

Capitalismo japonés, ¿modelo económico exitoso o extraño?

TAKU OKAY¹

Resumen

En la posguerra, la economía del Japón se recuperó milagrosamente. Durante los años setenta y ochenta, superando las dos crisis petroleras, Japón mantuvo un alto crecimiento económico, una competitividad potente y un bajo índice de inflación y desempleo en comparación con los países occidentales. Gracias a todo lo anterior, surgió una opinión mundial muy favorable respecto al llamado “capitalismo japonés”.

No obstante, el desplome de la *economía burbuja* en el inicio de los años noventa y su consecuente depresión económica han revelado los problemas estructurales del capitalismo japonés, asimismo indican la necesidad de la transformación del modelo económico, más cercano al anglosajón de los países occidentales que recuperaron sus economías difundiendo estrictamente el fundamentalismo del mercado.

No obstante lo anterior, el capitalismo japonés ha derivado de su propio desarrollo histórico, así como de su geografía, características raciales y costumbres, por lo cual es imposible alterar todo el sistema y cambiarlo por el otro.

Entonces, ¿qué es el capitalismo japonés que ha obtenido cierta evaluación positiva a nivel internacional? ¿Es un modelo económico factible de ser imitado por otros países? Es un sistema típico de Japón, pero ¿existe algún elemento que sirva a otras naciones? Desde este punto de vista, el presente trabajo abarca el capitalismo japonés y pretende aclarar sus rasgos característicos.

Introducción

La palabra “capitalismo” es un concepto para analizar la realidad de las sociedades y la ideología de la economía-sociedad surgida a partir de la Revolución francesa, el

1. Profesor-Investigador del Departamento de Estudios Regionales (INESER), CUCEA, Universidad de Guadalajara. Miembro del Cuerpo Académico “Estudios sobre la pyme”. Miembro del Programa de Estudios México-Japón. Correo electrónico: taku213@cucea.udg.mx.

avance de la revolución industrial y la nueva pobreza (miseria proveniente de la sociedad), así como el sistema de la producción en masa aparecido entre los siglos xviii y xix. Dicho término empezó a utilizarse a mediados del siglo xix en Inglaterra, y según la definición del economista Karl Marx, en su obra *Teoría del capital*, se considera como “modalidad de producción en la que los medios de producción se concentran en las manos de los pocos capitalistas mientras existen grandes masas de trabajadores que únicamente pueden vender su fuerza laboral para sobrevivir”.

Ahora bien, actualmente la mayoría de los países llamados *avanzados* han adoptando el capitalismo (forma capitalista modificada)² cuyos protagonistas son las empresas o sus actividades económicas. El presente trabajo tiene como objeto de investigación el capitalismo japonés, el cual había sido considerado como ejemplo a seguir para otros países, especialmente de Asia. No obstante, es un hecho que el sistema económico de un país no puede transferirse a otros como si fuera una mercancía en el comercio exterior, ya que es un fenómeno social —inclusive cultural— de la sociedad del mismo; es decir, necesariamente existen diferencias de circunstancias. No obstante, estudiar tales diferencias parece tener un significado importante, especialmente para los países en desarrollo, ya que como lo menciona el doctor José Valenzuela Feijóo: “Por el impacto que el centro tiene en la periferia, si no entendemos lo que sucede en el centro, poco o nada entenderemos sobre lo que sucede en la periferia” (Valenzuela, 2003: 15). En otras palabras, en la actualidad mundial en que se ha difundido la globalización económica, la economía de un país afecta la de otro, y para analizar éste, es indispensable que se comprenda la economía del primero, es decir, “el entender el curso que sigue la economía en los países centrales es imprescindible para entender lo que sucede —y sucederá— en nuestras economías” (Valenzuela, 2003).

Japón es todavía la segunda potencia económica del mundo. En 2004 Japón concertó un acuerdo económico con México, pero después de la caída de la *economía burbuja* su economía está estancada, el descenso en su poder adquisitivo y capacidad de inversión afecta necesariamente a México. En este sentido, el presente artículo abarca la economía japonesa, y especialmente tiene por objeto analizar qué tipo de modelo económico se ha establecido, en otras palabras: qué clase de políticas económicas o fenómenos socio-económicos se han observado mediante los cuales se intenta aclarar el *capitalismo japonés*, especialmente enfocado a la estructura empresarial.

2. La revolución Francesa —ocurrida alrededor de la aparición del capitalismo—, por ejemplo, generó varios problemas jurídicos. Es decir, a nombre del “Laissez-Faire” se reconoció la *autonomía* (libertad del contrato) mediante la cual se suscitó la explotación de los trabajadores por parte de los patrones. Además, el capitalismo dio origen al movimiento de invasión imperialista a otros países, en busca de nuevos mercados. Contra el capitalismo surgió el movimiento comunista, que intentaba resolver los problemas generados por el capitalismo y pretendía crear una sociedad donde los trabajadores fueran protagonistas, prescindiendo de las grandes empresas y los capitalistas. No obstante, se demostró que fue un sueño pensar que podría cambiarse la sociedad si los trabajadores tuvieran el poder. La desintegración de la Unión Soviética y la caída del muro de Berlín han sido considerados como emblemas del triunfo capitalista a finales del siglo xx. Véase Ellman y Kontorovitch (1992) y Aslund (2002).

El orden del análisis es el siguiente: primero se abordará la estructura industrial de Japón; segundo, se clarificarán los elementos del capitalismo japonés, y por último, concluiré recapitulando lo revisado en el presente trabajo.

Estructura industrial de Japón

Existen varios estudios sobre el desarrollo histórico de la economía japonesa (Gamota, 1992; Nishikawa, 1996; Kohama y Watabe, 1996; Yamada, 2000). Por razones de espacio, aquí se abordará el movimiento económico de Japón³ a partir de los años ochenta.⁴ Con el arribo de la década de 1980, se logró el yen fuerte frente al dólar en el mercado de intercambio para resolver el estancamiento económico de los Estados Unidos y el superávit comercial de Japón. Al principio, se estimaba que un yen caro afectaría la economía japonesa; no obstante, Japón tuvo éxito en la exportación y obtuvo un gran superávit de la balanza internacional, mientras dentro de su territorio, el gobierno promovió la expansión de la demanda doméstica adoptando la política del bajo interés para evitar el posible estancamiento por el alto costo del yen. Así apareció la *economía burbuja*, sostenida por el consumo alcista a partir de 1986.

-
3. El PIB de Japón en 2007 fue de 4569,031 billones de dólares y el PIB per cápita llegó a ser de 34,188 dólares (cifra obtenida de la página Web del IMF, *Report for Selected Countries and Subjects*, disponible en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/data/>, fecha de consulta: 28 de febrero de 2008). El superávit comercial fue de 63,258 millones de dólares en 2006 (cifra obtenida de la página Web de Jetro, *Estadística de la balanza internacional de comercio e inversión*, disponible en: <http://www.jetro.go.jp/jpn/stats/bop/>, fecha de consulta: 28 de febrero de 2008). Japón es una isla pequeña cuyo territorio es de 377,780 km², lo cual ocupa solamente 0.3% de la superficie total del mundo; 73% de su territorio está cubierto por montañas y carece de recursos naturales. Por lo tanto, se ha desarrollado en Japón el comercio de procesamiento por importación de recursos y materiales, así como la exportación de las mercancías (Inkster, 2001: 142). Además, se han activado las compañías que efectúan el comercio intermediario de productos y mercancías, las cuales han extendido sus actividades hacia América Latina (Elena, 1995: 182 y ss). La población de Japón asciende a 1,27 millones de habitantes, décimo lugar del mundo.
 4. El gobierno japonés introdujo, a partir de 1946, el “sistema prioritario de producción” mediante el cual repartía los recursos y las materias limitados entre las industrias estratégicas para recuperar la economía rápidamente (Yamada, 2000: 35y ss.). Después, el gobierno seguía realizando diversos intentos para la racionalización de las industrias, no obstante, a diferencia del sistema prioritario de producción, ponía atención en beneficiar selectivamente a ciertas empresas que mostraran la mejor competitividad tecnológica (Nishikawa, 1996: 27y ss.). En la segunda mitad de los años cincuenta, algunas industrias, como la automovilística, que eran objeto de las políticas de promoción ya habían alcanzado la independencia como industrias de alta rentabilidad y sin haber recibido ningún apoyo público. Además, para la renovación de ciertas industrias tanto la automovilística como del sector de equipos electrónicos pesados, se realizaba la política protectora de las industrias interiores mediante la restricción de la importación, mientras se promovía la transferencia de tecnología de los países extranjeros (Kohama y Watanabe, 1996: 40 y ss.). Japón consiguió la recuperación económica y entró en la etapa de alto crecimiento a partir de los años sesenta. Por los dos *oil shock* en la década de 1970, la economía japonesa transitó hacia la etapa de bajo crecimiento. A pesar de ello, Japón superó esa dificultad gracias al ahorro de energía y la innovación tecnológica; las empresas japonesas avanzaron en la competitividad internacional, especialmente las maquinarias se convirtieron en los productos principales de exportación debido al desarrollo de la tecnología eléctrica (Gamota, 1992: 21 y ss.).

Dicha economía no tenía sustento, literalmente: la caída súbita del precio de acciones y de los bienes inmobiliarios después de 1990 fue el resultado de que los precios no se correspondieran con la economía real. Por el fracaso de la economía burbuja, Japón entró en una “recesión estructural”, es decir, una recesión que no se rige por ningún tipo de ciclo económico. Los problemas económicos después de la caída⁵ provinieron de la pasividad del gobierno, que no había implementado políticas económicas graduales, en forma debida, cuando la etapa de la economía burbuja. La peor situación surgió a partir de 1999: la *deflación*.

A raíz de la derrota en la II Guerra Mundial, se acabaron las políticas de expansión territorial del Japón. Bajo la dirección de los Estados Unidos, virtualmente renunció a la guerra e intentó establecerse como un país libre, democrático y pacífico, con vistas a la reconstrucción de su economía. Simultáneamente a dicho viraje político, la estructura industrial de Japón ha cambiado en forma drástica durante los últimos sesenta años. La ocupación de la industria primaria ha disminuido desde la posguerra, llegando a ser de 1.3% del PIB en 2000. En cambio, la industria secundaria —centrada en la producción industrial, como la química pesada— creció radicalmente en la etapa de gran desarrollo económico de los años sesenta, y en 1970 alcanzó 43.1% del PIB. A consecuencia de los choques petroleros de los años setenta, la industria secundaria disminuyó su participación, la cual llegó a ser de 27.9% en 2000.⁶ En cambio, el sector terciario creció drásticamente en los años ochenta.⁷ Gracias a la innovación tecnológica en nuevos negocios relacionados con la tecnología de computación, biología y medio ambiente, además del aumento radical de la tercera generación en la sociedad

-
5. Los problemas de tal recesión provienen, primero, de que no se ha avanzado en la desregulación, a comparación de los países occidentales, y segundo, que tampoco se ha resuelto la eliminación de los créditos incobrables por las instituciones financieras, y por último, las finanzas del país. En cuanto al primer problema, el equilibrio entre oferta y demanda se ha alterado a causa de la regulación excesiva por parte del gobierno, por ejemplo, teniendo en consideración la desregulación financiera llamada *Big Bang* que ocurrió en Inglaterra en 1986, la de Japón apenas se estableció en 2005, es decir, la desregulación financiera del país ha sido muy lenta. Acerca del segundo problema, las instituciones financieras están enfocadas en recuperar sus créditos fallidos, por lo que el financiamiento no llega al pueblo. Respecto al tercer problema, mientras está estancada la economía y existe la tendencia de la disminución de la población infantil, el gobierno ha reincidido en el aumento del gasto público para recuperar la economía, por lo que se está incrementando el déficit financiero nacional y, además, se discute el aumento del impuesto sobre el consumo (correspondiente al IVA en México), entre las principales causas por las que ha descendido el consumo (Matsubara, 2003: 27-28).
 6. Según datos de Japan for sustainability: *Información básica de Japón*, disponible en: <http://www.japanfs.org/ja/japan/industry.html>. Fecha de consulta: 28 de febrero de 2008).
 7. Las empresas están perdiendo el potencial de decidir el precio en medio de la competencia drástica producto de la globalización y el avance de la IT, lo cual es una de las causas de la tendencia a la deflación. Ante este hecho, es preciso que las empresas consigan diferenciar sus productos o servicios de los otros. Para ello, necesitan utilizar bienes tanto de propiedad intelectual y personales como el proceso orgánico adecuado, los cuales se denominan *patrimonios intangibles*; actualmente, la inversión empresarial se ha realizado, en su mayor parte, en dichos patrimonios así como en el *know-how*, ideas, tecnologías y marca comercial, en vez de los equipos de producción (bienes físicos). Ministerio de Economía e Industria de Japón, *Libro blanco de la industria y comercio 2004 (Base de datos del libro blanco en Web)*, capítulo 1, sección 1, disponible en: <http://www.meti.go.jp/hakusho/tsusyo/soron/H16/02-01-00-00.html#CLAUSE1>. Fecha de consulta: 28 de febrero de 2008.

japonesa, la industria de varios tipos de servicios se está expandiendo paulatinamente. En 2000, el sector terciario ocupó 70.7% del PIB, la mayor cifra en su historia. Esta tendencia se ha reflejado en el número de trabajadores dedicados a cada industria, como lo muestra el cuadro 1.

Cuadro 1
Número de trabajadores según industrias

	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Industria primaria (agrícola, pesca)	577	509	451	367	326	282
Industria secundaria (minas, construcción, producción)	1,926	1,992	2,099	2,125	1,979	1,713
Industria terciaria (luz, gas, agua, comunicación, ventas, financiera, inmobiliaria, servicios, servicios públicos)	3,020 (1,001)*	3,283 (1,173)	3,669 (1,394)	3,940 (1,566)	4,103 (1,718)	4,285 (1,804)
Total	5,536	5,807	6,249	6,457	6,446	6,356

Cifra del área de Servicios en 10 mil unidades.

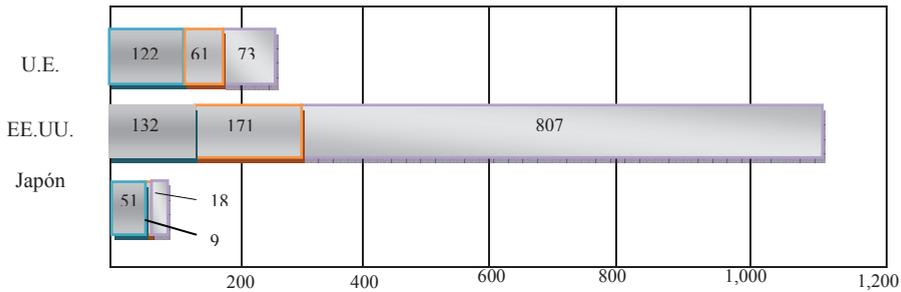
Fuente: elaboración propia con el dato de la Dirección de Estadísticas del Ministerio Interior de Japón: Informe(s) de la fuerza laboral

Fuerza laboral y la remuneración de administradores

La estructura industrial, a la que se hace referencia anteriormente, se ha sostenido por la costumbre del empleo, es decir, el “sistema de administración al estilo japonés” en el que se estableció el “régimen de empleo de por vida” y el “salario por antigüedad” por el cual los trabajadores japoneses podían ofrecer fuerza laboral estable. A nivel mundial, los japoneses eran las “personas centradas en la empresa”, “abejas trabajadoras” y “animales económicos”. La totalidad de los empleados en Japón llegó (octubre de 2007) a 64 millones personas (masculino: 37.5 millones, femenino: 26.5 millones). Entre éstos, la proporción de los empleados que se dedicaban a la industria primaria ocupaba 10.4% de la totalidad en 1980, misma que disminuyó a 4.4% en 2005. En cambio, a partir de los años ochenta, se ha incrementado el número de personas que se dedican a la industria terciaria, las cuales ocuparon 66% de la totalidad en 2005. Entre ellas, el aumento de empleados en el área de servicio es notable: ocupaban unos 17.2 millones personas en 2000, y como nos permite constatar la figura 1, unos 20 millones personas se ubicaban en la misma industria hasta 2007, que es el doble de la cifra de 1980 (10 millones personas).

Una de las características de la administración empresarial de Japón se observa en el aspecto de la remuneración de los directores de empresas. La remuneración de los directores de la empresa en Japón es muy baja en comparación con la de los países occidentales. Por ejemplo, según una investigación, los emolumentos de los presidentes de las principales empresas japonesas alcanzan apenas una tercera de los de los

Figura 1
Comparación de emolumentos de los directores (CEO) de UE, EU



Unidad: millones de yenes.

Fuente: Comité de Infraestructura del Sistema y Transparencia, directriz de la remuneración de los directores.

países europeos y una décima de los de Estados Unidos (véase la figura 1). El régimen de la remuneración de los directores, hasta la fecha, se ha basado en el crecimiento continuo de la empresa y el régimen del empleo de por vida, por lo tanto, era un sistema en línea extensiva del salario de los empleados. Generalmente, después de que reciben el salario y la pensión de jubilación, los empleados se volvían directores y recibirán una remuneración un poco mayor al salario de los empleados de mayor rango. En la mayoría de las empresas, la remuneración de los directores aumenta conforme sea el ascenso del puesto. Se afirma por ello que el régimen de emolumentos de los directores se está quebrando por haber considerado excesivamente a varios interesados, incluso la envidia de parte de la “sociedad japonesa” y las políticas que trataban de disminuir las diferencias de salarios entre directores y empleados normales (Comité de Infraestructura del Sistema y Transparencia, 2005: 5).⁸

Capitalismo japonés

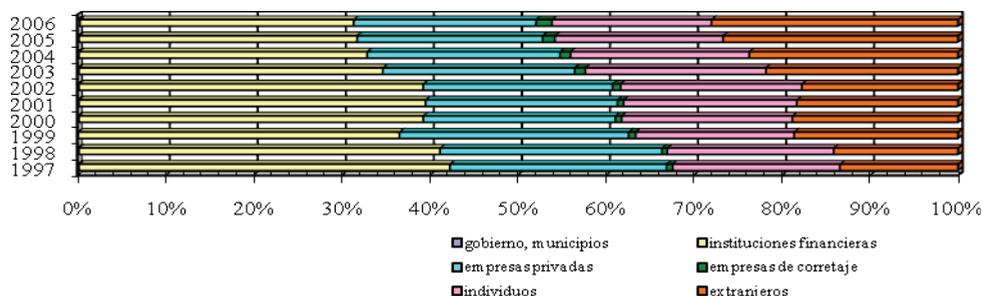
El marco actual del capitalismo japonés se construyó en la posguerra. Luego de su derrota y bajo la ocupación de los Estados Unidos, Japón se comprometió a realizar varios cambios: una reforma agrícola, de educación, protección de sindicatos, renuncia a la fuerza militar y desmantelamiento de las camarillas capitalistas (*Zaibatsu*) (Eli, 1991: 2 y ss.). Estos cambios radicales fueron la base del desarrollo económico del Japón actual. A continuación observaremos los rasgos típicos del capitalismo japonés.

8. También se indica que sería necesario reconsiderar el régimen de la remuneración a los profesionales de administración empresarial en lo futuro, para mejorar el valor de la empresa a mediano-largo plazo pero teniendo en consideración la “buena costumbre” japonesa que da prioridad a los empleados.

Titularidad cruzada de acciones. Capitalismo controlado por personas morales

En 2006 existían unos 39 millones de accionistas individuales de las compañías listadas en las bolsas de valores, los cuales ocupaban 90% de la totalidad de accionistas. Sin embargo, como se indica en la figura 2, la cantidad de las acciones que poseen los accionistas individuales en su conjunto apenas alcanzan a 18.1% de la totalidad (cifra del mismo año). Contra este hecho, la suma de la tenencia de las acciones por las instituciones financieras (31.1%), las sociedades (20.7%) y las empresas de corretaje (1.8%) llega a 53.6% de la totalidad. Es decir, *60% de las acciones de las grandes empresas de Japón pertenece a otras sociedades*.⁹

Figura 2
Proporción de tenencia de acciones



Fuente: Bolsas de Valores de Tokio, Osaka y Nagoya. Resultado de investigación sobre la difusión de acciones, 2006.

Una de las causas del fenómeno que consiste en que las acciones de las sociedades listadas de la bolsa de valores sean propiedad de las otras es el desarrollo de la *titularidad cruzada de las acciones* entre grupos empresariales.

Los grupos empresariales tienen sus propias agrupaciones, entre ellas conforman seis grandes grupos empresariales: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Sanwa, Fuyou (Fuji) y Daiichi-kangin (Mizuho).¹⁰ Estos seis grandes grupos empresariales están formados por varias empresas, así como por bancos, compañías de comercio, de producción y de servicios. Los miembros de los grupos empresariales poseen las acciones entre sí. Normalmente, un grupo es integrado por unas 20 a 50 empresas que en sí son grandes empresas y cuentan con sus propias sucursales (aportación de más de 50% del capital) y las empresas afiliadas (aportación de más de 10% del capital), las cuales llegan a

9. A pesar de ello, después del derrumbamiento de la economía burbuja mientras las instituciones financieras se apuran rescatar los créditos fallidos, ocurre que dejan de poseer las acciones y en cambio aumenta la tenencia por parte de los inversionistas extranjeros.
 10. Los primeros tres provienen de los conglomerados capitalistas (*Zaibatsu*), y los segundos tres se vinculan con las instituciones financieras.

ser unas 100 aproximadamente. En este caso también se forma un grupo empresarial, no obstante, a diferencia de los seis grandes grupos empresariales, su estructura es de pirámide: las empresas principales (centrales) están en el ápice. Los seis grandes grupos empresariales basan la titularidad cruzada de acciones entre sí, no obstante, respetan sus respectivas administraciones por lo que realizan una “liga ligera”, y por tanto no se controlan tanto entre ellos, a menos que la administración de alguno de los miembros esté en crisis. En cambio, en el grupo empresarial de tipo pirámide las empresas miembro realizan conjuntamente las actividades en el ámbito relacionado vertical-horizontalmente con las empresas principales (Kawamoto, 1992: 23).

En Japón, después de la explosión de la economía burbuja, se dio el problema sobre el estado financiero indistinto entre las empresas, inclusive entre las instituciones financieras, por lo cual empezó a discutirse el *Corporate Governance*. Al respecto, también se está discutiendo de quién es la empresa, es decir, se trata del problema de *la posesión y el control y/o la posesión y la gestión* de las empresas, lo cual muestra precisamente otra característica del capitalismo japonés.

En Japón, las acciones que poseían los *Zaibatsu* se liberaron en durante la posguerra. A través del mercado, 60% de las acciones de las sociedades se dejaron en manos del pueblo. Mientras, se suscitó una competencia intensiva entre las empresas. Japón se adhirió a la OCED en 1964, como parte de su recuperación económica: se le reconoció como un país avanzado. Su participación en la OCED, sin embargo, había sido condicionada a la liberación del capital. Por lo tanto, se realizó paulatinamente la liberación del capital en la que varias empresas e industrias, como las automovilísticas, tenían la preocupación de que “las compañías podrían ser absorbidas por los Estados Unidos”. De ahí que las empresas japonesas (especialmente las grandes empresas) empezaran a adquirir entre sí sus acciones, para convertirse en accionistas estables.

Nacimiento de la titularidad cruzada de acciones

Este fenómeno fue causado por el establecimiento erróneo del régimen jurídico. Japón, por la imposición de los Estados Unidos, fuerza militar ocupante, promulgó la Ley Antimonopolio en 1947, poco después de la terminación de la guerra; en dicha ley se prohibió la adquisición de las acciones por empresas. No obstante, el fenómeno se fue reconociendo en varias reformas que se hicieron a dicha ley a partir de 1949; es decir, se estableció la traba legal para realizar la titularidad cruzada de acciones, por lo cual se estableció la condición legal preliminar de dicha titularidad hasta en los años sesenta.¹¹ Actualmente, como se muestra en la figura 2, 60% de las acciones de las grandes empresas eran propiedad de personas morales, y el resto de accionistas

11. La prohibición de las *Holding companies* introducida en la Ley Antimonopolio para destruir a las camarillas capitalistas en la posguerra se suprimió en la reforma de dicha ley en 1997, en un intento de salir del estancamiento económico resultante de la quiebra de la economía burbuja; se pretendía reorganizar las empresas mediante la fusión y adquisición a través de dichas *Holding companies*.

individuales. Ahí está el capitalismo típico de Japón, en este fenómeno que nunca se ve en otros países.

La mayor característica del régimen de sociedad anónima, que forman las llamadas grandes empresas, radica en que facilita la acumulación del capital externo a corto plazo expidiendo las acciones; el elemento clave es la expedición “real” de acciones con el valor igual y enajenables, además de la existencia del concepto legal de la responsabilidad limitada.¹²

Fue en Alemania, durante la etapa imperialista, cuando comenzó a desarrollarse la sociedad anónima. En aquella época pocos accionistas mayores administraban sus empresas, reclutando el capital entre los capitalistas menores en dicho país. La nueva forma administrativa de las sociedades anónimas nació en los Estados Unidos a partir de los años veinte. Los grandes accionistas no participaban en la administración sino que encargaban a los administradores que tuvieran la mayor capacidad de la gestión, lo cual llegó a desarrollarse como el estilo norteamericano de la administración de empresas. Así, en las sociedades anónimas clásicas en Alemania, los administradores-accionistas dominantes gestionaban la empresa reclutando el capital de accionistas pequeños, por lo tanto la “posesión y control” y la “posesión y la gestión” estaban acordados. En el estilo norteamericano, los accionistas dominantes no realizaban la administración de empresas, conservan el control al encargarla a los administradores capaces, por lo tanto, la posesión y la gestión están separadas, pero la posesión y el control están concordados. Además, los accionistas pequeños requieren dividendos altos, a los que se han incorporado las ganancias por compraventa de acciones (*capital gain*) a medida en que se desarrollaba el mercado de valores (Tanaka, 1996: 5 y ss.).

Interpretando así, el estilo alemán y el norteamericano difieren en el punto de que la posesión y la gestión están separadas. En el capitalismo japonés sucede un fenómeno diferente a los dos casos anteriores. Es decir, tanto en Alemania como en Estados Unidos los “accionistas” corresponden, finalmente, a los individuos; en Japón los accionistas principales no son individuos, sino personas morales. Además, la relación entre empresas a través de la titularidad cruzada de acciones no provoca tensión por el control recíproco, sino que forma una relación “tibia”. Por lo tanto, ni “la posesión y el control” ni “la posesión y la gestión” están concordados, y ocurre una situación en que las empresas interesadas están de acuerdo obtener dividendos estables (bajos) ya que sería problemático si una empresa relacionada requiriera dividendos altos, porque en este caso otras empresas exigirían lo mismo. En esta situación, los accionistas individuales, que forman un grupo relativamente pequeño, ya no pueden esperar dividendos altos y se convierten en agiotistas que sólo buscan las ganancias por compra venta (*capital gain*). Lo peor es que no hay mucha circulación de acciones en el mercado a causa de la titularidad cruzada de acciones, por lo que la

12. Teniendo en consideración esta característica, se dio el origen de la sociedad anónima en Italia, Holanda e Inglaterra en donde se desarrollaba el mercantilismo, no obstante, no existía el derecho mercantil ni la expedición “constante” de las acciones por lo que se considera como pre-historia del desarrollo de la sociedad anónima (Osumi [1953: p.17 et seq]).

oferta se ve limitada por la demanda y el precio de acciones tiende a dispararse; los accionistas pequeños ya no son inversionistas sino, como se indicó, especuladores a los que sólo les interesa comprar las acciones y venderlas, pero no realizar ni el control ni la gestión de las sociedades.

Tal titularidad cruzada de acciones puede provocar un mercado cerrado y una distorsión en el mercado de valores. No obstante, la estructura económico-social japonesa que contiene tal característica está arraigada profundamente, además, al mencionar la relación entre empresas y fuerza laboral desde el punto de vista de la titularidad cruzada de acciones, puede señalarse lo siguiente: debido a la destrucción de las camarillas capitalistas después de la II Guerra Mundial, los verdaderos capitalistas fueron exterminados. Como no existía la clase capitalista, la “autorización” a los administradores ha llegado a realizarse por los empleados pero no por los capitalistas, al contrario de lo que sucede en los Estados Unidos. Es decir, la selección de los directores de la empresa se da dentro de la misma, por lo que se afirma que hay una situación llamada “soberanía de los empleados” (Kawamoto, 1992: 26). De ahí que los sindicatos estén muy interesados en el mantenimiento del empleo, y si es necesario, se abstienen de reclamar la mejora de salario. Además, la diferencia de la remuneración entre los directores y los empleados no es excesiva. Puede decirse que esto proviene de la “soberanía de los empleados”, por lo que los representantes de las empresas también están interesados por mantener el empleo. De esta forma puede afirmarse, en general, que se ha establecido una relación de confianza entre los patrones y los subordinados en las empresas japonesas.

Tal capitalismo controlado por personas morales (60% de las acciones de las grandes empresas son propiedad de personas morales) no “muere”. En caso de una empresa individual, la muerte del individuo significa la de la empresa en sí básicamente, y también, en el caso de las sociedades anónimas clásicas, la muerte de los mayores accionistas afecta a la empresa. Sin embargo, en el capitalismo controlado por personas morales no sucede lo que en los dos casos anteriores, porque no intervienen las personas físicas. Es decir, las empresas no se extinguirán en dicho capitalismo. Por este supuesto, nace la idea de que “la compañía es Dios”. Originalmente la empresa es una herramienta para producir frutos y ganancias, donde los empleados obtienen el salario como contra-valor de sus labores. En Japón, la empresa ha llegado a ser un ente más significativo para los empleados (Tanaka, 1996: 8).

Existencia del modelo empresarial Keiretsu (coalición de empresas)

Como se mencionó anteriormente, existen varios grupos empresariales en Japón, entre ellos, seis son los más influyentes; la cabeza cada uno de ellos cuenta con otras grandes empresas filiales, las cuales forman otro grupo empresarial llamado *Keiretsu*. Esta es una coalición de empresas e implica, en una alternativa, la relación o la liga vertical de las empresas y en la otra, la horizontal. La *Keiretsu* vertical no es un grupo empresarial cerrado donde las empresas principales están en el ápice y poseen todo el control, sino que es una relación empresarial sumamente dinámica en que existe

la competencia e inclusive la cooperación entre las empresas-miembros, y además, cada empresa miembro tiene sus propias empresas dependientes especializadas (normalmente son las pymes) y forman conjuntamente otro grupo empresarial llamado subcontratista (Aoki, 1990: 199 y ss.). Una de las características de la *Keiretsu* horizontal (los seis grandes grupos empresariales) es que los representantes (presidentes) forman una organización llamada reunión de presidentes (Eli, 1991: 8), la cual simplemente es una junta donde se intercambia información entre diversas empresas, por lo tanto este tipo de *Keiretsu* no afecta tan gravemente la relación de negocios.

Tal grupo empresarial ha sido objeto de crítica en los países del extranjero, así como en los Estados Unidos. Esta crítica proviene de la idea de que la relación *Keiretsu* suele impedir la inversión directa mientras que sus miembros prefieren negociar con otros en su liga, lo cual fortalece las actividades anti-competencia. La verdad es que sí existe la competencia y la cooperación, inclusive entre las empresas-miembros; además, dicha crítica omite referirse a la *Keiretsu* horizontal. Aunque el dato no sea muy reciente, según la investigación que realizó la Comisión Nacional de Competencia de Japón en 1996, en las transacciones dentro de los seis grandes grupos empresariales (la figura 2) el promedio de ventas mutuas fue de 6.44%, y las compras ascendieron a 7.47%. Estas cifras disminuyen año tras año.

Las empresas japonesas se confrontan, primero, por la gran competencia dentro del país. En esa ocasión, el criterio para seleccionar la contraparte de negocios es la credibilidad: que pueda ofrecer mercancías de alta calidad en forma estable y continua a largo plazo; son muy importantes los principios de racionalidad económica, así como el precio, calidad y fecha de entrega. Es llegar al “sistema industrial al estilo japonés basado en la coordinación íntima entre las empresas”, lo cual se refiere al “sistema industrial al estilo americano que pone importancia al mercado abierto”, y la industria que comprobó positivamente que aquél era superior a éste ha sido la automovilística japonesa (Kawamoto, 1992: 27).¹³

Como se mencionó anteriormente, un elemento importante para el desarrollo económico de Japón en la posguerra fue la difusión del régimen del empleo de por vida, mediante el cual se promovía el empleo estable. La formación de grupos empresariales sirvió para dicha difusión, es decir, en varios casos cuando las personas eran salían (o cambiaban de puesto) de las empresas superiores dentro de un grupo empresarial, se ubicaban en las afiliadas para establecer, así, firmemente el régimen del empleo de por vida. La formación de los grupos empresariales resultó servir al capitalismo japonés. A pesar de la crítica a la “cerrazón” de las transacciones dentro de los grupos empresariales japoneses formulada por los Estados Unidos mientras el poder de las empresas se fortalecía, la proporción de dichas transacciones no ha sido tan alta como para impedir la competencia, más bien ha sido clave para el sistema empresarial y laboral del Japón.

13. En la industria automovilística, que forma una *Keiretsu* vertical, sucede que una empresa automovilística realiza desarrollo conjunto de proyectos con varias empresas de producción de las partes, y viceversa.

Guía administrativa

En tal sistema empresarial, ¿cuál era el papel del gobierno? El Ministerio de Finanzas ha puesto en marcha varias políticas contra el sector financiero de Japón en la posguerra. A la política emprendida por dicho ministerio se le llamó “sistema de convoy”: el propio ministerio intervenía en las actividades de las instituciones financieras más activamente que en otras industrias para que dichas instituciones no quebraran y se estabilizaran. Esta intervención fue realizada a nombre de “guía administrativa” (Cervera, 1996: 31 y ss.; Okuno-Fujiwara, 2000: 513 y ss.; Inkster, 2001: 150 y ss.). Por esta razón se afirma, a veces irónicamente, que en Japón el gobierno ha administrado sustancialmente las economías locales y es por ello el país socialista de mayor éxito en el mundo. Así, uniéndose los ministerios relacionados que tienen el mayor poder y se encargan del manejo industrial, se han acumulado varias políticas industriales en Japón. Aparte de la intervención mencionada, las políticas de cada ministro suelen también realizarse en nombre de la “guía administrativa”, cuya definición es: “sugerencias, consejos u otros actos del órgano ejecutivo, dentro de su ámbito de función o competencia, que piden a personas determinadas ciertas acciones o inacciones con el propósito de realizar ciertos objetivos administrativos, y que no corresponden a ninguna pena” (frac. 6 del art. 2 de Ley de Procedimientos Administrativos). De esta manera, la guía administrativa básicamente no tiene coerción legal ni impone alguna restricción a los derechos humanos; a pesar de ello, en la práctica, por ejemplo, cuando un empresario recibía cierta regulación de la autoridad competente, solía obedecerla teniendo en consideración que habría surgido cierta dificultad para realizar sus actividades si dañara la relación con dicha autoridad al desobedecerla. No obstante, la corrupción entre el mundo industrial y las autoridades administrativas impedía, parcialmente, la incursión de empresas extranjeras al mercado japonés.

Aunque en la actualidad se experimente una disminución de la efectividad de esas medidas, las guías administrativas todavía son una herramienta política influyente (Matsushita y J. Schoenbaum, 1989: 33). Los empresarios japoneses, en general, piensan que deben respetar la directriz que expide el gobierno; aunque esté equivocada, el mundo industrial de Japón insiste en respetarla y evitar así el posible choque.¹⁴

14. Las razones podrían ser las siguientes: 1. Es una característica racial de Japón, los japoneses prefieren la armonía a la competencia. Esta tendencia proviene del medio ambiente del país —a lo cual me referí en otra sección—, por lo tanto podría decirse que tal característica está también difundida en el mundo industrial; 2. Podría citarse la confianza entre el gobierno y el mundo industrial o los japoneses en general. Después de la derrota en la II Guerra Mundial, el gobierno y el pueblo en conjunto se dirigían hacia la misma meta. Afortunadamente, en general, las políticas industriales del gobierno y los esfuerzos del pueblo produjeron frutos y consiguieron la recuperación y el desarrollo económico. Es decir, a diferencia de los países latinoamericanos, avanzó el ciclo de crecimiento económico favorablemente y ello favoreció que se estableciera la confianza entre el gobierno y el pueblo. Por lo tanto, podría afirmarse que el gobierno debe, desde luego, emprender políticas a favor del pueblo, y por su parte el pueblo debe responder a ellas.

Conclusión: crítica al capitalismo japonés y sus perspectivas

En cuanto al capitalismo japonés, existen varias evaluaciones —tanto positivas como negativas— en todos los aspectos. Mediante su presentación, concluiré lo que hemos observado:

En primer lugar, en los años ochenta surgió una crítica al sistema japonés simbolizado por la formación del *Keiretsu*, la cual limitaba la incursión de otras empresas extranjeras al mercado japonés, ello fue una equivocación (como ya se refirió). En segundo lugar, ha surgido la crítica dentro del país sobre el sistema económico existente, y en particular sobre el capitalismo japonés, mientras se prolongaba el estancamiento económico: apunta al agotamiento institucional después de la quiebra de la economía burbuja; por tanto, debe cambiarse por un sistema nuevo, introduciendo el “modelo anglosajón” que enarbola el fundamentalismo del mercado en la corriente actual de globalización económica (Tsuru, 2005).

A pesar de las críticas mencionadas, es un poco peligroso provocar la discusión sobre abandonar el sistema antiguo repentinamente, ya que el capitalismo japonés ha sido establecido en un contexto social-histórico, y el abandono completo o su modificación, finalmente, serán imposibles. Además, esta crítica que formula el hecho de que “el sistema existente es malo” no se limita al caso de Japón. Por ejemplo, los sistemas de los países asiáticos aplaudieron “el milagro de Asia” hasta que ocurrió la crisis económica, después se le criticó, señalándolo como un “capitalismo de palanca”. Lo mismo puede decirse del capitalismo estadounidense y sus escándalos empresariales, como el de Enron o el de World Com.

Entonces, ¿cuál será la perspectiva del capitalismo japonés? Respecto a la discusión relacionada con la globalización actual y la aceptación del “modelo anglosajón”, podemos mencionarse lo siguiente:

Primero, puede afirmarse que desde el punto de vista de la relatividad cultural, no debe promoverse la “identificación” o “estandarización” incluso bajo la profundización de la globalización, considerando la imposibilidad de que el sistema económico de un país conforme a su contexto social sea sustituido por un estilo diferente (anglosajón) (Miyamoto, 2002a: 21-22).

Segundo, el estándar de la administración de empresas es el producto de su avance histórico; en este sentido puede decirse que las empresas japonesas podrán competir en el mercado globalizado con tal de que mantengan sus propias características, por lo que no se necesita la introducción del estándar global sino de la “reforma” para fortalecer la competencia, lo cual será precisamente el tema para las empresas japonesas (Kagono, 2002: 131-132). Los administradores japoneses, relativamente independientes del mercado del capital a través del “formalismo” de las asambleas de accionistas, basado en la titularidad cruzada de acciones, actualmente se desempeñan en la lógica interior y han perdido la disciplina administrativa, uno de los problemas que debe solucionarse a través de una reforma. No obstante la recuperación del control por parte de los accionistas que solamente registran la mayor rentabilidad o la subida del precio de las acciones a corto plazo, actualmente no están garantizadas las

ganancias de las empresas o la efectividad del capital a largo plazo. Lo importante será disciplinar a los administradores para que procuren mejorar la efectividad del capital desde el punto de vista de largo plazo en la cuestión del control corporativo, lo cual coincide con la filosofía que tienen los japoneses en general de que el bienestar económico proveniente de los recursos económicos debe disfrutarse por varias generaciones, es decir lo que se denomina como la “visión de la titularidad en común” o de armonía (Miyamoto, 2002b: 100).

Además, deberá considerarse la costumbre del empleo de por vida de Japón. Esto proviene del hecho de que el gobierno, en la etapa de recuperación económica en la posguerra, procuraba establecer una sociedad de “igualdad”, la cual llevó al país a la efectividad sin provocar una situación anticompetitiva. Es decir, pudo crearse una circunstancia en que las empresas y sus empleados podían realizar sus actividades desde un punto de vista a largo plazo. Esta circunstancia debería continuarse, ya que en algunos países occidentales se ve una situación en que los empleados suelen concentrarse en sus propios logros para mantener sus empleos y resulta que no están interesados en la rentabilidad a largo plazo de las empresas (Inoki, 2002: 109).

Al reflexionar sobre el desarrollo histórico económico, Japón, sin importar el sentimiento del pueblo, tuvo que realizar reformas socio-económicas en la posguerra. El desmantelamiento de las camarillas capitalistas destruyó a los verdaderos capitalistas; no obstante, las empresas japonesas que vencieron en la competencia interior avanzaron en sus actividades hacia el mundo, dando como resultado que Japón se convirtiera en una de las economías más avanzadas en los años sesenta. Esto, en parte, proviene de la característica típica racial de los japoneses de realizar mayor esfuerzo; es decir, el pueblo japonés,¹⁵ desposeído de recursos naturales, se montó sobre el “trabajo” pesado, utilizando su inteligencia y bajo la dirección del gobierno que modificó flexiblemente las políticas económicas, recuperó y promovió la economía. De esta forma, el gobierno puso en marcha varias políticas industriales, las cuales tuvieron éxito para convertir un país agrícola en uno industrializado, mientras la fuerza laboral abundante pudo incorporarse al sector industrial. Además, el gobierno participó en la repartición de los recursos importados, limitándolos en forma adecuada, y promovió la industrialización, por lo cual las empresas privadas avanzaron respondiendo con su propia forma administrativa. En la sociedad competitiva llamada capitalismo es natural que existan diferencias entre ricos y pobres; sin embargo, el capitalismo japonés en la posguerra se propuso crear una sociedad de igualdad,¹⁶ lo que detonó la efectividad que promovió el desarrollo económico para todos.

15. En Japón, actualmente la natalidad está reduciéndose. México posee abundantes recursos naturales, además su población es joven (el promedio de la edad de Japón es 42 años; en México, 23 años). Teniendo en consideración todo esto, si México sigue capacitando con firmeza a los jóvenes, la posibilidad de un crecimiento económico similar a lo que ocurrió en Japón será muy alta.

16. En México se sabe bien la diferencia que hay entre la clase privilegiada y el pueblo; se estima que 45% de los mexicanos pertenece a la clase pobre. Los japoneses viven en una “sociedad de colusión”, casi todo el pueblo pertenece a la clase media. Según el índice “Igualdad de ingreso basada en el coeficiente Gini”, México tiene 54.6 (15° lugar) mientras Japón 38.1 (62° lugar). Información basada en *The 2007 world factbook en Web*, Central Intelligence Agency. Disponible en: <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>. Fecha de consulta: 30 de enero de 2008.

A pesar de todo, no se debe perder de vista que aunque el modelo japonés haya sido objeto de investigación en varios países del mundo porque consiguió milagrosamente la recuperación y el desarrollo económico en la posguerra, dicho modelo no puede aplicarse en cualquier país. Esta afirmación se confirma como cierta basándose en la realidad que prevalece en Japón actual, donde existe una opinión negativa respecto a la modificación del sistema existente. En este sentido, existen algunas esferas que deben considerarse y otras que no se ajustan a otros países. Pareciera que el capitalismo japonés —en ocasiones considerado como un modelo exitoso y en otras como extraño— pudiera ser un asunto que merezca consideración como un fenómeno susceptible de ocurrir en otros países, incluso México.

Bibliografía

- Aoki, Masahiko (1990), *La estructura de la economía japonesa*, FCE, México.
- Aslund, Anders (2002), *Building capitalism, the transformation of the former soviet bloc*, Cambridge University Press, EU.
- Central Intelligence Agency, *The 2007 World Factbook*, CIA, EU. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>. Fecha de consulta: 30 de enero de 2008.
- Cervera Aguirre, Manuel (1996), *Globalización japonesa: lecciones para América Latina. Política industrial, inversión extranjera y proyección económica en el Asia-Pacífico*, Siglo XXI, México.
- Comité de Infraestructura del Sistema y Transparencia (2005), *Directriz de la remuneración de los directores*, Asociación Japonesa de Directores, Japón.
- Elena Valenzuela, María y Augusto Varas (1995), *El creciente papel económico de Japón en Chile, Chile y Brasil. Desafíos de la cuenca del Pacífico, estudio estratégico de América Latina*, Fundación Alexandre Guzmán, Chile.
- Eli, Max (1991), *Japan Inc., Global Strategies of Japanese Trading Corporations*, McGraw-Hill, Reino Unido.
- Ellman, Michael y Vladimir Kontorovitch (1992), *The Disintegration of the Soviet Economic System*, Routledge, Gran Bretaña.
- Gamota, George (1992), *Technology assessment in the us-Japan context, Japans growing technological capability, implications for the us economy*, National Academy Press, Washington, DC.
- IMF (2006), Report for Selected Countries and Subjects. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/data/>. Fecha de consulta: 30 de enero de 2008.
- Inkster, Ian (2001), *Japanese industrialization, historical and cultural perspectives*, Routledge, Gran Bretaña.
- Inoki, Takenori (2002), *Coordinación del personal y la capacitación del experto desde el punto de vista de largo plazo. Significado de la economía del mercado y el capitalismo japonés*, Kansai Institute for Social and Economic Research, Japón.

- Jetro, Estadística de la balanza internacional de comercio e inversión. Disponible en: <http://www.jetro.go.jp/jpn/stats/bop/>.
- Kagono, Tadao (2002), *Administración empresarial de Japón en el futuro. Significado de la economía del mercado y el capitalismo japonés*, Kansai Institute for Social and Economic Research, Japón.
- Kawamoto, Ichiro (1992), *Derecho societario japonés*, Shoujiho-kenkyukai, Japón.
- Kohama, Hirohisa y Machiko Watanabe (1996), *50 años de la economía japonesa después de la segunda guerra mundial*, Nihon-Hyoron-sha, Japón.
- Matsubara, Satoru (2003), *Entender la economía japonesa en 90 páginas*, Sunmark, Japón.
- Matsushita, Mitsuo y Thomas J. Schoenbaum (1989), *Japanese International Trade and Investment Law*, University of Tokyo Press.
- Ministerio de Economía e Industria de Japón (2004), *Libro blanco de la industria y comercio 2004*. Disponible en: <http://www.meti.go.jp/hakusho/tsusyo/soron/H16/02-01-00-00.html#CLAUSE1>. Fecha de consulta: 30 de enero de 2008.
- Miyamoto, Mataro (2002a), *Economía del mercado y el capitalismo japonés. Significado de la economía del mercado y el capitalismo japonés*, Kansai Institute for Social and Economic Research, Japón.
- (2002b), *El capitalismo japonés y el control corporativo. Significado de la economía del mercado y el capitalismo japonés*, Kansai Institute for Social and Economic Research, Japón.
- Nishikawa, Shunsaku et al. (1996), *200 años de la economía japonesa*, Nihon-Hyoron-sha, Japón.
- Okuno-Fujiwara, Masahiro (2000, 1ª ed. en español), *Hacia un análisis institucional comparado de la relación gobierno-empresa. El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia Oriental. Análisis institucional comparado*, FCE, México.
- Osumi, Kenichiro (1953), *Trayectoria del derecho societario*, Yuhikaku, Japón.
- Tanaka, Shiro (1996), “Cambio de las sociedades anónimas y la actualidad del capitalismo”, *Revista del Instituto de Economía*, vol. 24, Instituto de Economía de la Universidad de Asia del Norte. Dicha tesis está disponible en la página web de la Miyagi Gakuin Womens University: <http://www.mgu.ac.jp/~stanaka/articles/houjinshihon.pdf>. Fecha de consulta: 30 de enero de 2008.
- Tsuru, Kotaro (2005), “¿Japón se está acercando al capitalismo americano?”, *ESP*, septiembre, Asociación del Plan Económico, Japón.
- Valenzuela Feijóo, José (2003), *Dos crisis: Japón y Estados Unidos*, Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- Yamada, Shinji (2000), *Se entiende la economía japonesa*, Toyo-keizai-shinpo-sha, Japón.

Otras fuentes

Dirección de Estadísticas del Ministerio del Interior de Japón. Disponible en: <http://www.stat.go.jp/>.