria de renombre creó una consola de uso doméstico que fue SEGA. Esta

compañía lanzó al mercado la consola Génesis, mucho más rápida que la Nintendo en 1988 y con su principal juego (Sonic) logró igualar en poco tiempo las ventas de Nintendo. Estas dos consolas terminaron de posicionar la industria de los videojuegos japonesa en el mercado mundial, industria que persiste hasta hoy y sigue logrando increíbles ganancias.

Es así como Japón fue adquiriendo innovaciones tecnológicas para satisfacer a un público en busca de nuevas tecnologías a costos mucho más económicos y con alta eficiencia. En el Gráfico 1 se puede apreciar el crecimiento del índice de producción industrial entre los años 1946 a 1973 años, años donde la industria modificó su forma de producir.

Figura 3: índice de producción industrial de Japón en 1946-1973.



Fuente: “El Milagro Japonés”, José Antonio Lobo Llamas, (2014). p 38.

Uno de los problemas que se evidenció a inicios de la década de 1970 fue que las empresas tenían más demanda de trabajadores y no había trabajadores disponibles para satisfacerla. Además, el sistema de contratación y promoción del modelo de administración japonesa hizo que los sueldos subieran en un 16% para los jóvenes que entraron a las empresas a fines de la década de 1960. Esto dio como resultado un encarecimiento de la mano de obra y de la producción, por lo que los productos dejaron de ser competitivos a nivel de precios en el mercado mundial. Fue ahí cuando las industrias japonesas decidieron internacionalizarse, deslocalizando gran parte de las operaciones domésticas que perdían competitividad y reubicándolas en países con mano de obra más barata, como Singapur, Taiwán, Corea y buena parte del Sudeste Asiático, quedándose sólo con el personal administrativo y los altos cargos.

Además, para suplir la creciente demanda de productos japoneses en Norte América, Latino América y Europa, las industrias japonesas se movieron a estos mercados para abaratar costos y tiempos de fabricación y para regularizar y satisfacer las demandas específicas de cada región.

2. La Crisis del Petróleo

Al estallar la guerra de Yom Kipur en 1973 sobrevino una primera Crisis del Petróleo. Como efecto, la subida del precio del crudo y la introducción de regímenes cambiarios flotantes puso a Japón en una situación delicada. Así, el gobierno se vio obligado a restringir la adquisición de bienes inmuebles en el exterior y ejercer un mayor control sobre la industria.

En ese momento, el rápido desarrollo 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”* (Pelegrin, 2008, 25).

Fue aquí cuando las industrias que habían sido fortalecidas durante las décadas de 1950 a 1970, como la industria del automóvil y la de productos eléctricos orientados a un consumo cotidiano y de masas, tomaron el papel protagónico en la industria japonesa. Fueron estas mismas industrias las que habían sido más internacionalizadas, por lo que el valor del producto final no sufrió grandes golpes por esta crisis y estos rubros industriales mantuvieron el gasto nacional bruto del país durante los años 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 acaban originando una apreciación continua del tipo de cambio desde 1976 a 1978”* (Pelegrin, 2008, p.28). Así, estas industrias mantuvieron a Japón en el mercado mundial, a pesar de que la crisis golpeó su economía. Esto fue producto de todos los incentivos previos otorgados por el Estado japonés.

3. El Acuerdo de Plaza

El acuerdo de plaza fue un acuerdo establecido el 22 de septiembre de 1985 entre los cinco países que lideraban la industria en la década de 1980 (Francia, Alemania Occidental, Japón, Estados Unidos y Reino Unido) con el objetivo de depreciar el dólar americano en relación con el yen japonés y el marco alemán. De ese modo, Estados Unidos podría reducir su déficit en cuenta corriente y por fin salir de la recesión causada por la Segunda Crisis del Petróleo en 1979. Esto se lograría mediante la intervención en el mercado de divisas, que *“hizo que el yen pasará de 240 yenes por dólar a 160 yenes por dólar a finales de 1986, y posteriormente a 122 yenes por dólar a finales de 1987. Esta subida del yen afectó a la economía japonesa muy duramente”* (Pelegrin, 2008, p.29).

La depreciación del dólar hizo que Estados Unidos pagara más caros los productos de sus socios comerciales -incluyendo a Japón- pero que les exportara a precios mucho más competitivos. Pero esto impidió que Japón pudiera exportar barato al exterior, por lo que para mantener estables sus operaciones a lo largo de la década de 1980 y expandir sus operaciones globales tuvo que transformar a sus empresas en multinacionales y localizar sus filiales en gran parte del mundo. De tal modo, para reducir sus costos y mantener sus niveles de exportación, las empresas japonesas trasladaron sus operaciones a países con menos costo de producción -en especial al Sudeste Asiático, donde la mano de obra era mucho más barata- y de esta forma, compensaron la caída del dólar. En este proceso conocido como deslocalización industrial, las compañías iniciaron un método de racionalización con el fin de mejorar la producción en masa y se enfocaron en automóviles, tecnologías y productos de uso cotidiano como electrodomésticos, con cortos ciclos de reemplazo. Así, se movió parte de la industria del automóvil a Estados Unidos y a Europa con el fin de cubrir de forma óptima la demanda local de esas regiones. Además, Japón se volvió un fuerte inversionista en el exterior durante 1986-1989. *“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 medidas de moderación monetaria como la rebaja de la tasa de descuento oficial, en febrero de 1987 al 2,5 por cien, la más baja de la historia, hasta entonces”* (Pelegrin, 2008, p.30).

Conclusiones

Japón pudo superar la derrota de la guerra a través de un fuerte impulso industrial, que fue financiado y potenciado por el Estado a través de medidas altamente proteccionistas con el fin de reactivar la industria japonesa. En paralelo, lograron generar fuertes conglomerados industriales llamados *Keiretsus*, compuestos por industrias diversificadas de alta calidad que fueron capaces de cubrir la demanda interna como la creciente demanda externa. Junto con ello, la población cambió culturalmente, especialmente su forma de ver el empleo y la economía. Por otro lado, estos conglomerados establecieron en sus empresas cierta seguridad laboral a sus empleados y apoyaron la adquisición de una vivienda. De este modo, la nueva masa trabajadora rápidamente elevó su poder adquisitivo y fue capaz de generar una alta demanda interna por los productos fabricados por las mismas empresas que los empleaban. Además, las empresas se diversificaron, especializaron, innovaron tecnológicamente y compartieron parte de sus mejoras, permitiendo que todas las que conformaban el conglomerado pudieran mejorar la calidad del producto como la eficacia y rapidez de su fabricación. Gracias a su gran diversificación e innovación las empresas industriales pudieron superar la Primera Crisis del Petróleo en 1973, aunque la economía igualmente fue afectada. De ese modo, cuando sobrevino la Segunda Crisis del Petróleo, en 1979, el sector industrial pudo volverse rápidamente competitivo, lo que contribuyó en gran medida a mantener al país estable económicamente. Sus estandartes fueron las industrias del automóvil, informática y electrodoméstica, orientadas a un consumo privado y con un rápido ciclo de renovación. Con ello, dieron sostenibilidad a la demanda de sus principales productos y desarrollaron un sistema para incorporarles mejoras constantes.

Bibliografía

Banco Mundial (2020). *PIB per cápita (US\$ a precios actuales) 2019*. Datos sobre las cuentas nacionales del Banco Mundial y archivos de datos sobre cuentas nacionales de la OCDE, recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?locations=JP>

Blanco, Mónica, Sergio Guerra, Paula Villalpando y Jorge Castillo (2010). *The evolution of the automobile industry in Japan, growth of the Japanese automobile enterprises and their impact in the Japanese economy*. Innovaciones de negocios 7(1): 001 -024, 2010 © 2010 UANL, Impreso en México.

Capilla Torres, Sara (2015). *Videojuegos y localización: análisis de la industria en Japón y en España*. Trabajo de fin de Magister en Asia Oriental-Estudios Japoneses, Universidad de Salamanca 2014.

Collantes, Fernando (2015). *El milagro japonés y el desarrollo del Lejano Oriente*. Recuperado de: <https://docplayer.es/1201614-El-milagro-japones-y-el-desarrollo-del-lejano-orient.html>

Correa, Francisco (2017). *Desarrollo económico de Japón: De la génesis al llamado milagro económico*, SMC University (Suiza).

Lara A., Jaso M. y Vaca L. (1996). *Japón: globalización y cambio tecnológico en la eléctrica de consumo*. COMEXT, Vol.46 ,795-807.

Lobos, José Antonio (2014). *El Milagro Japonés*. Trabajo de fin de Grado. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Sevilla.

McCall, Frances Rosenbluth and Michael F. (2010), *Japan's Postwar Political Economy*. Japan Political Change and Economic Restructuring. New Jersey. Princeton University Press.

Ohno, Kenichi (2006). *The Economic Development of Japan The Path Traveled by Japan as a Developing Country*. Tokyo. GRIPS Development Forum, Yuhikaku Publishing Co. Ltd.

Pagano, Ugo (1996). *La transición y la especiación del modelo japonés*. Departamento de Economía Política. Universidad de Siena.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD (2019). *Informe sobre Desarrollo Humano 2019. Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del Desarrollo Humano en el siglo XXI*, 2019. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. 1 UN Plaza, Nueva York, NY 10017, Estados Unidos.

Pelegrín Solé, A (2008). *Evolución histórica de la economía japonesa: del siglo XIX a la crisis actual*. Recuperado de: http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/5301/1/HISTORIA_ECON_japon.pdf

Rincón, Elita, José Rincón y Careli Baralt (2014). *La innovación y el cambio tecnológico desde la perspectiva de la mesoeconomía*. Venezuela. Universidad del Zulia.

Rodríguez Asien, Ernesché (2012). *Crecimiento Económico, crisis y reformas en Japón en las dos últimas décadas*". Tesis. Universidad de la Habana centro de investigaciones de Economía Internacional, 2012.

Rodríguez Asien, Ernesché (2015). *El Crecimiento Económico Japonés, su modelo de desarrollo y su revolución tecnológica*. Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón. Servicios Académicos Intercontinentales. SL, Vol. 7.
Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/japon/23/index.htm>

Shoji, Nishijima (2009). *Desarrollo Económico y Política Industrial de Japón: Implicaciones para países en desarrollo*". Instituto de Investigación para Economía y Administración (RIEB) Universidad de Kobe.

Takahiro Fujimoto and Frank Baldwin (2005). *Manufacturing in Japan: Factories and National Policy*. "Japan: The Precarious Future. Frank Baldwin, Anne Allison" (eds.). New York. New York University Press.

Takatoshi Ito and David E. Weinstein (1996). *Japan and the Asian Economies: A "Miracle" in Transition*. Brookings Papers on Economic Activity. Vol. 1996, No. 2 (1996), pp. 205- 272.

Van der Wee, Herman (1986). *El crecimiento económico como desafío para la política: los plateados años cincuenta y los dorados sesenta*. En: Prosperidad y crisis, 1945-1960. Barcelona. Edit. Critica Grijalbo.

Wallerstein, Immanuel (2005). *Análisis de sistemas-mundo: Una introducción*, México, Siglo XXI.

Zalduendo, Eduardo (2003). *El Desarrollo Tecnológico de Japón*. Buenos Aires, Boletín de Lecturas Sociales y Económicas, UCA, FCSE, Año 3, N°11.