

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

00881
6
203

FACULTAD DE ECONOMIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

LA NUEVA ERA DEL CAPITALISMO. JAPON Y LOS ESTADOS UNIDOS EN LA
CUENCA DEL PACIFICO, 1945-2000

TESIS

PARA OPTAR POR EL GRADO DE DOCTOR EN ECONOMIA
PRESENTA

VICTOR M. LOPEZ VILLAFANE

ASESOR

DR. AMERICO SALDIVAR

MEXICO D.F

1993

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

LA NUEVA ERA DEL CAPITALISMO. JAPON Y LOS ESTADOS UNIDOS EN LA CUENCA DEL PACIFICO, 1945-2000

INDICE

PREFACIO
INTRODUCCION

CAPITULO 1: RECONSTRUCCION Y PERIODO DE RAPIDO CRECIMIENTO, 1945-1970.

- 1.1 El modelo de desarrollo japonés
- 1.2 Inversión y desarrollo industrial
- 1.3 Comercio Exterior
- 1.4 Trabajo y productividad
- 1.5 Desarrollo acelerado y absorción tecnológica

CAPITULO 2: CRISIS MUNDIAL Y RECONVERSION INDUSTRIAL DE JAPON, 1970-1990.

- 2.1 Crisis mundial y ajuste de la primera fase, 1970-1978
- 2.2 Desarrollo económico-social y nuevo patrón industrial, 1978-1990
- 2.3 Desafíos mundiales y remodelación de la política y la economía japonesa para el fin de siglo
- 2.4 Identidad tecnológica e industrial para el siglo XXI
- 2.5 La frontera tecnológica
- 2.6 Los nuevos mercados para el año 2000
- 2.7 La política económica de Japón

CAPITULO 3: EL CAPITALISMO EN LA CUENCA DEL PACIFICO.

- 3.1 Del Atlantico al Pacifico. Las transformaciones del capitalismo
- 3.2 El Estado promotor en la Cuenca del Pacifico
- 3.3 Desarrollo económico de la Cuenca del Pacifico
- 3.4 Patrón de industrialización en la Cuenca del Pacifico
- 3.5 Centro y periferia en la Cuenca del Pacifico
- 3.6 La Cuenca del Pacifico y América Latina
- 3.7 El Comercio en la Cuenca del Pacifico
- 3.8 México en la Cuenca del Pacifico

CAPITULO 4: JAPON Y ESTADOS UNIDOS EN LA CUENCA DEL PACIFICO:
ALIANZA Y COMPETENCIA.

- 4.1 Los fundamentos de la politica exterior de Estados Unidos hacia la Cuenca del Pacifico
- 4.2 Japon y Estados Unidos. Tendencias economicas recientes
- 4.3 Las transformaciones de la alianza politica
- 4.4 Relaciones comerciales
- 4.5 Relaciones financieras
- 4.6 Relaciones tecnologicas
- 4.7 La nueva politica comercial de los Estados Unidos
- 4.8 Los procesos de integracion en la Cuenca del Pacifico
- 4.9 El modelo de integracion en la Cuenca del Pacifico
- 4.10 Los retos y desafios de la reconversion de Estados Unidos

COMENTARIOS FINALES

NOTAS

ANEXO ESTADISTICO

BIBLIOGRAFIA

PREFACIO

Este trabajo es el resultado de años de investigación, durante los cuales recibí apoyos fundamentales para su culminación. De estos últimos destacan, la beca del Institute of Developing Economies de Tokio, de mayo de 1988 a marzo de 1989, que aunque otorgada para realizar una investigación comparada entre México y Japón, me sirvió para acumular mucha información sobre el desarrollo de Japón, las relaciones con los Estados Unidos y en general de la Cuenca del Pacífico. Posteriormente, me fue concedida la beca Fulbright para llevar a cabo el proyecto de investigación sobre el papel de los Estados Unidos en la formación del poder de la Cuenca del Pacífico, en el centro de estudios internacionales y del pacífico de la Universidad de California, San Diego, durante septiembre de 1991 a marzo de 1992. En esta estancia pude igualmente recabar información fundamental sobre éste y otros temas de la investigación en curso.

Entre 1990 y 1992, la Secretaría de Relaciones Exteriores me invitó a participar como miembro del Comité Consultivo México-Japón Siglo XXI. Dicha comisión se planteó el estudio de las relaciones bilaterales en el contexto global de la Cuenca del Pacífico, lo que me permitió tener acceso a información muy valiosa de toda la región, que de otra manera me hubiese tomado algún tiempo más hacerlo de manera individual.

Durante mi estancia en el Institute of Developing Economies, esta institución arregló varias visitas a empresas y fábricas japonesas, que me permitieron observar los grandes cambios

operados en ellas después de por lo menos una década de ajuste administrativo y tecnológico. En enero de 1991, nuevamente tuve la oportunidad de visitar una de las plantas de Nissan en Japón, gracias a una invitación del gobierno japonés. Todas estas visitas han tenido un valor incalculable en el desarrollo de esta investigación, pues me permitieron tener una visión más concreta de la forma de operar de la economía japonesa.

Muchos profesores e investigadores en Japón y en los Estados Unidos, me brindaron trabajos, artículos, etc. que pasaron a formar parte del acervo bibliográfico de esta investigación. En México, Américo Saldivar hizo observaciones valiosas a las versiones preliminares. También hicieron aportaciones de mucho peso, Michiko Tanska, Alejandro Álvarez Bajar, Lothar Knauth y Sergio de la Peña, con quienes me siento en deuda. Esta versión final, recoge muchas de sus observaciones y críticas, y en ese sentido la investigación lleva la huella del aporte colectivo.

Al Centro de Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, que por conducto de Lucrecia Lozano y Ruy Mauro Marini, me apoyo todo el tiempo para llevar adelante esta investigación, hasta su culminación. Finalmente a mi amigo Pedro Gonzalez Olivera por su apoyo logístico para la reproducción de este trabajo.

San Antonio Tecomitl, Milpa Alta, junio de 1993.

INTRODUCCION

Este trabajo describe un largo periplo económico. Empieza con la reconstrucción de Japón y termina planteando la declinación económica de los Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico. Incluso, analiza las posibilidades del tratado comercial en Norteamérica, como parte de este gran desplazamiento de los Estados Unidos. No se trata de historias inconexas, por el contrario, asumimos que existe una lógica estructural en todo este proceso.

En realidad el trabajo plantea una hipótesis simple que trata de desarrollarse a lo largo de todos los capítulos. Esta hipótesis central, se refiere a lo que Braudel ha llamado las formas migratorias del capitalismo, que pasa de un recipiente a otro y continuamente, -yo agregaría hasta ahora-, se transforma. Así, el capitalismo japonés, que es la matriz del capitalismo en la Cuenca del Pacífico, representa al nuevo capitalismo que florece en una de las partes más dinámicas de la economía mundial.

Pero el capitalismo resucita bajo nuevas formas. Hemos querido, también a lo largo del trabajo, enfatizar lo que es especialmente particular y relevante del capitalismo japonés, a diferencia del modelo de las clásicas economías de mercado que surgieron hasta ahora en diferentes regiones del mundo, pero especialmente en Europa y los Estados Unidos.

El trabajo está dividido en cuatro capítulos. El primero se refiere al período de rápido crecimiento y a lo que podría ser el modelo adoptado por la economía japonesa. Destacan de este

capitulo. la inversión intensa, sostenida y combinada entre el sector privado y el Estado, para impulsar la industria pesada y química, como el quid de la estrategia industrializadora. También el papel del comercio exterior, desterrando el mito de que las exportaciones fueron la guía del desarrollo. En el trabajo, aunque reconocemos el papel estratégico de las exportaciones, le damos una mayor consideración al papel del mercado interno, como el verdadero objetivo del desarrollo nacional japonés. Destacamos también el papel del trabajo, como factor clave para la gigantesca acumulación, a través de la estrategia de fraccionamiento del mercado laboral y diferenciación salarial, con gran reorganización de las tareas productivas, con el resultado de un constante incremento de la productividad, siempre por encima de los aumentos salariales. Terminamos el capítulo con el estudio de la masiva absorción tecnológica occidental, que también constituyó un factor fundamental para sostener tasas altas de crecimiento. Para el éxito de este modelo, fue crucial la política adoptada por los Estados Unidos de contención del comunismo y de su política militar en la región que significó el desarrollo de industrias ligadas a la guerra de Corea y Vietnam, (como la industria pesada japonesa) así como el apoyo comercial y financiero dado a Japón considerado como el eslabón débil de esta política, y en general a toda la región para edificar una muralla capitalista durante la guerra fría. En el capítulo tercero, pero sobre todo en el cuarto, se estudiará la política exterior de los Estados Unidos y su impacto en Japón y la Cuenca del Pacífico.

El segundo capítulo se refiere al gran ajuste que Japón realiza durante la crisis mundial de los setenta y ochenta de

gran transformación mundial. Resaltamos la importancia de la estrategia japonesa, de absorción interna de la crisis, a través de la política de "adelgazamiento administrativo" de las empresas, que emprenden un gran reajuste no sólo de los procesos productivos y tecnológicos, sino también reorganizativos para hacerlas más eficaces en la competencia mundial. Es un período fundamental para comprender el establecimiento firme de la economía japonesa como uno de los baluartes del capitalismo mundial. Las empresas aumentan su productividad y sus ganancias, lo que les va a permitir pasar a la segunda fase, de radical reestructuración industrial y tecnológica y prepararse para lo que llaman "los mercados del siglo XXI".

En el tercer capítulo pasamos revista a lo que consideramos son los elementos constitutivos del capitalismo en la era del Pacífico, en su contexto más general. El énfasis está puesto en el Estado "promotor" (developmental state), que se ha convertido prácticamente en una referencia común y corriente, cuando se analiza el capitalismo del Pacífico. Estos son Estados de tipo mercantilista opuestos al Estado liberal anglosajón, cuyos objetivos principales están puestos en el desarrollo económico y en la necesidad de crear y ganar mercados. Igualmente en este capítulo, estudiamos la nueva división regional del trabajo, así como los patrones de industrialización de "inducción" o cascada, en el que el impacto de los más desarrollados ha provocado, y seguirá provocando, un reajuste industrial, de inversión, comercio, etc. en los menos desarrollados y países atrasados de la región. Se estudia a la América Latina, como una región aliada

del "centro declinante" (la economía de los Estados Unidos), y como esto podría significar un factor de su futura inserción en la Cuenca del Pacífico. De México en particular destacamos la inversión japonesa en el Pacífico mexicano, no como un elemento para el incremento de la relación bilateral entre los dos países, sino como parte del crecimiento de su mercado interno y su integración a la economía de los Estados Unidos.

Finalmente en el último capítulo, planteamos la declinación de los Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico, en donde ha sido desplazado por la economía del Japón. El Tratado de Libre Comercio, es estudiado como una respuesta de los Estados Unidos a este grave deterioro de su hegemonía económica, y también como una estrategia para proteger mercados fundamentales, como el mexicano, de la voracidad de las economías del Pacífico, en especial de la japonesa. El capítulo está fuertemente orientado a destacar las relaciones entre la economía japonesa y la de Estados Unidos. En todas las relaciones de carácter económico destaca la supremacía del Japón, pero especialmente, en la continuidad de la reestructuración industrial y tecnológica, con todos sus concomitantes, mayor inversión en áreas productivas, balanza comercial favorable, y empresas que continúan siendo el eje de la transformación de toda la Cuenca del Pacífico. La hipótesis final, a manera de interrogación, y con la que cerramos el trabajo, es si los Estados Unidos, han empezado una nueva fase de declinación marcada por el hecho de convertirse ahora en un gran exportador, pero en medio de una gran crisis económica y manteniendo cada vez una mayor dependencia de economías como la japonesa, para el suministro de los bienes fundamentales.

CAPITULO 1 : RECONSTRUCCION Y PERIODO DE RAPIDO CRECIMIENTO, 1945-1970

EL MODELO DE DESARROLLO JAPONES

Durante este periodo, se dan en Japón, no sólo las tasas de crecimiento económico nunca antes alcanzadas por ningún país de la era moderna del capitalismo mundial, sino también una profunda transformación de su estructura económica y tecnológica, con una mayor predominancia de las industrias más avanzadas al final de este periodo, que luego en las décadas de los 70s y 80s serán los sectores líderes del Japón moderno. Japón transformò durante este periodo la movilización nacional para la guerra, en la movilización para el desarrollo económico.

Este periodo ha sido considerado en la historia económica de Japón, como de "alto crecimiento", que se inicia en 1955 y que concluye a principios de los 70s. Esta definición es tal vez engañosa, porque se funda básicamente en el parámetro del índice de crecimiento económico. Este periodo, está caracterizado por una acelerada e intensa formación de capital en la que la economía se amplifica en términos reales cinco veces entre 1952 y 1970; por una modificación radical del mercado de trabajo y la productividad de los trabajadores japoneses; Japón se convierte prácticamente en el lapso de 20 años en un país de trabajadores industriales; por el desarrollo sucesivo de sectores industriales estratégicos, que cuando agotan su ciclo son transformados en los nuevos sectores líderes de la economía; desde el desarrollo de la industria del carbón después de la derrota, hasta la promoción de

la industria electrónica a fines de esta etapa. Y en el centro de todo este desarrollo, la participación activa del Estado.

El profesor Chalmers Johnson, ha considerado que durante esta etapa se consolidó el "Estado promotor o desarrollista" japonés (developmental state), que a diferencia de los Estados occidentales, su principal objetivo es el desarrollo económico (1). Este sistema estatal consiste en una serie de elementos e instituciones que han equipado a Japón para el desarrollo económico acelerado. Este sistema está cruzado en su columna vertebral por la relación entre una burocracia estatal y el sector privado. Se trata de un tipo de corporativismo, que otros autores, han considerado, también para diferenciarlo del clásico modelo occidental, como trunco o incompleto, porque el sector obrero se encuentra fuera de este marco corporativo (2).

Esta relación fundamental entre la burocracia estatal y el sector privado, de la posguerra, ha sido la culminación del perfeccionamiento del control estatal y la cooperación con el sector privado en el contexto de la historia de las relaciones entre estos dos sectores (3). Los elementos que dan vida a esta relación son :

- 1) La formación y renovación de una elite burocrática representada por los individuos con el mejor talento administrativo posible, que el sistema pueda proveer.
- 2) Un sistema político en que la burocracia tiene suficiente campo de acción para lanzar iniciativas y poderlas operacionalizar efectivamente. Una relación de políticos, con dominio, y burócratas con control y autoridad.
- 3) Perfeccionamiento de los métodos de intervención estatal en la

economía, para conformar el mercado. Esta intervención a través de lo que se conoce como la "orientación administrativa".

4) Una organización burocrática piloto, que es el Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI en inglés) (4) .

Lo que es importante subrayar es que las instituciones que animan e impulsan este Estado promotor, han sido fruto de la innovación y la experiencia histórica japonesa. No han sido tomadas del exterior, y por lo tanto constituyen el verdadero y más poderoso activo político de Japón en la competencia mundial. Desde mi punto de vista, esta es la ventaja comparativa fundamental de Japón. El desarrollo capitalista se da a través de ciclos, compuestos en sus extremos por periodos de auge y recesión. En los últimos treinta o cuarenta años, Japón ha desarrollado una verdadera "tecnología del ajuste industrial", en el que la capacidad del Estado en conjunción con el sector privado, para enfrentar los periodos de crisis y las nuevas políticas de crecimiento y cambio industrial y tecnológico, han sido un factor clave en su superioridad frente a otras economías en el mundo capitalista.

Por ello, el carácter organizativo del capitalismo japonés resulta un factor clave en esta nueva era del capitalismo mundial. A través del desarrollo del capitalismo japonés y de otras economías de la Cuenca del Pacífico, se empieza a reconocer, que el liberalismo económico deja de ser una panacea para el crecimiento y desarrollo económico de un país. Ya desde hace tiempo, economistas como J.K. Galbraith habían señalado que una economía de libre mercado clásica, era incompatible con la

organización empresarial capitalista moderna (5). Actualmente en los Estados Unidos, la gran mayoría de los economistas ocupados del estudio de Japón, han llegado a similares conclusiones. Incluso se ha afirmado que en la forma de aplicar las medidas para promover el desarrollo, Japón provoca un gran reto a la ortodoxia económica, pues ha hecho prácticamente todo al revés o mal de acuerdo a estas teorías (6).

El capitalismo japonés es pues, diferente al europeo clásico o al capitalismo de Estados Unidos en su etapa de mayor florecimiento. En el japonés el desarrollo de los mercados se enfatiza como fuente de crecimiento, más que buscar la ganancia en ellos en el corto plazo. El papel primordial del gobierno es dar incentivos para promover el crecimiento económico a través del mercado. El capitalismo japonés elige la eficiencia que está dominada por consideraciones de crecimiento, y en relación a los efectos en el ritmo y dirección del cambio tecnológico. Con el caso japonés, se reafirma la vieja tesis de que hay diversas formas de organización del capitalismo, y que éste ahora presenta ventajas frente a otras formas, precisamente porque la forma de organización de su economía le rinde mayores frutos en el estadio actual de la competencia mundial en el que se encuentra el capitalismo de fines del siglo (7).

El japonés, es un capitalismo, apoyado en la tradición del cártel y acuerdos cercanos al cártel, de carácter formal e informal, más que en el predominio de los vendedores individuales en el mercado. La Ley antimonopolio, destinada a terminar con los poderosos conglomerados industriales y financieros japoneses (Zaibatsu), a quienes se había culpado de gran parte de los

motivos imperialistas de Japón, fue revisada y reformada en 1949 y 1953, permitiendo la modernización y reestructuración de las grandes empresas japonesas. Uno de los grandes cambios consistió en la separación del capital financiero, de la actividad corriente de estas empresas, lo que permitió la evolución de este sector, dentro de las nuevas estrategias de desarrollo de los sectores clasificados de estratégicos por el gobierno.

En la década de los 50s, el gobierno promovió la competencia entre las empresas, a fin de apoyar a las más eficientes. En la década de los 60s, en cambio promovió las fusiones y la cooperación entre los oligopolios. Por ejemplo, para 1950 había ya 70 acuerdos tipo cartel en minería, metalurgia, maquinaria, textiles, química, etc. (8). A este tránsito, se le conoce en la historia económica japonesa, como el paso de la etapa de la competencia entre oligopolios, a la etapa de la cooperación entre ellos.

Así pues, la característica sobresaliente de la reconstrucción económica en los 50s, consistió en la puesta en pie de los monopolios y el desarrollo de la competencia intensa. Un puñado de compañías tenían el control del mercado en la mayoría de las industrias y la competencia entre las empresas líderes en cada industria fue tan profunda, que se puede caracterizar a esta etapa como de "sobrecompetencia" (9).

En los 60s, las compañías líderes en sectores como acero, construcción de barcos, maquinaria eléctrica, petroquímica, fibras sintéticas, aumentaron su capacidad y se fusionaron para enfrentar la competencia internacional, haciendo esfuerzos

intensos para incrementar su participación en el mercado nacional y en los mercados mundiales. Parte de esta década, el gobierno la dedicó a realizar un ajuste, después del auge económico de 1958-61, conocido como el auge Iwato. Se trataba de crear un nuevo orden industrial, y las principales medidas consistieron en: a) concentración de capitales, b) fusiones de gran escala, c) integración vertical de grupos de empresas y d) reestructuración de las relaciones entre las grandes y pequeñas empresas (10).

En el año fiscal de 1963, 100 de las más grandes corporaciones no financieras japonesas controlaban el 53.2% de todo el capital corporativo desembolsado. Se formaron oligopolios en las principales industrias manufactureras y en esa década, por la liberalización comercial, ensancharon su tamaño y extinguieron la competencia entre ellas para así defenderse contra las corporaciones extranjeras. El papel de MITI fue clave ya que promovió la expansión de su capacidad y la escala de sus plantas, evitando la competencia excesiva y la incorporación de productores no deseados (11). Lo más importante, pues, fue la conformación de la estructura oligopólica colaboracionista, cuyo soporte principal fue la integración vertical del sistema empresarial japonés, el famoso Kigyō Keirintō (sistema de empresas afiliadas o pertenecientes a un grupo corporativo). Así se constituyeron los seis principales grupos corporativos de Japón, quienes agrupaban ya a las principales empresas, automotrices, electrónicas, etc. Estos seis grupos son: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuji, Dai-Ichi y Sanwa. Cada grupo cuenta también con una gran empresa comercializadora (12).

Otro rasgo fundamental de la reconstrucción, consistió en el

desarrollo del mercado interno, utilizando el capital japonés disponible, cada vez en mayores cantidades debido a las tasas altas de acumulación, como efecto del aumento del crecimiento y la productividad. Los mercados externos fueron estratégicamente muy importantes, pero la penetración a ellos fue concomitante al desarrollo y amplificación del mercado interno, es decir fue un complemento del total de las actividades desarrolladas por las empresas japonesas, y jugó un papel vital en términos de la obtención de las divisas necesarias para la importación de insumos claves para los sectores industriales estratégicos. Los incrementos en la exportación fueron logrados principalmente por el aumento y expansión del mercado interno, y el crecimiento rápido alimentado por la revolución del consumo de la población japonesa, el que se vió favorecido por reducciones en las tasas anuales impositivas individuales en correspondencia con el crecimiento económico, y la eliminación de impuestos al consumo. En este sentido, la expansión de la producción por la demanda interna, fue lo que principalmente condujo a las exportaciones y no a la inversa (13).

De las muy variadas formas para desarrollar el mercado interno, Japón eligió la plena utilización de sus capitales domésticos y limitó la inversión extranjera al mínimo. Lo primero explica el relativo enanismo de las inversiones japonesas en el mundo hasta el año de 1970, de 2% a 3% del total de sus activos corporativos. Lo segundo, también explica el papel tan reducido que la inversión extranjera ha desempeñado en el desarrollo del mercado interno del Japón. El control de la inversión extranjera

fue, junto con el control de las importaciones, lo que se consideró la parte defensiva de la estrategia de desarrollo. Se pensaba que Japón sólo podía competir contra las grandes economías, si primero lograba tener una economía fuerte, basada en un sistema mixto de libre empresa y proteccionismo táctico o condicionado al desempeño de las industrias que deseaba fortalecer. A pesar de oleadas liberalizadoras desde los 60s, el criterio de protección y defensa de las industrias claves reservadas para empresas japonesas, se mantuvo. Se puede decir que el gran desarrollo de la posguerra fue hecho virtualmente sin capital extranjero. Las principales razones para ello fueron un nacionalismo fuerte y el temor a ser dominados económicamente (14). Para 1972, la inversión extranjera en Japón fue calculada en 3 mil 400 millones de dólares, según el gobierno de los Estados Unidos. El gobierno japonés en cambio la calculó en ese mismo año entre mil millones y mil 600 millones de dólares. Además, en el año de 1969, las empresas que tenían alguna participación extranjera empleaban sólo al 0.5% de la fuerza de trabajo japonesa, y sólo el 1.2% de su fuerza laboral en la manufactura (15). Lo que sí promovió, fue la forma más sofisticada del capital extranjero, la compra de licencias y patentes tecnológicos para el desarrollo de sus industrias. En el tratamiento a la inversión extranjera, subyacía no sólo el temor de la dependencia económica, sino la falta de idoneidad entre las metas propuestas de un alto crecimiento, que la inversión extranjera no podía realizar (16).

Después de la reconstrucción inicial, el énfasis de la producción se puso en el desarrollo de los bienes de consumo

durables. Este sector creció a una tasa anual del 29% entre 1956 y 1963. Incluso, se caracteriza a este periodo, como de una verdadera revolución en el consumo de las familias japonesas, por la adquisición de una serie de nuevos artículos eléctricos que pasan a formar parte de su vida cotidiana (17). Volveremos a tratar el tema del mercado interno y el mercado externo, en el análisis del comercio exterior de Japón.

Japón mantuvo una tasa promedio de crecimiento del 8.8% entre 1953 y 1971, que fue mayor a la de todos los países más desarrollados. ¿Qué factores determinaron que este crecimiento fuera tan alto? En primer lugar, los ciclos económicos desde fines del siglo pasado demostraban una inherencia al crecimiento rápido en Japón. Desde la época Meiji, hasta los años 30s de este siglo, la tasa promedio de crecimiento había sido de más del 3%. De todos modos, la brecha con lo realizado en el periodo de alto crecimiento resulta grande. Quiere decir, que se dieron factores nuevos, que amplificaron esta inherencia histórica del desarrollo acelerado de Japón.

En primer lugar, la cantidad de capital colocado en las tareas del desarrollo fue enorme y sostenido, como veremos más adelante. Fue fundamentalmente privado, pero la inversión pública jugó un papel clave. Se trató de un verdadero "plan Marshall" a la japonesa. El financiamiento principal de la inversión se hizo en yenes, aunque la ayuda exterior fue importante, y provino de la acumulación anual que se agregaba al stock de capital de las empresas. Esta acumulación de capital se produjo como efecto de la concentración de los esfuerzos de la fuerza laboral japonesa

en los nuevos sectores industriales, y a las mejoras en el ámbito de las relaciones de trabajo, que aumentaron la productividad durante todo el periodo.

El otro gran factor, fue el de la absorción de tecnología occidental. Esta incorporación tecnológica constituyó una política muy cuidadosa y selectiva. Así como se habla en teoría económica de periodos de sustitución de importación de mercancías, Japón promovió una política de "sustitución de tecnología extranjera". El desarrollo tecnológico es principalmente un avance en la esfera del conocimiento de como mejorar los procesos productivos, por diversos medios. Japón seleccionó, adaptó y obtuvo grandes rendimientos de la tecnología importada, en la industrias pesada y química. Pero la política consistió en gastar el 50% en la importación de tecnología y el 50% en el desarrollo de nuevos campos tecnológicos.

La tasa promedio de crecimiento de este periodo fue superior en 4.6% al promedio de crecimiento de las 10 economías más desarrolladas del mundo. En un estudio clásico, que comparó el desarrollo japonés de esta época, se encontró que este país había tenido cambios altamente favorables en casi todos los determinantes básicos del crecimiento y prácticamente ninguno desfavorable (18).

Japón tuvo una contribución mayor (absoluta) para su tasa de crecimiento de cada uno de los factores, trabajo, capital y progreso tecnológico y de casi todos los componentes que a su vez integran estos factores. Esta brecha de 4.6% de diferencia se encuentra repartida de la siguiente manera: 0.9% por una mayor contribución de cambios en el empleo, horas de trabajo y la

distribución por edad y sexo del total de horas trabajadas; 1.2% de una mayor contribución del capital; 1.0% de una contribución mayor de la aplicación del nuevo conocimiento a la producción y un 0.3% proveniente de una mejor relocalización de los recursos en los sectores no agrícolas.

En la comparación con los Estados Unidos, se encuentra que la acumulación de capital fue más importante que el trabajo en el caso de Japón, al contrario de lo que aconteció en E.U. En el caso de Japón más de la mitad del crecimiento es atribuido al progreso tecnológico y residuales (aumento de la productividad que no tiene un origen preciso). E.U., también tiene una fuerte contribución del progreso tecnológico, especialmente en la subcategoría de avances en conocimiento. En Japón la contribución de "economías de escala" fue mayor debido al ensanchamiento de los mercados tanto el interno como el externo.

Finalmente, se encuentran los factores de orden político, que si bien no tienen una medición precisa, en el caso de Japón han sido de una importancia relevante para el desarrollo acelerado. Incluso, es probable que ahí radique gran parte de la diferencia con los otros países desarrollados, que no contaron con tan favorables condiciones políticas como Japón en la posguerra.

El desarrollo político de la posguerra condujo a la creación en el año de 1955, de la hegemonía de un partido único, la del Partido Liberal Demócrata (PLD), bajo el modelo parlamentario. Este partido representó, la fusión de los partidos conservadores, que decidieron abandonar la vieja historia de sus antagonismos prebélicos para formar un partido que cohesionara los viejos

intereses políticos con las nuevas demandas impuestas por las metas del rápido crecimiento en la que se había embarcado Japon (19).

Salvo periodos de crisis politica de los que no ha estado exento el sistema japonés, como han sido las movilizaciones populares contra la revision del tratado de paz con Estados Unidos en 1960, o las amplias movilizaciones renovacionistas de esa decada, promovidas por los partidos de oposicion, el PLD ha gozado del monopolio del poder politico. Esta hegemonia ha sido un factor que ha acompañado al desarrollo economico japonés.

Otro factor de la mayor importancia, fue la implantacion del sindicalismo por empresa, en la que fueron incluidos todos los trabajadores sin diferenciacion de su funcion dentro de la empresa y en la que se impidió la formacion de grandes sindicatos por rama o por industria. Los contratos de trabajo, fueron prácticamente cheques en blanco, por el que las empresas adquirian poderes discrecionales sobre los aspectos fundamentales del trabajo, como funciones a desarrollar, cambios en los puestos de trabajo, etc. Este tipo de contratacion fue lo que permitio los grandes cambios administrativos dentro de las empresas para aumentar la productividad del trabajo, como los sistemas de rotacion, los círculos de control de calidad, movimiento de cero defecto, etc.

Otro de los factores politicos de primer orden consistió en la reforma agraria llevada a cabo en la posguerra. Esta fue posible por el temor de la perspectiva de la colaboracion entre los campesinos y los trabajadores, que se agregaron a la insurgencia del movimiento socialista y comunista japonés después de la

derrota y el desastre en que se hallaba el país en los primeros años después de la ocupación por los Estados Unidos. Se ejecuto una reforma radical, como un antidoto para la conjura comunista que rondaba a Japón, como producto de la revolución china y la guerra de Corea. Esta reforma agraria redistribuyó el 80% de toda la tierra rentada a los campesinos, que estaba en manos de los terratenientes. Esta reforma produjo una gran expulsión de trabajadores del campo a las industrias naciescentes, y creó un grupo reducido de pequeños propietarios adictos a los subsidios del gobierno, a cambio de regiones agrícolas sostenedores del poder conservador del PLD. Obviamente esta reforma hubiera fracasado rotundamente sin la absorción de los trabajadores del campo en las nuevas industrias, algo que sigue siendo el cuello de botella de muchos países en vías de desarrollo.

Finalmente, el factor político de la coyuntura mundial. Los Estados Unidos protegieron militarmente a Japón, además le brindo acceso no sólo a su mercado, recursos y tecnología, sino que le abrió las puertas de otros mercados, así como fue un factor de primer orden para la constitución del sistema conservador, así como para las reformas sociales y políticas durante los años de la ocupación. La ayuda de Estados Unidos, no fue por supuesto basada en la filantropía. Japón fue el aliado clave para la contención del comunismo en Asia, fue depositario del principal arsenal militar de los Estados Unidos en Asia y el socio clave en la guerra de Corea y de Vietnam. Además, de Japón recibía mercancías y productos baratos, que eran una forma de compensar los gastos militares, con lo que hacia posible su hegemonía

mundial. Japón sin embargo, ha podido transformar la relación de dependencia a lo largo de estos últimos cuarenta años. El análisis de esta transformación es parte muy importante en todo este trabajo, al que dedicaremos nuestra atención en especial en el último capítulo.

INVERSION Y DESARROLLO INDUSTRIAL

Japón volvió a repetir lo que en otras épocas había sido el factor clave para su desarrollo rápido, aunque en este periodo la tasa de inversión privada fue mucho más intensa y sostenida casi durante todo el este ciclo de crecimiento alto desde mediados de la década de los 50 hasta los 70. Otros periodos de rápido crecimiento, en los que se habían dado importantes aumentos en la tasa de inversión habían sido, el ciclo de 1905-1918 y el de la década de la preguerra, de 1930 a 1940 (20).

Dos cuestiones de carácter general con respecto a la inversión es que ésta ha sido muy impulsiva en los sectores no agrícolas (industriales) y que la inversión productiva siempre ha mostrado una tendencia histórica superior a la inversión de gasto social general. Aproximadamente 3/4 partes de la inversión privada total se localizaba en el sector no agrícola de la economía. En Japón las inversiones orientadas a la producción, han sido siempre superiores a las inversiones orientadas al bienestar, de igual manera las hechas en bienes durables han superado a las hechas en estructuras y edificios (21).

La inversión interna bruta se incrementó al 27.3% del producto nacional en los años de 1951-1955, y al 31.8% entre 1956-1960.

En el primer periodo considerado, la inversión pública a través del Banco de Desarrollo de Japón financiò a las cuatro industrias seleccionadas como prioritarias con el 83% de todos sus fondos. Posteriormente pasó a constituir el 40% entre 1961-1963. Sólo una décima parte de ésta se dedicò a la construcción residencial, el resto se invirtiò fundamentalmente en equipo y plantas industriales. Del total de toda esta inversión 3/4 partes la hizo el sector privado. La tasa promedio de la inversión real bruta, privada y pública creció en un 12.9%, en el periodo de 1952-1973. Pero la inversión privada tuvo un mayor aumento, su tasa promedio en este periodo fue del 14.4% anual. Dedicar el 40% del PIB a la inversión, fundamentalmente a la industria, durante la década de los años 60s, no ha sido nunca hecho por ninguna economía de mercado en épocas de paz. No sólo este hecho explica el rápido crecimiento del periodo considerado, sino también el éxito de Japón en su reestructuración de la década siguiente, frente a la crisis mundial.

En términos monetarios, la inversión realizada en plantas y equipo se incrementò de 3.5 billones de dólares en 1955, a 15.7 billones en 1965, y a 42.9 billones en 1970 (a precios de 1970). Los bancos urbanos japoneses proveyeron en un 70%, los montos de este capital, con el apoyo del Banco del Japón (22). Son estas cifras las que nos permiten, hablar del "Plan Marshall", a la japonesa, con volúmenes crecientes de capital para la reconstrucción y el desarrollo acelerado de esta etapa.

Tenemos pues, que la inversión privada fue el hecho relevante durante la época de rápido crecimiento, que ésta aumentò más de

10 veces entre 1952 y 1970. Además, la inversión fue predominantemente al sector de equipos y plantas industriales (20% del PIB). Es claro pues, la participación del sector privado y de la orientación de su inversión, pero antes de pasar al estudio de los sectores industriales beneficiados por esta inversión, quisiera señalar algunos comentarios sobre la importancia estratégica de la inversión pública.

En primer lugar, la inversión pública fue estratégicamente muy importante en dos sentidos. Por una parte, se trató de inversión que se destinó a las obras de infraestructura, como reconstrucción de caminos, presas, electricidad, transporte, etc. En segundo lugar, el ciclo de inversión se sostuvo durante todo este periodo de rápido crecimiento, porque cuando la expansión de la inversión privada tendía a agotarse, la pública aumentaba sus montos para sostener el crecimiento, y evitar que las crisis económicas pudieran detener el ciclo de largo crecimiento. De este modo, la inversión pública, era complementaria de la privada tanto por ser un componente del desarrollo, como por su carácter estratégico en el largo plazo (23).

También muy importante es lo que el Estado japonés dedica dentro de su presupuesto de gasto público al rubro de inversión de capital, el cual comprendía el 48% a fines de la década de los 50s y principios de la de los 60s. Incluso, sobrepasaba a Alemania occidental, que dedicaba el 40%. Ello entre otras cosas confirma la tesis de que no sólo la iniciativa privada desempeñaba el papel clave del desarrollo industrial, sino que el Estado tenía también una actuación fundamental para el

desarrollo económico. Igualmente, que la inversión orientada a la producción por parte del Estado, fortalecía la tendencia acelerada del desarrollo, aunque debilitaba la inversión a las áreas de bienestar, que se supone debían ser su leit motiv (24).

Veamos ahora, a que sectores se dedicó la inversión Privada japonesa.

Las industrias que serían el soporte del periodo de alto crecimiento, fueron las industrias pesada y química. No fueron sectores "nuevos". En realidad, Japón reconstruyó su economía con los sectores que venían teniendo un mayor desarrollo antes de la guerra. Esta es una de las razones que le permitió alcanzar bajos coeficientes de capital, debido a las plantas y fábricas que fueron reabiertas para operar en el nuevo contexto, sin que hubiera tenido que hacer grandes inversiones inmediatamente después de la derrota.

El desarrollo industrial de la posguerra estuvo caracterizado por la extraordinaria expansión de estas industrias. Ya a fines de los 50s la participación de estos sectores industriales en el total del valor agregado del sector manufacturero había alcanzado el mismo nivel que existía en los principales países europeos y los Estados Unidos. Además, en el caso de Japón esta participación era inusualmente grande en relación con el tamaño de la población y el ingreso por persona (25). Lo anterior nos indica, un carácter hipertrofiado de la economía japonesa en el enorme énfasis en el sector pesado y químico de su proceso de industrialización (como de economía de guerra, pero en tiempos de paz).

Pero de los varios subsectores que integran estas industrias,

fueron aquellos que eran más intensivos en trabajo, los que se expandieron más rápidamente, como las industrias que producían equipo electrónico, instrumentos de precisión y maquinaria textil y eléctrica. Además, aunque dichas industrias requerían de avanzada tecnología, necesitaban menos inversión por trabajador que en los sectores de metales, motores de vehículos y la industria petroquímica (especialmente la inversión requerida en maquinaria eléctrica, es mucho menor que en la industria petroquímica y acero).

Además, el capital requerido para el desarrollo de la maquinaria textil, máquinas de coser, cámaras y relojes, es aún menor que de lo que se requiere en la industria de la maquinaria eléctrica. Una situación similar es observable en la industria del equipo del transporte: el capital fijo requerido por trabajador para la construcción de barcos es menor que el promedio requerido en la industria manufacturera, y menor también casi en la mitad en la industria de automotores. Toda esta relación, nos explica porque Japón dentro del universo de la industria pesada y química, clave para el desarrollo avanzado de cualquier país, fue seleccionando los sectores y ramas, en las que podía tener ventajas internas, por capital, trabajo y tecnología. El costo reducido de capital fijo por trabajador, también explica porque las industrias pesada y química fueron capaces de absorber un gran porcentaje de la fuerza de trabajo japonesa.

Además todas estas industrias, en las cuales Japón se especializó durante este periodo de rápido crecimiento, aunque

requirieron un bajo capital fijo por trabajador, obtuvieron un considerable mayor valor agregado por trabajador que otras industrias (como alimentos, textiles, madera, manufacturas de piel y otras industrias).

Esta primera transformación de la economía japonesa se reflejó en el cambio de su estructura de exportaciones. En 1964, los productos de las industrias altamente intensivas de trabajo (excluyendo la producción de equipo de transporte) representaron aproximadamente 30% de las exportaciones totales de Japón y representaron el 52% del valor total de las exportaciones de manufacturas producidas por las industrias pesada y química, mientras que las proporciones correspondientes para la República Federal de Alemania, Francia e Italia, fueron de alrededor del 30% (26).

En el periodo 1955-1965, la producción y exportación de productos de las industrias intensivas de trabajo, del sector químico y pesado, mantuvieron incrementos mayores que otras industrias. Tuvieron pues, la ventaja de requerir menos capital y tener altos índices de productividad, y por consiguiente una tasa alta de exportaciones. Pero lo que es todavía más asombroso es que en ciertos periodos, algunas de estas industrias aumentaron sustancialmente su productividad sin haber incrementado su capital en proporción a la fuerza de trabajo empleada (27).

En otro tipo de análisis, interindustrial, y aplicando los conceptos de "coeficiente de influencia" y "coeficiente de inducción", encontramos que la industria pesada y química ocuparon un lugar especial como propulsoras del desarrollo de otros sectores de la industria e incluso de la agricultura (28).

El coeficiente de influencia, representa la suma de la producción que los diferentes sectores de la economía tienen que generar para aumentar en una unidad la demanda final de una industria específica. El coeficiente de inducción, representa el volumen de la producción que tiene que generar un sector específico cuando se agrega una unidad de la demanda final a cada uno de los sectores de la economía. Si el primero resulta mayor a uno, se puede inferir que ese sector específico ejerce grandes influencias sobre los otros, y si el segundo resulta superior a uno, ese sector recibe grandes influencias de los otros.

De este análisis, en el que se relacionan las industrias primarias, minería e industrias ligeras, la industria pesada y química, y las industrias terciarias, resulta que las industrias pesada y química, demuestran un alto grado de influencia, que se deriva de la demanda final de ellas, y también un alto grado de inducción derivada de la demanda final de otras industrias, reflejando su característica de reaccionar con agudeza frente al aumento, tanto de la demanda como de la inversión y de expandirse rápidamente. Así, las industrias pesada y química, ejercían el doble papel, que ningún otro sector podía cumplir en la economía japonesa, aumentando sobre todo, la demanda entre las diversas ramas de las mismas industrias, provocando así el auge inversionista. El establecimiento de esta estructura industrial, facilitó la creación de demanda derivada en la economía y significó, lo que el profesor N. Takajusa ha llamado, "la aparición de una situación que provoca el crecimiento desde dentro de la economía". Las industrias pesada y química, se

expandieron a un ritmo mayor que las otras industrias; su stock de capital que representaba el 35% del total de la inversión privada en 1955, pasó a representar el 50% en 1970.

COMERCIO EXTERIOR

Exportar y obtener divisas, constituía para Japón, no una decisión estratégica, sino un factor más en todo su andamiaje económico. Por insuficiente dotación natural, por razones geográficas, aislamiento y poca tierra aprovechable, etc, hicieron de los mercados externos siempre un agregado fundamental de toda su estructura económica. Por esta razón, y porque las exportaciones no fueron consideradas aisladamente, pensamos que ligar el desarrollo acelerado de este periodo, e incluso en etapas subsecuentes, al crecimiento de las exportaciones, es un error analítico que minimiza los factores reales del desarrollo de este periodo, y sobre todo desvía la atención de los puntos que deben ser destacados con mayor relevancia.

Tan importante como el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, fue la política de importaciones, sobre todo, de evitar la salida de capital a través de compras improductivas (fundamentalmente bienes de consumo), así como la sustitución de importaciones de maquinaria, bienes de capital y tecnología. En todo caso, para la burocracia japonesa fue claro que lo que había que modificar en el largo plazo era su estructura económica, para exportar los artículos con mayor valor agregado, y reducir cada vez más la importación de productos con mayor contenido tecnológico. Se trataba nada menos, que de modificar su posición

en el mercado mundial, para pasar a ocupar un peldaño en el centro de la pirámide de las economías avanzadas.

Considerando a todo este ciclo de rápido crecimiento como una estructura de factores económicos mutuamente determinantes, pero con pesos diferenciados, las exportaciones tenían el papel de cubrir las divisas para las importaciones necesarias; de complementar el mercado interno, sobre todo cuando por la diferencia de precios, estas reportaban mayores ganancias, pero especialmente, las exportaciones fueron claves en los periodos de sobreproducción del mercado interno y en los periodos recesivos. Las exportaciones venían así, a ser una salida vital para sostener el crecimiento y el clima de inversiones en el mercado interno (29). En este sentido, Japón generó un tipo de desarrollo industrial, en el que sus crisis y recesiones eran pagadas con saldos del exterior. Esto se ha visto con mayor relieve en las crisis de los 70s y 80s.

Con el fin de la guerra, Japón inició las tareas de reconstruir su economía. Ello dio lugar a la controversia sobre la estrategia global a utilizar para tal efecto: si a través de la expansión comercial o a través del desarrollo de los recursos domésticos. En realidad se trataba de aplicar el método del comercio exterior en el primer caso, o el método del desarrollo del mercado interno en el segundo, como palanca para la reconstrucción (30). Como veremos, estos métodos fueron aplicados diferenciadamente y al final confluyeron para crear las condiciones de una gran demanda nacional e internacionales, como motores del crecimiento japonés.

Después de la derrota, las empresas japonesas que antes del

conflicto bélico habían tenido un gran dinamismo en los mercados de exportación como los de la industria textil, empezaron a desarrollar el mercado interno, como no lo habían hecho antes. Por ejemplo, Hitachi y Toshiba empezaron a producir artículos eléctricos para el consumo nacional. Incluso, muchas industrias se forjaron, para atender las muy especiales necesidades de Japón en las primeras etapas de la reconstrucción, hasta después de haber sido perfeccionados en el mercado interno, fueron exportados a los mercados externos. Es el caso de los camiones, que fueron fabricados para transitar en los caminos difíciles de aquella época, y suficientemente fuertes para llevar carga pesada, y más económicos en el uso de gasolina. Igualmente, el desarrollo de los autos de pasajeros que fueron hechos muy pequeños, por lo estrecho de las calles japonesas.

Las exportaciones de vehículos fueron al principio camiones de carga y autobuses, que no se producían en gran escala como los autos de pasajeros. De igual manera, aconteció con muchos otros productos, de la industria electrónica, como los transistores y los diodos, que fueron originalmente inventados para usos industriales domésticos. Así también, con las cámaras, los relojes, motocicletas, etc, que fueron originalmente producidos para satisfacer la demanda interna y que posteriormente fueron vendidos en el exterior. En otras palabras, muchos productos empezaron a ser exportados después de que la demanda interna había sido satisfecha y los costos reducidos, la calidad mejorada y por consiguiente se había incrementado su competitividad (31).

El mercado interno era por consiguiente el que decidía quien

podía tener capacidad para competir y exportar al exterior. Las industrias que eran capaces de exportar eran aquellas con altas tasas de productividad, pero la mayor parte del tiempo, el propio crecimiento japonés era estimulado por la demanda interna, que como hemos visto en el apartado anterior creaba condiciones extraordinariamente fértiles para la demanda de los productos de las empresas japonesas. Al aumentar la demanda interna, se aumentaba la inversión doméstica y ésta a su vez ensanchaba el mercado nacional, así las industrias podían aumentar su escala, reducir los costos y aumentar la competitividad de sus productos. Las exportaciones a los mercados mundiales venían a ser el corolario de este ciclo virtuoso (32). Además Japón logró desarrollar una mayor productividad precisamente en aquellas industrias que mundialmente aumentaron más su demanda (como autos, maquinaria eléctrica, etc, en los 70s). Lo crucial aquí es que las empresas japonesas no sustituyeron las ganancias del exterior, que podían ser mayores, por las del mercado interno, y en esto también tuvo que ver mucho la participación del Estado, sobre todo, con controles en el sector externo (limitación a la salida de capital, importaciones suntuarias, etc), y con la creación de condiciones económicas que hacían más atractivo el mercado interno (bajos salarios, subsidios, etc).

En el debate de si el desarrollo de este periodo de rápido crecimiento fue liderado por las exportaciones (export-led), la definición más simple nos dice que cuando las exportaciones crecen más rápido que el PIB, estamos ante la presencia de una situación de liderazgo de las exportaciones como proa del barco económico de un país. En Japón, las exportaciones crecieron más

rapidamente que el PIB. Entre 1961 y 1970, el PIB real creció en un 9.5%, mientras que las exportaciones reales crecieron en un 14.7%. Estas cifras han conducido a la mayoría de los estudiosos de la época del rápido crecimiento, a señalar que las exportaciones fueron el dinamó del crecimiento japonés durante este período (33). Pero en los mismos términos descriptivos, en el que se dice que el crecimiento japonés fue encabezado por las exportaciones, se puede decir que fue igualmente dirigido por la inversión fija privada, la inversión gubernamental, inversión residencial y aún por las importaciones, desde el punto de vista de que todos estos componentes del PIB crecieron más rápidamente que el promedio (34).

Para precisar con mayor rigor el papel de las exportaciones, se puede afirmar que prácticamente durante toda la década de los años 60s, las exportaciones no encabezaron el crecimiento, ya que el índice de precios de exportación fue de 92.0 en 1961 (1970=100), y que permaneció sin cambio hasta el año de 1968, cuando fue de 92.9 a pesar del masivo incremento en el volumen de exportaciones del 232%. Pero de 1968 hasta 1971, se dio un cambio importante. No sólo volumen y precios aumentaron, sino se desarrolló un excedente en la balanza de pagos. Este fue el período de inflación en los Estados Unidos, y el crecimiento de Japón debe ser considerado en esta etapa bajo el liderazgo de las exportaciones. Especialmente las exportaciones a Estados Unidos crecieron muy rápidamente durante esta etapa.

Un efecto posterior del desarrollo de las exportaciones fue el de favorecer una mayor expansión de ciertas industrias que podían

obtener mayores economías de escala, aunque las ventas domésticas constituyeron la mayor parte de las ventas de estas industrias. Pero el gobierno japonés, estaba consciente de la naturaleza estratégica de las exportaciones y dispuso políticas cuyo objetivo, más que hacer de las exportaciones el fundamento del crecimiento económico, fue el de capturar mercados o segmentos importantes en las exportaciones mundiales.

Las exportaciones e importaciones dependen de las transformaciones de las economías nacionales. Japón transformó su economía, y así también modificó su comercio exterior. En 1955 del total de sus exportaciones, 56% consistían de productos catalogados como tradicionales (intensivos de trabajo) y el 44% de productos modernos (intensivos de capital), pero para el año de 1970, los primeros se redujeron al 22% y los segundos se incrementaron al 78%. (35).

La balanza de comercio, empezó a reportar excedentes sostenidos desde 1964, de 377 millones de dólares, hasta el año de 1972 en el que alcanzó cerca de los 9 mil millones de dólares. En la década de 1961 a 1971 las exportaciones tuvieron un aumento absoluto de 19 mil 500 millones de dólares. Los factores que determinaron este desarrollo se pueden desglosar de la siguiente manera: un aumento de 7 mil 800 millones de dólares, debido al crecimiento del comercio mundial; mil millones por la guerra de Vietnam; 2 mil 400 millones debido a la competitividad de los productos japoneses; 6 mil 800 millones por el desarrollo de nuevos productos; y mil 300 millones debido al clima de liberalización producido por la ronda Kennedy del GATT (36). En porcentajes podemos ver que casi el 50% del aumento de las

exportaciones corresponde al desarrollo industrial de Japón, la otra mitad proviene de factores externos e incluso coyunturales. Lo que si es seguro, es que en los mercados externos, las coyunturas son aprovechadas por quienes han creado las mejores condiciones para tomar las ventajas. Es igual, con las crisis mundiales, en la que salen mejor librados, aquellos que tienen las condiciones internas para absorverlas. En esto también Japón, mostraría una enorme flexibilidad, como veremos en el siguiente capítulo.

Sin embargo, y quizá más importante que la promoción de las exportaciones, fue la política de regulación y control de las importaciones. El principal y más poderoso instrumento de control y regulación, consistió en el sistema de asignación de divisas. El control de cambios, fue la base del comercio exterior desde 1949, en que se estableció, hasta prácticamente principios de la década de los 60s, en que se adoptaron nuevos mecanismos. El gobierno concedía divisas a las empresas de acuerdo al plan general de desarrollo, es decir, si tal o cual industria era prioritaria y requería insumos extranjeros, se concedían divisas en correspondencia. Además, las empresas en particular, tenían que demostrar su eficiencia y productividad en lo particular para tener acceso a aumentar sus cuotas de importación. Así, por lo menos durante la primera etapa del periodo de rápido crecimiento, la regulación de las importaciones, a través del control de cambios, más que la política tarifaria, fue factor vital para el funcionamiento del modelo. En este sentido, parecería que el caso japonés, se mostraría en contra de la tesis económica que postula

la relación para un país subdesarrollado, de grandes volúmenes de importación como una premisa indispensable para aumentar las exportaciones.

Tenemos por ejemplo, el caso de la importación de maquinaria, que se consideraba un producto fundamental para el desarrollo industrial. La importación de maquinaria aunque representaba el doble de lo que exportaba Japón en ese rubro (excluyendo a los barcos), sólo significaba el 8% del total de la producción de maquinaria entre 1956 y 1960, un porcentaje muy bajo para un país en pleno desarrollo industrial como Japón, y sostenible fundamentalmente por los controles estrictos de la importación (37).

Los años 50s estuvieron caracterizados por un relativo equilibrio en la balanza comercial, pero en la siguiente década, no sólo las exportaciones aumentaron como hemos visto, sino que las importaciones tuvieron una tendencia declinante en relación con el PIB (entre 1950 y 1970, las importaciones con respecto al PIB pasaron del 12-13% a menos del 10%). Las importaciones tuvieron un aumento absoluto entre 1961 y 1971 de 11 mil 100 millones de dólares y existen una serie de factores que explican, que las importaciones no se hubieran expandido en mayor escala. Entre estos factores destacan la reducción de los precios internacionales y el cambio estructural de las industrias japonesas. Lo que es claro nuevamente, es que las importaciones fueron agregados externos en los precisos límites que requería y demandaba el desarrollo japonés durante esa fase de crecimiento rápido (38).

El Estado, pues, nuevamente tuvo que ver en gran medida con el

éxito de la estrategia comercial del periodo de rápido crecimiento. Incluso durante las primeras fases, se trató de un verdadero comercio estatal, con subsidios a las exportaciones y regulaciones a las importaciones, con el control de cambios y con barreras administrativas para proteger a su industria nacional en posteriores fases. Los principales órganos del Estado involucrados en el comercio exterior, son: el Ministerio de Industria y Comercio Internacional; el Ministerio de Finanzas; y el Banco de Japón. Cabe destacar que la Ley de Comercio Exterior de 1958, le otorgó a MITI, el papel central en la política de exportaciones, y como uno de sus fundamentos regulatorios el de evitar la competencia entre las propias compañías japonesas en el exterior (39).

Hubo factores externos que propiciaron el desarrollo del comercio exterior de Japón. Este se vio favorecido por el clima de la posguerra, que amplió la demanda mundial, para la reconstrucción de las economías que habían estado en la segunda guerra mundial. Entre 1950 y 1970, la tasa promedio de crecimiento mundial fue de 5%, y la del comercio mundial de 7.6%. Este fue tres veces mayor que lo que había sido en 1955. Especialmente, la participación mundial de los bienes de la industria pesada en las exportaciones totales se incrementaron sostenidamente, de 28% en 1953 al 36% en 1960 y 46% en 1970. Esto significaba para Japón, que sin el desarrollo de la industria pesada y química, no podría participar del ensanchamiento de los mercados mundiales.

Para Japón, el ciclo de las guerras de Estados Unidos en Asia

han sido un aliciente para el incremento de su demanda. Por ejemplo, la guerra de Corea tuvo una gran incidencia extraordinaria y está ligada con el primer auge de la economía de posguerra a principios de los años 50s. Entre 1949 y 1951, periodo del conflicto, las exportaciones japonesas crecieron 2.7 veces y la producción aumentó 70%.

Pero lo más importante para la economía japonesa de ese periodo fue el ingreso de divisas procedentes de los gastos de las fuerzas norteamericanas. La llamada "demanda especial" (special procurement) llegó a 590 millones de dólares en 1951 y a más de 800 millones, tanto en 1952 como en 1953. De esta manera Japón obtuvo un ingreso extraordinario en dólares, que alcanzó entre el 60% y 70% del total de las exportaciones. Estos ingresos adicionales fueron clave para aumentar las importaciones, y así incrementar casi al doble la producción en las industrias principales, que dependían de materiales importados.

La guerra de Vietnam, con el involucramiento de los Estados Unidos en ese conflicto desde 1950, y que se prolonga hasta el fin de la guerra a mediados de la década de los 70s, ha tenido seguramente un impacto multiplicador, todavía por investigar. Se ha considerado que los Estados Unidos gastaron 100 mil millones de dólares en la guerra de Vietnam, otro gigantesco "Plan Marshall" de destrucción (40). Gran parte de estos recursos seguramente mantuvieron dinámica la "demanda especial", no solamente en Japón, sino también en otros países, como Corea, que pudo aumentar sus exportaciones para el suministro de la guerra. El impacto de esta guerra, en el reordenamiento capitalista de la región, nos parece no sólo tiene que ver con la

inducción industrial y exportadora de la región, sino con la reorganización del capitalismo de la zona, que vendría a ser la premisa de lo que posteriormente sería el reforzamiento del proyecto de la Cuenca del Pacífico a fines de la década de los 70s.

Estrechamente vinculado con lo anterior estuvo la política de Estados Unidos de colocar a Japón en medio de una triangulación comercial en la región. Estados Unidos buscó la reintegración de Japón a la economía mundial. Especialmente importante fue la provisión de recursos naturales, para que éste a su vez pudiese exportar al bloque de la libra esterlina (el sudeste asiático) y mercados del este de Asia. Estados Unidos proveía a Japón con dos terceras partes de sus importaciones totales. La triangulación consistía, por ejemplo en la venta de algodón a Japón, que a su vez producía textiles y los exportaba al sudeste asiático, y esta región a su vez exportaba estaño y otros materiales a los Estados Unidos. Además de estos insumos, Japón recibía principalmente importaciones de maquinaria y equipo de los Estados Unidos. Se trataba de la clásica relación de subordinación económica de Japón, que decidió romper esta dependencia a través del desarrollo de la industria pesada y química. Lo que sin embargo es importante destacar aquí, es el hecho de que fueron los Estados Unidos los gestores en sus inicios de la nueva triangulación comercial e industrial del Pacífico, que como veremos más adelante, se modificó en las últimas décadas (41).

Para Japón los mercados de Estados Unidos y el sudeste asiático (que son los países más atrasados de la región) han sido

los más importantes en términos de su comercio exterior desde la posguerra. En 1955, los Estados Unidos representaban el 22.7% del total de las exportaciones japonesas; el sudeste de Asia, el 26.6%, y en 1970, el primero representaba el 30.7%, mientras que los segundos representaban el 23.8%. En cuanto a las importaciones, los Estados Unidos le suministraban el 31.3% en 1955 de su total, mientras que los países del sudeste asiático, el 21.1%. Para 1970, las cifras fueron de 29.4% y 13.6%, respectivamente (42). La transformación más importante, de esta triangulación, a la que luego se añadirían otros países de la región del Pacífico y del mundo, consistió en la conversión de Japón en el distribuidor de los bienes de capital y maquinaria, con la que funciona gran parte de la economía del Pacífico, análisis que haremos en la última parte de este trabajo.

El desarrollo japonés de la época del rápido crecimiento pareció enfatizar el modelo económico cuya fuerza motriz residía en el gasto en equipos y plantas, con control riguroso de la balanza de pagos, especialmente en la regulación de las importaciones que el modelo requería. Este modelo en el largo plazo ha mostrado una tendencia a generar excedentes en la balanza comercial (y de cuenta corriente), que se convirtieron prácticamente en un elemento estructural aún después de finalizado el período de rápido crecimiento.

El modelo comercial, en realidad fue fruto de una política mucho más global por parte de Japón, en un principio fue utilizado para apoyar el desarrollo del mercado interno a largo plazo, luego ha sido el resultado de una gigantesca transformación industrial y tecnológica de Japón. En esto

tuvieron que ver, factores como el evitar que la inversión de las empresas japonesas en el extranjero se pudieran incrementar demasiado, lo que provocaría escases de capital necesario para el desarrollo de la industria nacional. Además de que el capital japonés operaba en su propio mercado con bajos costos salariales y alta productividad, que serían las causas más de fondo del porque la inversión de las empresas japonesas en el exterior fue muy limitada. También el control a la inversión extranjera en Japón, para evitar la salida de capital bajo la forma de reembolsos y dividendos, fue otro factor que impulsó a las empresas japonesas a satisfacer el creciente mercado nacional.

Otras razones del éxito comercial provinieron de cuestiones fundamentales, como había sido el incremento de la productividad y calidad de los productos japoneses y el cambio de los productos tradicionales, a la exportación de manufacturas cada vez con mayor contenido tecnológico. Esto fue resultado de la competitividad de las empresas japonesas, logrado fundamentalmente por las condiciones económicas de Japón de ese periodo, como las relaciones peculiares obrero-empresariales; el sistema de subcontratos entre empresas grandes y pequeñas y la innovación tecnológica acelerada.

TRABAJO Y PRODUCTIVIDAD

Este periodo de rápida acumulación es inexplicable sin el papel fundamental que desempeñó el factor trabajo. Detrás del aumento incesante del producto nacional y de la competitividad de

los productos japoneses, se halla el trabajo cristalizado de millones de empleados de fábricas e industrias, que hicieron posible el desarrollo acelerado de la economía japonesa, y en quienes recayó el mayor peso de la reconstrucción y la industrialización (43).

Japón modificó radicalmente su mercado laboral durante este periodo. Pocos países industrializados, han cambiado en la historia del capitalismo, tan rápidamente la composición de su fuerza laboral como Japón en los últimos 30 años. En 1950, el 44% de la fuerza de trabajo se encontraba en la agricultura, pero para 1980, ésta se había reducido al sólo el 9.8%. En cambio, los trabajadores asalariados, pasaron del 38.2% al 66.6% (44).

Después de finalizada la guerra, Japón se encontraba con una tendencia regresiva en su mercado laboral. La agricultura, debido a que tuvo que absorber a más de un tercio de toda la población desempleada por causas directamente vinculadas con la guerra, se encontraba con un porcentaje mayor de trabajadores que los que tenía en 1940. En 1950, la fuerza de trabajo en la agricultura representaba cerca del 50% del total, mientras que en 1940, la proporción había sido del 41.5%. (45).

El total de la fuerza laboral se incrementó entre 1950 y 1970 en poco más de 15 millones de trabajadores. Esta pasó de 35 millones 700 mil trabajadores en 1950 a 50 millones 900 mil trabajadores. Lo más sobresaliente de este aumento fue la continua transformación del mercado de trabajo, caracterizado por la expulsión de trabajadores de las actividades primarias, así como por los que se fueron integrando a las actividades

manufactureras, la construcción y otros sectores de la economía. El total que estos sectores absorvieron durante estos años fue de 25 millones de trabajadores, es decir de una absorción anual de 1 millón 250 mil nuevos empleados en estos sectores (10 millones en que se redujó la fuerza laboral agrícola, más los 15 millones en que se incrementó la población trabajadora).

La fuerza laboral en las actividades manufactureras se incrementó de 6 millones en 1950, a cerca de 14 millones en 1970. Si electricidad, gas y agua, así como construcción son también consideradas, el incremento neto en la fuerza de trabajo absorbida por estos sectores, durante este periodo fue de 12 millones 200 mil personas (de 9 a 21 millones 200 mil). Este aumento representa el 80.3% del incremento total en la fuerza laboral japonesa durante el periodo considerado.

Dentro de los sectores no agrícolas, la industria manufacturera, tuvo de los mayores índices de crecimiento anual durante todo el periodo, de 4.24% , y dentro de esta industria, el sector mecánico fue un gran absorbedor de mano de obra. Entre 1955 y 1970, representó más de la mitad del incremento de trabajadores en la industria manufacturera, mientras que la industria textil, una de las industrias fundamentales de las etapas previas a la guerra, había sufrido una reducción drástica, de representar casi el 25%, pasó a representar alrededor del 12%.

Lo más importante del periodo, fue no solamente el crecimiento del mercado de trabajo y su énfasis en las industrias manufactureras, sino también la forma en la que se estratificó a los trabajadores y se organizaron las cadenas de transferencias que apoyaron toda la pirámide del nuevo mercado laboral, y que

hicieron mucho más eficiente el rendimiento del trabajo.

En los 50s, desde el punto de vista de la demanda de trabajo, el mercado de trabajo era de los compradores; la mano de obra era seleccionada y usada como querían las empresas. De esta manera se formó el mercado de trabajo estratificado, que generó las características de la "estructura dual", que analizaremos posteriormente, y que era una reaparición de la situación de los años 20, sólo que con características más marcadas (46).

Esta estructura quedó establecida de la siguiente manera: primero, una fuerza de trabajo permanente correspondiente a las grandes empresas (empleo de por vida y de salario y escalafón jerárquicos, por antigüedad); segundo, la fuerza de trabajo de las pequeñas y medianas empresas; y tercero, tanto en las grandes empresas como en las pequeñas y medianas, existía una gran cantidad de trabajadores temporales o jornaleros que laboraban por una temporada limitada.

En términos absolutos, las pequeñas y medianas empresas, de 1 a 500 trabajadores, daban empleo en 1951 al 86.7% del total de toda la industria japonesa, mientras que las empresas grandes cubrían el 12.7%. En 1975, los datos respectivos fueron de 89.1% para las primeras, y 10.6% para las segundas. Es importante destacar el hecho de que fueron especialmente las empresas de 30 a 500 trabajadores las que crecieron más durante todo el periodo, tanto en números absolutos como proporcionalmente. Las empresas grandes, con más de 500 trabajadores, en cambio aumentaron notablemente sólo en el periodo de crecimiento acelerado, que corresponde a la segunda mitad de los 50s y los 60s; en la

Primera mitad de los 50s y en los 60s se redujeron tanto en números absolutos como proporcionalmente (47).

Si tomamos solamente el periodo de 1955 a 1965, el número de personas empleadas por la pequeña y mediana industria, fue de 2 millones 810 mil personas, mientras el número de personas empleadas por las grandes empresas fue de un millón 610 mil personas. Este alto porcentaje que emplea la pequeña y mediana industria japonesas es igualmente evidente, cuando se compara con otros países industrializados. Mientras que Japón tiene el 78.1% de su total de personas empleadas en la industria manufacturera pequeña y mediana en 1956, los Estados Unidos y Gran Bretaña tenían el 57.2% y el 51.8% respectivamente. La República Federal Alemana, se acercaba al caso japonés con un 71.3%.

Tenemos pues un mercado laboral dividido prácticamente en dos partes. Por una parte la economía se sustenta en el avance de la gran empresa, en donde la escala de producción es mucho mayor, igualmente la proporción de capital, así como la productividad y los salarios mayores que en las pequeñas y medianas empresas. Pero estas pequeñas y medianas empresas, realizan actividades estrechamente vinculadas a la producción de las grandes empresas, absorvedoras de demanda alta de empleo, y con salarios menores que las grandes. En esta estructura de integración interna industrial y de trabajo del Japón, reside un eslabón fundamental del desarrollo rápido de acumulación. Japón creó un sistema de maquila interno, que le permitiría abatir los costos y aumentar la productividad, sin necesidad de realizar grandes inversiones en el exterior a fin de proveerse de un mercado de trabajo de salario bajo y de alta productividad. Esta sería otra de las

grandes ventajas de Japón frente a los demás países industrializados en las subsecuentes décadas.

Además se establecieron relaciones financieras entre las grandes empresas y las pequeñas que repercutieron en el costo salarial de esta últimas. Las empresas grandes generalmente retrasaban el pago a las empresas subcontratistas con lo que reducían el interés del costo de su capital. Las medianas y pequeñas empresas tenían que reducir los salarios a sus empleados como una forma de enfrentar esta condición financiera desventajosa impuesta por el retraso del pago de las grandes firmas (48)

Por ejemplo, en la industria del acero, las grandes empresas japonesas que competían con sus similares de los Estados Unidos y Europa, realizaban entre el 60% y el 70% de su producción a través de contratos con pequeñas y medianas empresas. Igual acontecía en otros sectores como textil, automotriz, construcción de barcos, y otros. Así las pequeñas y medianas empresas, utilizaban los insumos básicos y baratos que las grandes empresas les suministraban (acero, productos derivados del petróleo, materia prima sintética, metales no ferrosos y energía eléctrica) producidas por las grandes empresas, a cambio del abastecimiento, por su parte, de los componentes y otros insumos requeridos por la gran industria. Así, su escala de producción crecía en la medida en la que la gran industria, que absorbía sus productos, se expandía.

La integración de este sistema de empresas pequeñas-medianas y grandes del Japón, durante la fase del rápido crecimiento también

queda de relieve cuando se analiza el cambio en los destinos finales de su producción. Al principio del periodo, las ventas de las pequeñas y medianas empresas fueron destinadas principalmente para el consumo final. Pero en 1960, se da ya un apreciable incremento en las ventas de estas empresas a las grandes, así como las ventas entre ellas mismas. También las empresas grandes aumentaron sus ventas a las pequeñas y medianas empresas.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas también puede verse en su relación con las exportaciones indirectas que realizan. Aproximadamente el 18% del total de las exportaciones de maquinaria eléctrica representan exportaciones indirectas de estas empresas, ya que partes y componentes fabricados por ellas son incorporados a los artículos exportados por las grandes empresas. En otras industrias, sus porcentajes son menores, como en equipo de transporte, instrumentos de precisión, y otra maquinaria es de aproximadamente el 16%, el 10% y 10% respectivamente. El promedio para toda la industria manufacturera era del 7.9%. Sin embargo, su participación en exportaciones directas e indirectas representaron el 54% de las exportaciones totales de manufacturas de Japón en 1966 (49).

En cuanto a los salarios las diferencias aunque tuvieron a disminuir, eran muy marcadas durante la primera fase del periodo. En la década de los 50s, las empresas de más de 500 trabajadores pagaban salarios cercanos a los que se pagaban en los países desarrollados, mientras que en las empresas pequeñas y medianas, la situación era diferente. Por ejemplo, las más pequeñas empresas de 5 a 29 trabajadores pagaban solamente la mitad del salario de los grandes establecimientos. Esta situación comenzó a

cambiar y para 1970, los salarios de las pequeñas y medianas empresas, alcanzaron del 60% a más del 80% del salario de las grandes. En los 60s, la pequeña y mediana empresa avanzó en sus procesos de modernización tecnológica, dejó de depender del trabajo barato, y reportó índices de mayor productividad y utilidades que las más grandes.

Trabajo intensamente estratificado desde el punto de vista de sus funciones, con diferencias salariales entre empresas por su tamaño, y también dentro de las mismas empresas, por antigüedad y edad, así como niveles de productividad que casi siempre tiende a incrementarse en todas las industrias y empresas: en esta combinación de fórmulas reside el sustratum de la gigantesca acumulación del periodo de rápido crecimiento. Detengámonos un momento en los salarios y la productividad.

Como ya se señaló, la base de la rápida acumulación en Japón durante esta época reside en el aumento constante de la productividad, frente al aumento relativo de los salarios reales. En otras palabras, los salarios, aunque aumentaron, en especial durante la década de los 60s, siempre se conservaron a la zaga de los aumentos de la productividad. Este atraso salarial con respecto a la productividad, fue la condición para lograr las altas tasas de ganancias, inversión y ahorro nacional. El índice de salarios reales (1955=100) aumentó a 300.0 en 1973, pero el índice de la productividad laboral en la manufactura aumentó en el mismo periodo a 527.7 (50).

Fundamentalmente, el desarrollo económico del periodo fue fruto del incremento de la producción por trabajador, que a su

vez fue el reflejo de un mayor empleo, mejor equipo, administración, y en general las nuevas condiciones de trabajo. En la economía en general, esta productividad creció cerca de 7.5% anual en la década que finalizó en 1961. En la industria, la tasa de productividad creció más rápidamente, doblando la producción por trabajador. Mientras que los costos laborales declinaron 14% en la industria japonesa de 1953 a 1960 (51). Tenemos el ejemplo de una empresa típica japonesa en el sector automovilístico que empleaba a cerca de 60,000 trabajadores, en donde la productividad laboral anual se incrementó en un promedio de 15.6%, durante estos años hasta los 70s; las ganancias brutas se incrementaron en un 24.6%, mientras que el salario sólo el 4.5% (52).

El crecimiento rápido de la industria durante esta fase, implicó una tasa muy alta de absorción de nuevos trabajadores. Esta fue una de las razones, que explicaron el aumento de los salarios reales. Los salarios reales se incrementaron 86% en la industria manufacturera de 1952 a 1963. Sin embargo, los salarios permanecieron bastante rezagados frente al aumento de la producción, lo que redujo el costo salarial en la manufactura en su conjunto: en algunos sectores de la industria de equipo y química, la reducción del costo salarial había sido de 25-35% o más. Aunque la productividad creció menos rápidamente en otros sectores de la economía que en la manufactura, los salarios industriales difícilmente se conservaron dentro del incremento promedio del PIB por trabajador antes de 1961 (53).

Así, en términos absolutos, los salarios reales se

incrementaron notablemente, no sólo en la primera década del rápido crecimiento, sino que siguieron aumentando hasta el año de 1973. Sin embargo, los costos salariales por unidad de producción, fueron excepcionalmente bajos en Japón. En otras palabras, se tenía una tasa de explotación inusualmente alta, con una participación del trabajo en el valor de la producción bastante baja. Con datos para los años 1953-1959, los costos salariales por unidad de producción en Japón eran del 93%, mientras que en E.U. eran del 103%; en Inglaterra del 124% y en Alemania Occidental del 111% (1953=100) (54).

Además, si se comparan los salarios de los trabajadores japoneses con los países avanzados europeos y los Estados Unidos entre 1955 y 1970, se puede considerar al trabajo japonés como "trabajo barato". El salario en la industria manufacturera japonesa durante los los 60s, fue de aproximadamente entre un sexto a un cuarto del nivel del de los Estados Unidos y de un tercio a la mitad del de Inglaterra y Alemania Occidental. En contraste, para el año de 1973, el nivel de producción per cápita de Japón en las ramas más tradicionales de la industria pesada, había superado a los Estados Unidos y Alemania Occidental (55).

En cuanto al aumento del salario real, éste debe matizarse, no sólo en su comparación internacional, sino en relación al ingreso disponible (parte del salario que realmente reciben los trabajadores una vez que han pagado sus impuestos, seguro social, etc), que fue menor al aumento de los salarios reales entre 1965 y 1970. Durante esta etapa, los salarios reales aumentaron en un 7.8% anual, pero el ingreso disponible sólo aumentó en un 5.2% por año. Es importante indicar que también en los aumentos

salariales ha prevalecido la iniciativa del sector empresarial ya que se calcula que un tercio de estos aumentos fueron promovidos por iniciativa de los sindicatos, mientras que los restantes dos tercios fueron gestionados por los propios patrones, respondiendo con ello a su propia interpretación de las fuerzas del mercado, más que a una política estrictamente patronal (que sólo hubiese reflejado la parte de la demanda). Con esta política de aumentos en gran parte, unilaterales, también se minó la función del sindicalismo japonés (56).

Además, la reducción del costo salarial por parte de las empresas, se dió a través de la incorporación del trabajo femenino de menor remuneración. Del total de la fuerza de trabajo en 1972, el 32.4% era integrado por mujeres en la economía en general, pero del 57.5% en la industria fabril, en donde percibían un salario que representaba el 48.2% del que recibían los hombres. También, el que dos tercios de los trabajadores en la industria manufacturera estuviesen empleados en la pequeña y mediana industria, en donde como hemos visto, los salarios eran menores que en la grandes empresas.

La fragmentación del mercado laboral, con diferencias laborales ha sido otro de los instrumentos del periodo de rápida acumulación. Fuera de un núcleo de trabajadores permanentes, las empresas desarrollaron una franja flexible de trabajadores no-permanentes: trabajadores temporales; trabajadores por días; trabajadores ocasionales; trabajadores extras. Según una fuente a principios de los 60s, sólo una quinta parte de los trabajadores en la manufactura caían dentro del empleo permanente (57). Es

importante anotar el hecho de que en muchas de las industrias de mayor desarrollo, como la automotriz, los trabajadores temporales fueron un factor de clave de "ahorro". En 1957, toda esta industria tenía como promedio el 19% de su fuerza laboral en los trabajadores temporales. Pero Toyota, la más grande e importante de Japón, tenía en 1961, la impresionante cantidad del 52% de su fuerza de trabajo, en trabajadores temporales (58). La industria automotriz tenía un porcentaje muy alto del crecimiento de su fuerza laboral temporal. Esta creció (tomando como base 1952-1954=100) entre 1955-1959, un 307%, y entre 1960-1962, un 487%. En otras industrias de avanzada como la química y mecánicas, el 30% de los trabajadores estaban en el rango de no permanentes (59).

Las disparidades salariales también se daban entre las empresas, según su tamaño, y dentro de las empresas según las edades de sus trabajadores. El salario de las empresas de 100 a 499 empleados era en 1971 del 81.1 y de las de 30 a 99, del 71.0, tomando el valor de 100.00 para las empresas de más de 500 empleados. Dentro de las empresas, los trabajadores entre 40 y 44 años, alcanzaban el mejor salario: todos los rangos anteriores y posteriores obtenían un salario menor. La estructura de salarios por edad fue introducida en la posguerra por el sindicato de electricistas que impusieron un salario de subsistencia o mínimo que debería regirse por las necesidades de cada trabajador, aboliendo los salarios y pagos según la educación, sexo y status (60).

El desarrollo rápido y sostenido de la economía japonesa, fue posible gracias al doble colchón de que gozaron las empresas para

su capitalización. En primer lugar, por el manejo variable del salario y en segundo lugar, por el manejo también variable de la fuerza de trabajo. Así, los costos del trabajo, pasan a depender del funcionamiento y la estrategia de las empresas a largo plazo, lo que les permite tener una enorme ventaja sobre sus competidores extranjeros. El ciclo largo de crecimiento del Japón, tuvo pues, en el tipo de dominio y control prácticamente absoluto sobre el factor trabajo un elemento clave para su génesis y desarrollo posterior.

DESARROLLO ACELERADO Y ABSORCIÓN TECNOLÓGICA

Desde antes del periodo de posguerra de crecimiento acelerado, fases de rápida absorción de tecnología occidental, habían estado asociadas con los ciclos de auge de la economía japonesa. Así se consideran los ciclos que van del fin de la guerra ruso-japonesa en 1905 hasta el fin de la primera guerra mundial en 1918: el ciclo de la década de los 30s hasta el principio de la segunda guerra mundial y finalmente el ciclo del periodo de rápido crecimiento de 1952-54 hasta 1970. En todos estos periodos de tendencias muy aceleradas, especialmente en el último, se daba una relación muy estrecha entre la incorporación masiva de tecnología occidental y el aumento de las tasas de crecimiento de la economía (61).

Japón fue un ejemplo de capitalismo tardío, que tomó del mercado tecnológico mundial, los bienes y procesos técnicos y organizativos que se ajustaban a su estrategia de desarrollo

industrial. Para tener una industria competitiva en rápido tiempo, Japón no tuvo más alternativa que incorporar la tecnología occidental en los sectores modernos de su economía.

Debido a las grandes diferencias entre la operación de la tecnología occidental, en economías avanzadas de alto nivel de intensidad de capital, y la economía japonesa de este periodo, basada en una oferta de trabajo flexible, Japón tuvo que diseñar una estrategia de incorporación tecnológica. La selección y adaptación de las tecnologías a las condiciones particulares de la economía japonesa, jugó pues, un papel clave. Esto explica, por ejemplo, la gran expansión en las primeras fases de la industria de la maquinaria ligera. Esta creció mucho más rápido que otras industrias y pudo absorber gran cantidad de trabajo. Igualmente, fue la utilización plena del capital a través de un uso más intensivo del trabajo. El sistema de cambio múltiple fue el ejemplo clásico, para intensificar el trabajo en los procesos de mayor utilización del capital incorporado. Finalmente, la sustitución parcial de capital por trabajo, aún en las industrias tecnológicamente más avanzadas, por conducto del sistema de subcontratación, que hemos analizado anteriormente.

En síntesis, la incorporación tecnológica exitosa resultaba de la combinación óptima de los factores de la producción para la creación de un producto. Una combinación tecnológica puede ser económicamente ineficiente si ahorra trabajo y usa grandes cantidades de capital, cuando el trabajo es abundante y el capital escaso. La respuesta a la mejor incorporación de tecnología es aquella que hace el mejor uso de los factores de producción con que cuenta un país. En el caso de Japón, y de

otros países de la Cuenca del Pacífico, toda la tecnología importada fue modificada para hacerla más eficiente en el factor que era abundante, el trabajo, para obtener un mayor rendimiento de esa tecnología. El proceso de modificación de la tecnología importada, implicaba un cierto desarrollo técnico para cambiar y adaptar la tecnología a las condiciones nacionales (62).

Japón se encontraba en la posguerra frente a un contexto en el que diversos factores de orden interno y externo, determinaban su desarrollo tecnológico. En primer lugar, la economía japonesa poseía un considerable beneficio del desarrollo tecnológico provocado por los avances de la industria militar. En segundo lugar, la brecha tecnológica entre Japón y los países más desarrollados se había ampliado debido al aislamiento tecnológico de Japón durante la década previa al conflicto bélico. Japón se encontraba atrasado tanto en las industrias tradicionales, así como en las nuevas industrias desarrolladas por los países avanzados de occidente (63). Pero fue precisamente, todo este contexto, lo que permitió a Japón establecer una estrategia de absorción tecnológica simultánea, es decir, de incorporar tecnología para mejorar su industria tradicional, así como la tecnología avanzada para desarrollar nuevos sectores y poder competir con los países avanzados de occidente. La mitad de la tecnología importada fue comprada para mejorar las actividades originadas en la preguerra; la otra mitad fue adquirida para desarrollar nuevas líneas de producción (64).

En cuanto a los gastos destinados a la Investigación y Desarrollo durante las primeras décadas, éste recayó

fundamentalmente en el sector privado quien desembolsó el 70% de dichos gastos, el restante 30% fue invertido por el sector público. Este patrón de gasto en desarrollo tecnológico se mantuvo prácticamente invariable en subsecuentes décadas. Por otro lado, es importante destacar que el gasto principal del sector privado, más del 80%, era destinado a las investigaciones de asimilación tecnológica y en aquellos rubros que tenían que ver con la modificación parcial de los productos existentes.

El desarrollo de la industria militar, fue un factor importante para la transición a la economía de posguerra basada en la industria civil. Por ejemplo, el crecimiento de la industria de la maquinaria ya había tenido un gran auge durante la década de los 30s, al principio de la cual sólo representaba el 19.7% del valor total agregado en la manufactura, pero para 1940, ya representaba el 48%. Lo más importante fue que muchas empresas que producían para la industria de la guerra, pasaron a modernizar su producción o a embarcarse en nuevos sectores. Productores de aviones que pasaron a fabricar motores para autos, o las industrias de armamentos que empezaron a producir máquinas de coser, o los productores de equipo óptico de guerra que desarrollaron la moderna industria óptica japonesa.

La política tecnológica japonesa en los 50s estuvo dirigida a recuperar los niveles de producción de la preguerra. En cambio, en los 60s el objetivo principal fue prevenir que los bienes extranjeros inundaran el mercado japonés y fortalecer su posición en la competencia mundial, para lo cual utilizó la tecnología más avanzada en el mundo. Por consiguiente, la transferencia tecnológica en los 60s estuvo caracterizada no tanto por la

intención de expandir la escala de producción, la mecanización y la racionalización, como fue el caso en la década precedente, sino por el objetivo de transformar el sistema de producción en sí mismo y convertirlo en un sistema automatizado de producción en masa intensivo (65).

De manera esquemática podemos decir que la transferencia de tecnología, en los 50s, los 60s y los 70s, estuvo caracterizada por los siguientes aspectos:

1.- En los 50s, las tecnologías fueron transferidas para acortar la brecha que se había desarrollado en los sectores tradicionales, como acero, construcción de barcos, fertilizantes químicos y textiles.

2.- En los 60s, la tecnología fue transferida en sectores como automóviles, productos eléctricos y petroquímicos, industrias éstas que estaban bien desarrolladas en los Estados Unidos y en los países europeos avanzados, pero que estaban en su infancia en Japón. Como resultado de esta transferencia, los artículos mencionados empezaron a ser producidos en masa como bienes domésticos y empezaron a ser altamente competitivos con respecto a los productos extranjeros en el mercado japonés.

3.- Las tecnologías transferidas en los 70s incluyeron la electrónica, química avanzada, y la energía atómica.

Es necesario remarcar el hecho que no sólo hubo simultaneidad en la transferencia tecnológica, de desarrollar los antiguos sectores y establecer las bases de la nueva y más moderna industria, sino que también dentro de las industrias objeto de la transferencia, la tecnología más avanzada era combinada y adaptada

a las condiciones japonesas. Esta fue la verdadera ventaja de Japón, de un uso más eficiente de la misma tecnología utilizada en todo el mundo. Veamos un caso, el de la industria del acero.

Japón modernizó sus fábricas acereras introduciendo la tecnología de laminación, que le permitiría producir materiales para autos, productos eléctricos y otros bienes de consumo durables, así como materiales para la industria de maquinaria en general. Esto representó un avance con respecto a los procesos de producción de acero previos. Pero además introdujo la tecnología más moderna disponible en los 60s, en esa industria, el proceso de producción de acero a través de convertidores de oxígeno.

Además la industria acerera adaptó y mejoró el proceso, incorporándole nuevas ideas y equipo, colocando las bases del futuro desarrollo de la industria. Se estableció el sistema de fábricas en las orillas del mar, con muelles que servirían como abastecedores de insumos y de embarque de productos, además de mejoras en la distribución interna del proceso. Así se abatieron costos de transporte y combustible, con lo que la producción en escala aumentó.

Japón pudo aumentar su producción de acero, con la tecnología de los convertidores de oxígeno. Una planta de este tipo podía producir 2000 toneladas por día, mientras que las de horno de chimenea abierta, como las que usaba Estados Unidos principalmente, producían entre 1000 y 1200 toneladas por día. Este país había establecido sus plantas acereras durante los 50s, por lo que fue difícil cambiar a la tecnología más avanzada de los convertidores, como lo hizo Japón. Incluso éste pudo transferir la adaptación de la nueva tecnología a otros países

como Italia e Inglaterra, y a países en desarrollo como Brasil y Malasia. Como dato ilustrativo diremos que la producción de acero de Japón pasó de 9.4 millones de toneladas en 1955 a 111.9 millones en 1973, mientras la producción en Estados Unidos pasó de 106.2 millones a 136.8 millones respectivamente (66).

Otros ejemplos se dieron en industrias como la electrónica y maquinaria eléctrica en donde el 70% de la tecnología importada fue modificada y mejorada. El uso del transistor por la compañía Sony fue uno de estos ejemplos. Esta compañía lo introdujo de los Estados Unidos, donde se usaba para propósitos militares. Después de 1956, Sony empezó a producir radios de transistores y para 1960 los estaba comerciando en el mercado norteamericano. El transistor sustituyó al bulbo, pero requería de un mayor proceso de trabajo para su instalación. Por consiguiente, mientras más se desarrolló la industria del radio de transistores, más trabajo fue necesario emplear. Esta fue una industria ideal para el tipo de crecimiento de un país como Japón en la década de los 60s.

Sin embargo la decisión de la selección tecnológica, no estuvo dirigida a apoyar las industrias intensivas de trabajo, sino más bien las intensivas de capital. Lo que si parece haber sido una aportación japonesa fue que estas últimas industrias no crearon desempleo, sino más bien fueron adaptadas para absorber el trabajo disponible en el mercado laboral japonés. En muchos casos la tecnología avanzada fue introducida sólo en el proceso de producción central, sin alterar sustancialmente los sub-procesos (empaquetado, transporte de productos intermedios dentro de la fábrica, producción de algunos componentes, etc). Se trató pues,

de una combinación de procesos de tecnología avanzada, con sub-procesos organizativos, administrativos y productivos que usaban métodos relativamente intensivos de trabajo. Además de que desde el punto de vista oficial, MITI no alentaba la transferencia en las industrias que eran intensivas de trabajo, como la textil y similares, que se pensaba no le permitirían a Japón salir del subdesarrollo industrial. Por el contrario, el objetivo fue apoyar la transferencia tecnológica en las industrias altamente intensivas de capital y tecnología, tales como acero, refinación de petróleo, petroquímica, motores para vehículos, maquinaria industrial y la industria electrónica (67).

De las industrias pesada y química, fueron especialmente alentadas aquellas que tenían las posibilidades de crecer más rápidamente de acuerdo a su demanda doméstica y externa. Se estimuló el desarrollo de la industria de la maquinaria ligera, que producía máquinas de coser, binoculares y cámaras. Por otro lado, las industrias de alta intensidad de capital fueron promovidas (acero, petroquímica, etc), en las que se hacían grandes inversiones, se introducía tecnología avanzada y se alentaba la producción en gran escala; todo ello provocaba la disminución de sus costos y el aumento de su competitividad.

Además el impacto de estas industrias sobre la economía en general fue muy grande. Un número de industrias que utilizaban los materiales que producían estas industrias de alta intensidad de capital, fueron capaces de incrementar su competitividad enormemente porque fueron abastecidas a precios iguales o más bajos que los del mercado internacional. Así, las industrias de trabajo intensivo, como la electrónica, fueron altamente

favorecidas por este proceso.

Me gustaría recalcar de nueva cuenta, porque nos parece muy importante, el hecho de que la transferencia tecnológica del periodo de acumulación rápido de Japón, tuvo como principal objetivo el desarrollo y conquista del propio mercado interno japonés. Se trató en realidad de un gigantesco programa de sustitución de importaciones, presentes y futuras. Por eso, la importancia en la transferencia de tecnología en las industrias básicas y fundamentales para el desarrollo autónomo de cualquier economía, como el acero, la petroquímica y la maquinaria. La tecnología, servía para desarrollar el tipo de industria y productos que harían más dinámica a la economía japonesa, y que tendrían un impacto multiplicador en otros sectores. El desarrollo de la industria de máquinas-herramientas, por ejemplo, como soporte para muchos sectores industriales, así como la mecanización del agro japonés, tendrían su origen precisamente en estos procesos. Dos aspectos adicionales pero muy importantes para el desarrollo tecnológico japonés, fueron el apoyo para generar la capacidad de ingeniería para construir la industria de bienes de capital, que constituye el corazón industrial de un país, y la participación para lograr este objetivo de un empresariado dedicado a las industrias mecánicas (68).

Los productos, como hemos señalado anteriormente, fueron elaborados para satisfacer el mercado interno, luego podrían ser exportados. La transferencia tecnológica tenía como misión la economía japonesa. Esta es la historia de los autos y transportes en general, de los radios de transistores, de los relojes, las

cámaras, etc. Esta historia ha continuado, como veremos en el próximo capítulo.

El desarrollo económico de Japón desde los 50s ha tenido en el factor tecnológico uno de sus puntales. Producir más por cada unidad de insumo requerido, ha sido la obra de la incorporación tecnológica en su más amplio significado, no solamente como maquinaria y conocimiento de procesos avanzados, sino en su sentido selectivo, adaptativo y organizativo. Esta es la parte que es más difícil de entender, y es en donde nuevamente las condiciones sociales y políticas de Japón le conceden una ventaja comparativa mayor frente al resto del mundo. La relación Estado-empresas. La relación empresas grandes-empresas medianas y pequeñas, y la relación empresas-trabajadores; todas ellas que han facilitado esta enorme transferencia tecnológica del periodo rápido.

CAPITULO 2 : CRISIS MUNDIAL Y RECONVERSION INDUSTRIAL DE JAPON, 1970-1990.

CRISIS MUNDIAL Y AJUSTE DE LA PRIMERA FASE, 1970-1978.

La crisis mundial del capitalismo, que se manifestó con mayor agudeza desde el aumento de los precios del petróleo de los años de 1973-1974, y que fue el preludio de sucesivos periodos de estancamiento a fines de esa misma década, y la primera mitad de los ochentas, ha sido sobre todo una crisis que ha afectado en mayor medida a la economía de Estados Unidos y a Europa. Si a este panorama añadimos la crisis de Europa oriental, y de los países capitalistas subdesarrollados y altamente endeudados o con falta de capital, tenemos prácticamente un panorama de crisis generalizada mundial. Prácticamente sólo Japón y los países de reciente industrialización en la Cuenca del Pacífico, han podido mantener altas tasas de crecimiento y de inversión. De continuar esta tendencia, en las próximas décadas viviremos una gigantesca transformación en la conformación de los bloques mundiales, tanto en lo concerniente a la propia estructura de los países altamente industrializados, como en lo que será la nueva conformación de la periferia correspondiente a esta nueva estructura económica y política mundial. La pregunta pues, a la que trataremos de dar respuesta en este capítulo, será de estudiar la estrategia japonesa de respuesta a la crisis mundial, que lo convirtió definitivamente en uno de los ejes mundiales del desarrollo, y en especial en la región de la Cuenca del Pacífico.

Japón venía de un periodo de rápido crecimiento, con altas tasas de crecimiento; de inversión en plantas y equipos; de

acelerada absorción tecnológica y de una acumulación de capital, que entre otros factores, hacia su situación muy diferenciada del resto de otras economías avanzadas. Varios factores de orden interno, que hemos analizado con detalle anteriormente, explicaban este desarrollo acelerado. Entre ellos podemos sintetizar a los siguientes: 1) la destrucción y reorganización de los grandes complejos industriales llamados Zaibatsu, de la preguerra, en modernas empresas con potencial exportador, 2) el establecimiento de un plan industrial de desarrollo que priorizaba los sectores clave de la economía, como la industria química, acero, construcción de barcos, maquinaria, etc., y su posterior conversión en industrias como la automotriz y electrónica, que serían los nuevos sectores líderes de la economía, 3) el fin de las inversiones para la industria militar de la preguerra, y la concentración de capitales en la producción en masa de una gran variedad de artículos de consumo civil, 4) la utilización de una abundante mano de obra calificada y productiva en el marco de las nuevas relaciones en el que la lucha obrero-patronal, era subeumida dentro de un paternalismo empresarial, y 4) el establecimiento de un modelo de relaciones políticas entre las empresas, la burocracia administrativa y los políticos conservadores, que favorecía el desarrollo económico rápido, sistema que se ha sostenido desde 1955, y en el que se sustenta gran parte de los éxitos de los diferentes ajustes de la economía japonesa de los últimos veinte años.

Con respecto a este último punto, queremos reforzar la idea de que buena parte del éxito de las políticas del periodo de rápido crecimiento dependieron de que el trabajo no obstruyera las

políticas de la coalición conservadora; de la división del movimiento obrero; de la restricción al derecho de huelga en el sector público; el mantenimiento en general de salarios bajos y el de asegurarse una amplia y talentosa oferta de trabajo. Esta "estabilidad política", hizo posible que la burocracia japonesa pudiera elaborar planes a largo plazo, sin temor que presiones políticas pudiesen arruinar estos planes (1).

Desde el punto de vista de los factores externos, sin duda el de mayor importancia ha sido el representado por la alianza con los Estados Unidos, que consideraron a Japón como el aliado fundamental en Asia, especialmente durante el periodo de guerra fría y de anticomunismo. La guerra de Corea, a principios de los 50s y la de Vietnam en los 60s, implicaron para los Estados Unidos un esfuerzo creciente en el gasto militar, ello coadyuvó a las ventas de productos japoneses que el consumo de la economía norteamericana demandaba. Hoy esa alianza fundamental entre estos dos países se ha venido modificando, especialmente por el gran peso económico que tiene Japón, al que incluso se le ha considerado en Estados Unidos como el mayor peligro para la hegemonía norteamericana, después de la guerra fría. Dedicaremos nuestra atención, a esta relación en el capítulo final de este trabajo.

El crecimiento de posguerra de Japón, contó también con una coyuntura muy favorable en los mercados mundiales de materias primas y energéticos. Un país altamente dependiente de recursos naturales, cuyo suministro del exterior es fundamental en su balanza económica, es favorecido o afectado según las diferencias

de precios de estos insumos. En el caso japonés, que por ejemplo tiene necesidad de importar más del 90% del petróleo que consume, éste llegó a tener el precio de 2 dólares por barril, lo que significó para Japón un ahorro extraordinario.

El impacto de la crisis del petróleo, aunado a la previa crisis financiera que representó para Japón la decisión unilateral del presidente Nixon en 1971 de dar fin a la libre convertibilidad del dólar en oro, que provocó en Japón una enorme liquidez, por la compra desesperada de dólares, dando lugar a una etapa de inflación, que se agudizó, cuando abruptamente aumentaron los precios del petróleo. La inflación alcanzó el 37% en el año de 1974, y la balanza de pagos fue deficitaria. También por primera vez, la tasa de crecimiento fue negativa, de -0.5%.

Esta crisis, que alteró factores de la ecuación del éxito anterior, en realidad vino a reforzar la tendencia a la búsqueda del nuevo patrón industrializador. La crisis mundial, sirvió pues, de agente dinamizador del ajuste estructural del modelo económico y las empresas buscaron consolidar la posición ganada en el período previo, en una etapa que se consideraba de grandes convulsiones en la economía mundial.

El gran capital japonés enfrentó la crisis buscando reducir el tamaño de la fuerza laboral y los costos de producción, a través de lo que se conoció como la administración para adelgazar el peso de los costos económicos de las empresas (*genryo keisei*) (2). Se promovió la inversión en equipo ahorrador de energía, al tiempo que se adoptaron otras políticas para reducir los costos; en especial la reducción de la fuerza laboral en las grandes empresas durante etapas sucesivas (3).

En la primera etapa, se redujo el reclutamiento de nuevos empleados; el trabajo extra y se trasladó a trabajadores a otras secciones o subsidiarias. En la segunda, se despidió a trabajadores temporales y de tiempo parcial; los trabajadores permanentes fueron puestos en reserva temporal o se les concedió la jubilación temprana; también fueron reestructuradas las relaciones con las empresas subsidiarias y subcontratistas. Finalmente, en la última fase, las secciones con pérdidas y plantas ineficientes fueron cerradas o convertidas en nuevas subsidiarias y los trabajadores con malos desempeños, así como mujeres casadas o trabajadores adultos, fueron despedidos de manera "voluntaria". Otro elemento de esta estrategia fue el de sustituir al personal masculino con personal femenino, cuya percepción salarial era menor.

Para el prof. Tetsuro Kato de la Universidad de Hitotsubashi, la clave de esta reestructuración fue la pasividad y la falta de resistencia de los trabajadores japoneses a las reducciones salariales, los despidos temporales, retiros voluntarios, transferencias de personal y en general a los recortes de personal temporal en empresas matrices y en las subsidiarias. Toda esta política contó con la colaboración activa de los sindicatos empresariales (4).

El aumento del desempleo se sintió sobre todo, en el año de 1975, en el que hubo un 35.1% de incremento en el número de desempleados con respecto al año anterior, aunque la tasa de desempleo pasó del 1.4% al 2.0% entre 1972 y 1976 (5). Especialmente fuerte fue la reducción de la participación del

empleo en la manufactura que declinó entre 5 y 10% en 1977, con respecto a 1973.

Hasta 1978, se recuperaron los niveles de producción, que volvieron a ser igual a los de 1973, pero la productividad se recuperó aún más rápidamente, pues había vuelto al nivel de éste último año en 1976. Los aumentos de productividad fueron, después de la crisis del petróleo, consistentemente mayores que los de la producción (6). La recuperación de la productividad descansó fundamentalmente en las reformas internas de las empresas y el ahorro del trabajo. Con la crisis, Japón reforzaba la diferencia fundamental, con las otras economías capitalistas avanzadas, que ya venía desarrollándose desde el periodo anterior. Esta libertad de maniobra corporativa y burocrática en Japón al inicio de la crisis del petróleo fue sin precedente en los países del capitalismo avanzado. Con la crisis del petróleo de 1973, la respuesta en los países occidentales fue contraria a la asumida por Japón, pues se extendió la acción y la presencia de los sindicatos en las deliberaciones sobre las políticas a seguir, como un remedio para contener la fuerza ganada por los propios trabajadores, y tener campo de acción para enfrentar la crisis (7).

Las reducciones en la fuerza de trabajo, ocurrieron incluso en aquellas empresas que rápidamente se habían recuperado de la recesión, indicando que la crisis las había beneficiado enormemente, al poder lograr aumentos de la producción con una fuerza laboral menor. Por ejemplo, entre 1973 y 1977, la producción en los instrumentos de precisión aumentó en 68.8%, mientras que el empleo en la industria cayó en un 6.8%. En

maquinaria eléctrica, la producción se incrementó en un 11.2% y el empleo cayó también en un 6.8%.

También se dan importantes cambios en la estructura salarial. Desde 1975, se amplían las brechas salariales entre las grandes y pequeñas y medianas empresas, así como entre hombres y mujeres, y entre jóvenes y adultos. Por ejemplo, la tendencia a cerrar la brecha salarial entre las grandes y pequeñas empresas, que se había dado al final de los 60s, volvió a ampliarse. El índice de salarios promedio para empresas de 30 a 99 empleados cayó de 89.7 en 1975 a 84.2 en 1984 (tomando el salario promedio en empresas de 500 o más empleados=100) (8).

Los salarios en general se redujeron. Los aumentos de los salarios reales fueron del 1.3% anual entre 1975 y 1980, y de 1.2% anual entre 1980 y 1983, muy por abajo de los promedios anuales del 4.1%, de 1955 a 1965, de 7.8% entre 1965 y 1970 y del 6.4% entre 1970 y 1975. La política de reducción salarial fue impuesta por las condiciones de la crisis económica, que suponían un lento crecimiento. Pero las empresas obtuvieron ganancias enormes durante esta fase. Estas fueron más de tres veces mayores en 1981 que en 1975 (9).

La política de fragmentación laboral del periodo anterior fue reforzada también con la crisis. Se estableció la política de reducción de los trabajadores permanentes y se aumentó el de los trabajadores no permanentes (temporales, por día, de tiempo parcial y por contrato). Entre 1975 y 1983, el número de empleados regulares en los sectores no agrícolas se incrementó en 12.7%, pero el número de trabajadores temporales y por día se

incrementó en 46.9%. En este mismo periodo las horas de trabajo fueron extendidas en la manufactura en 6% y el índice de la Productividad del trabajo en esta rama se incrementó en 63.3%.

Además, la política de adelgazamiento de los costos, implicó una gran transformación dentro de los procesos productivos dentro de las empresas. Ahorro de trabajo e incremento de productividad, sólo eran posible con un drástico cambio dentro de los procesos de producción de las empresas. La política de racionalización de estos procesos, tuvo en la conformación de los grupos pequeños o de auto-administración, bajo el cual grupos de siete u ocho trabajadores se hacían responsables de la supervisión de sus propias tareas, compitiendo con otros grupos para incrementar la productividad. Los círculos de control de calidad constituyen el ejemplo más conocido de este sistema (10).

En cierta medida, Japón pudo recrear las condiciones laborales que fueron la base para la reconstrucción económica después de la guerra, con un manejo flexible del mercado de trabajo, salario, prestaciones, etc. Este ha sido igualmente el entorno sobre el que se ha podido desplegar el ajuste industrial de los ochentas, en el que muchas compañías empezaron a desarrollar nuevos campos industriales. Han podido seleccionar a los más aptos y capacitados para estas nuevas tareas. Mientras que muchos empleados, en especial en edad madura, han sido enviados a las empresas filiales, para desempeñar trabajos secundarios. Incluso en Japón se habla de una especie de desempleo interno, no reconocido oficialmente, provocado por este gran cambio en las condiciones de trabajo.

Para estos cambios el sistema empresarial contó igualmente con

la aquiescencia obrera. Los trabajadores japoneses transitaron de lo que se ha denominado el "reformismo privado" de los 60s y 70s en el que el movimiento sindical estuvo centrado en el aumento de los salarios y las luchas políticas, apoyando incluso a los movimientos ecologistas y partidos de oposición, a una forma de "privatismo conservador" después de los 70s. Con la crisis mundial, la posibilidad de mejorar su status privado ya no era a través del apoyo y simpatía a los partidos de oposición de orientación obrera, sino de apoyo al partido en el poder (PLD) que era el responsable de la política de crecimiento de Japón (11)

También se plantearon y ejecutaron medidas de más largo plazo que fueron implementadas para reducir el peso del aumento del costo de las materias primas y propiciar el desarrollo de otras fuentes de energía, así como una tecnología que eficientara la utilización de los energéticos, y buscara la aplicación de nuevos recursos.

La crisis empeoró el problema de la depresión estructural de muchos sectores de la industria pesada. Los costos crecientes y la reducción de la competitividad por la primera revaluación del yen en 1971, hizo que muchos sectores industriales que gozaban de la ventaja del factor intensivo de trabajo, hubieran perdido mercados domésticos y externos. Con la crisis petrolera muchas industrias de alto consumo de energéticos e industrias de manufacturas de bienes de consumo no final, fueron declaradas oficialmente en depresión estructural. En esta situación cayeron 12 industrias con un total de 4 millones de trabajadores (entre

ellas, textiles, fertilizantes químicos, metales no ferrosos, construcción de barcos, etc). La industria de maquinarias, en especial, la automovilística y la electrónica, tenían por el contrario una baja dependencia del consumo de energéticos, por lo que pasaron a constituirse en sectores estratégicos, ya que su competitividad se daría exclusivamente en el terreno tecnológico.

Pero el tránsito a un nuevo patrón industrial y tecnológico, que consistiría fundamentalmente en hacer más competitiva a los sectores clave del desarrollo, como la industria automotriz y electrónica y en iniciar el desarrollo de sectores nuevos, con alto desarrollo tecnológico, requería de medidas concretas para salir de la crisis. Internamente, fue la política de adelgazamiento de los costos de las empresas, la apertura de nuevos negocios y actividades (sector terciario), así como la incorporación de nuevas regiones del Japón a la revolución del consumo. Pero desde el punto de vista de los mercados externos, la estrategia consistió en el estímulo de las exportaciones.

Las exportaciones tuvieron en general una rápida expansión durante los 70s, con una tasa de crecimiento anual del 21.6%, la más alta entre todos los países industrializados. Al final de los 60s, las exportaciones japonesas representaban el 6.5% del valor total de las exportaciones mundiales, pero para fines de la década de los 70s esta proporción se había incrementado al 7.3%.

Además y lo más importante, es que este aumento se dió no en los viejos productos manufacturados, sino ya en una nueva línea de artículos que reflejaban el incipiente pero constante reestructuración industrial y tecnológica de Japón. Las exportaciones de maquinaria y equipo fueron las que se

incrementaron más. En especial, habría que destacar las exportaciones de automóviles, que tuvieron una importante participación en el mercado mundial de ese sector. Las exportaciones japonesas de automotores llegó a la marca del millón por primera vez en 1970, pero para 1980, ya eran de 6 millones. En términos de valor, las ventas de automotores representaban el 6.9% de sus exportaciones en 1970 y el 17.9% en 1980, periodo en el cual Japón había surgido como el más grande productor de autos en el mundo. Los Estados Unidos constituyeron el principal mercado de automotores para Japón, y para principios de los 80s Japón estaba produciendo el 21.1% de todos los carros de pasajeros vendidos en los Estados Unidos, y el 61.3% de todas las importaciones de automotores de ese país.

Ya habíamos señalado, cómo en la industria automotriz desde décadas anteriores, se habían llevado a cabo las políticas de racionalización e innovación para hacer más productivo a ese sector. En esta ocasión, por la crisis energética que encareció el combustible hizo a los carros japoneses mucho más atractivos debido a su componente tecnológico en términos de ahorro de combustible, precio y calidad. Además del impacto de la estrategia de adelgazamiento de los costos, que se tradujo en la introducción de la robotización en gran escala, la ampliación del sistema de subcontratación, y el desarrollo de una mayor cooperación entre las empresas y los sindicatos en ese sector. Situación similar aconteció en otra de los sectores más dinámicos, como fue la industria electrónica (12).

Dos aspectos que merecen algún comentario serían: primero, que

incrementaron más. En especial, habría que destacar las exportaciones de automóviles, que tuvieron una importante participación en el mercado mundial de ese sector. Las exportaciones japonesas de automotores llegó a la marca del millón por primera vez en 1970, pero para 1980, ya eran de 6 millones. En términos de valor, las ventas de automotores representaban el 6.9% de sus exportaciones en 1970 y el 17.9% en 1980, periodo en el cual Japón había surgido como el más grande productor de autos en el mundo. Los Estados Unidos constituyeron el principal mercado de automotores para Japón, y para principios de los 80s Japón estaba produciendo el 21.1% de todos los carros de pasajeros vendidos en los Estados Unidos, y el 61.3% de todas las importaciones de automotores de ese país.

Ya habíamos señalado, cómo en la industria automotriz desde décadas anteriores, se habían llevado a cabo las políticas de racionalización e innovación para hacer más productivo a ese sector. En esta ocasión, por la crisis energética que encareció el combustible hizo a los carros japoneses mucho más atractivos debido a su componente tecnológico en términos de ahorro de combustible, precio y calidad. Además del impacto de la estrategia de adelgazamiento de los costos, que se tradujo en la introducción de la robotización en gran escala, la ampliación del sistema de subcontratación, y el desarrollo de una mayor cooperación entre las empresas y los sindicatos en ese sector. Situación similar aconteció en otra de los sectores más dinámicos, como fue la industria electrónica (12).

Dos aspectos que merecen algún comentario serían: primero, que

Japón alcanzó altos grados de especialización en exportaciones de manufacturas, mientras que mantuvo bajos niveles en las importaciones de estos artículos. Este es el caso de la construcción de barcos, la producción de acero, la manufactura de equipo electrónico y de vehículos. En cambio, tuvo altos niveles de importación en materias primas, energéticos y alimentos. De lo anterior se desprende que Japón, había logrado desarrollar una estructura económica y comercial de alto grado de división vertical del trabajo con sus socios comerciales (13). El segundo comentario se refiere al hecho de que la expansión de las exportaciones se debió fundamentalmente a los aumentos cuantitativos, mientras que la expansión de sus importaciones fue principalmente causado por el incremento de los precios internacionales.

Desde el punto de vista del valor de las exportaciones en el PIB, en términos nominales se incrementaron de 1973 a 1974 del 10% al 14% aproximadamente. Luego volvieron a caer cerca del 12% para 1978, para luego volver a incrementarse y fluctuar alrededor del 14% hasta 1985 en que vuelve a declinar. Sin embargo, las exportaciones medidas en términos reales, tuvieron un aumento notable y constante durante la década, de representar el 7% del PIB en 1970, pasaron a representar el 13% en 1979 (14). Aunque en la primera mitad, el balance comercial japonés resintió los aumentos de precios de petróleo, ya para la segunda mitad empezó a generar voluminosos superávits comerciales con sus principales socios comerciales. En el año de 1978, el déficit de los Estados Unidos con Japón alcanzó la cifra de 11 mil millones de dólares. En 1986, este déficit creció hasta más de 55 mil

millones de dólares. Por lo que respecta a la Comunidad Económica Europea, el déficit con Japón pasó de 5 mil millones de dólares en el primer año, a más de 20 mil millones en 1987. Para cerrar el cuadro, Japón pudo reducir su déficit comercial con el medio oriente, de más de 30 mil millones de dólares, el máximo alcanzado en 1980, a 11 mil millones en 1987 (15).

El papel del Estado fue igualmente importante para enfrentar la crisis mundial. El presupuesto del gobierno aumentó al igual que la inversión pública. En 1973, el presupuesto mostraba un crecimiento de 24.6% con respecto al del año fiscal anterior, y aumentó 32.2% la inversión pública. La tasa de crecimiento de la inversión pública fue de 14.8% anual de 1965-1970 y de 23.4% anual de 1970-1972, respectivamente (16). Esta tasa fue pues, extremadamente alta, y tenía como objetivo paliar la caída de la demanda que la crisis provocaba. De todos modos, la huella de la intervención económica del Estado se reflejó durante la década de reestructuración, y ello se vió reflejado en el incremento de la dependencia de la deuda gubernamental (la proporción de deuda del gobierno en el gasto de la cuenta general) que estaba en el 33.4% en 1977, 32.0% en 1978 y alcanzó el 39.6% en 1979.

Así entre 1976 y 1978, ya no se aplicó una política keynesiana de demanda, sino de control monetario estricto, de redistribución del ingreso y reasignación de los recursos disponibles, conjuntamente con la expansión del sector público. Toda esta etapa, hasta principios de los 80s, Japón estuvo dedicado a resolver las cuestiones domésticas fundamentalmente, sin el peso de las responsabilidades de carácter mundial, como los Estados

Unidos o Europa. Fue un periodo en el que se fortaleció la política de "seguridad económica", como concepto estratégico (17). Japón realizó por tanto, un ajuste a sus políticas antirecesivas con mucha más antelación y de diferente corte, que las demás economías del capitalismo avanzado, que sólo después de la recesión de 1978-79, cambiaron su énfasis para reducir el tamaño del Estado y la presencia política de los sindicatos, mientras que Japón enfatizó la coordinación entre el Estado y el sector privado, sin consideración de las preocupaciones del sector laboral (18).

Desde 1980, uno de los puntales en la segunda fase de la reestructuración consistió en limitar las finanzas del gobierno, y trasladar el peso de los impuestos a la clase trabajadora, además de reducir los activos del gobierno, privatizando sus empresas, en especial, en el ramo de las telecomunicaciones, los trenes y el tabaco.

La segunda fase pues, consistiría en la reforma administrativa del Estado, y en el impulso tecnológico a las empresas japonesas, para consolidar las ventajas adquiridas durante la etapa de la crisis y el reajuste industrial.

El saldo de esta etapa, fue el fin del periodo rápido de crecimiento y el cambio de orientación hacia un nuevo patrón industrial y tecnológico de la economía japonesa. Sin embargo, y a pesar de que el impacto de la crisis energética había golpeado severamente a las empresas japonesas, Japón mantuvo tasas de crecimiento mayores que las de los Estados Unidos y los principales países europeos. Japón mantuvo una tasa de crecimiento de 8.9% anual entre 1969 y 1973; de 3.4% entre 1974 y

1978; y de 4.1% entre 1979 y 1983. Mientras que Estados Unidos y Alemania Occidental tuvieron tasas de crecimiento durante esos años de 3.5% y 4.9% en el primer periodo señalado; de 2.8% y 2.1% en el segundo; y de 1.3% y 1.2% en el último, respectivamente (19). La inflación que había sido del 24.5% en el año de 1974 (índice de precios al consumidor) se redujo al 3.6% en 1979, repuntó de nueva cuenta por los aumentos del petróleo en 1980 al 8%, pero ya para 1986 se encontraba en el nivel del 1.3%.

DESARROLLO ECONOMICO-SOCIAL Y NUEVO PATRON INDUSTRIAL, 1978-1990

La crisis mundial de los 70s, provocó que Japón planteara los términos de una nueva estrategia para fortalecer aún más su poder económico. Se trató de una estrategia para buscar una mayor autosuficiencia industrial y tecnológica. Además Japón dejó de ser tratado como un socio menor, por los países avanzados. Así en la reunión de los países industrializados en Bonn en 1978, se le exigieron a Japón reducciones importantes en sus exportaciones, así como la apertura de su economía a las exportaciones de estos países.

Esta presión mundial de restricción de sus exportaciones y de apertura de su mercado, pero sobre todo, la perspectiva de la continuación del clima recesivo en las economías avanzadas, y la posibilidad de la adopción de una política proteccionista por parte de estos países, hicieron que Japón formulara un nuevo plan

de desarrollo económico que consideró estos cambios (1973-1985). Además y muy importante, se recuperó y profundizó la estrategia de desarrollo de los mercados de la Cuenca del Pacífico, y en general un reforzamiento de la diversificación de sus relaciones internacionales.

Según este plan de desarrollo gubernamental, se buscaría alterar el viejo modelo de desarrollo de la economía japonesa, orientada a la exportación de productos manufacturados, sobre el que se asentaba el aparato productivo de la posguerra. El plan establecía la necesidad de alentar la demanda doméstica, para sostener el ritmo de crecimiento de las industrias básicas y promover el desarrollo de la producción de bienes de alta tecnología. Por otro lado, se postulaba la necesidad de depender menos de las exportaciones y a la vez limitar sus excedentes comerciales, punto de fricción con los Estados Unidos y Europa. A más de 10 años de puesta en práctica este plan, Japón ha logrado depender cada vez menos de las exportaciones de mercancías. Su peso económico radica ahora fundamentalmente en su poder financiero y su presencia tecnológica. Lo que sigue siendo un problema delicado en sus relaciones con los otros países avanzados es el relativo a sus abultados excedentes comerciales.

Este periodo ha sido pues, clave para entender la preeminencia japonesa en la economía mundial. Esta dejó de ser una economía que ocupaba un rol secundario, sobre todo como productora de manufacturas a un peldaño en el que sus finanzas y su estructura tecnológica son el componente sustancial. La vieja época de las altas tasas de crecimiento han quedado atrás. Japón ha entrado a un periodo de crecimiento menor, de 4 a 5%, pero ahora dentro de

un nuevo esquema industrial y tecnológico.

Como vimos la reestructuración inicial fue llevada a cabo en aquellas industrias cuyo desarrollo dependía de fuentes de energía y materias primas del exterior, y que contrataban gran cantidad de trabajadores, que por la revaluación del yen de 1971 también habían incrementado su costo. Esta reestructuración japonesa, también abrió el camino para el reajuste de los modelos económicos de la Cuenca del Pacífico, reforzando su estrategia exportadora, cuando Japón tuvo que realizar inversiones en manufactura en esos países, que contaban con mano de obra muy barata. En Corea, por ejemplo, que fue recipiente de cuantiosas inversiones japonesas en manufactura, el salario era de una séptima parte del equivalente japonés. La inversión manufacturera japonesa fue especialmente concentrada en el Pacífico asiático que recibió el 36.4% del total en 1980, así como la industria textil que recibió el 56.2% del total en ese año (20). En este sentido, la reestructuración industrial del Japón tuvo efectos importantes en la industrialización de muchos países de la Cuenca del Pacífico, y fue un factor para el posterior desarrollo del comercio y las finanzas de toda la zona.

El ajuste de esta década de los 80s, consistió fundamentalmente en el abandono de las industrias obsoletas y su traslado preferentemente a los países en los que las condiciones económicas (costo de la fuerza de trabajo, infraestructura, regulación de inversiones extranjeras, etc) eran más favorables. Este trasplante industrial ha acontecido principalmente en las ramas que fueron declaradas en recesión estructural, como el

acero, aluminio, fibras sintéticas, papel, cemento, etc, de las empresas japonesas. En otras industrias como la automotriz y la electrónica, también se pensaba podrían ser en el futuro industrias con un alto contenido de su producción en el exterior. Por otro lado, la reestructuración, como señalamos, prioriza el desarrollo de la industria más sofisticada en Japón. Incluso éste es otro de los puntos de fricción en las relaciones entre Estados Unidos y Japón, relativo a la queja de que la inversión japonesa en Estados Unidos esta dirigida a la industria convencional, dejando para los trabajadores japoneses el trabajo de mayor calificación (21). Lo más importante, consiste en la estrategia de convertir a Japón en uno de los emporios de la industria de la informática y los servicios. Se calcula que estos sectores podrán representar casi el 50% del PIB japonés en términos nominales para el año 2000.

Los ochenta estuvieron caracterizados por la gran renovación tecnológica de la industria japonesa. Las empresas que fortalecieron su posición, especialmente como efecto de sus programas de racionalización del periodo previo, iniciaron una estrategia para llevar a la industria japonesa a un estadio más avanzado en la competencia industrial. Prácticamente todas las grandes corporaciones pusieron en marcha ambiciosos planes para desarrollar la investigación y su aplicación tecnológica en nuevos campos, que llamaron de la frontera del siglo XXI.

Se ha señalado la importancia que para el futuro de Japón tiene el desarrollo de estas nuevas industrias. Las grandes empresas destinaron cuantiosos recursos (la mitad del total de sus inversiones) para el desarrollo de las nuevas industrias de

alta tecnología. En una gran cantidad de estudios, a los que nos vamos a referir más adelante, se ha vislumbrado lo que podrán ser los mercados japoneses del próximo siglo.

También la presencia japonesa en la economía mundial seguirá creciendo, se calcula que podrá pasar a constituir el 10% de la economía mundial en el año 2000. Igualmente, de continuar la brecha en las tasas de crecimiento y revaluaciones del yen frente al dólar, Japón podrá acercarse al PIB de los Estados Unidos a fines del siglo. Lo más importante, especialmente para los países en crisis financiera, será el nuevo papel que desempeñará Japón como el principal acreedor mundial, ya que se espera un reciclaje de sus excedentes financieros importante para el resto de este siglo. De este modo, las nuevas reformas financieras mundiales tendrán en Japón a uno de sus más importantes impulsores.

DESAFIOS MUNDIALES Y REMODELACION DE LA POLITICA Y LA ECONOMIA JAPONESA PARA EL FIN DE SIGLO

En el plan de desarrollo japonés (1988-92) (22), encontramos dos grandes preocupaciones de la burocracia política, con respecto a la nueva situación que el desarrollo japonés les ha impuesto. Por una parte, la preocupación sobre la inserción en la economía y política mundial, y por otro lado, la respuesta a los problemas sociales y de bienestar social demandado por el pueblo japonés, en concordancia con el gran desarrollo alcanzado.

Por lo que respecta al ámbito mundial, Japón reconoce que los desequilibrios externos y el surgimiento del problema de la deuda

amenazan el crecimiento estable y sostenido de la economía mundial. Por lo tanto, Japón deberá promover su reestructuración económica interna, así como en el mundo para lograr esos fines. La cuestión central, es pues, cómo usar el nuevo poderío económico para contribuir al desarrollo mundial. El concepto que resulta clave en la comprensión de esta nueva estrategia, es el concerniente a lo que denominan la administración de los intereses japoneses en el contexto global. Es decir, que ante los ojos de los líderes japoneses, la prosperidad internacional y el desarrollo japonés están incontrovertiblemente unidos. Otro aspecto relevante, consiste en el énfasis a los valores culturales de Japón que deberán seguir siendo desarrollados, de tal modo que la internacionalización económica signifique también una cada mayor comprensión de la cultura japonesa.

Desde el punto de vista de sus finanzas, una de las cuestiones que consideran de vital importancia consiste en el factor desestabilizador que representa el excedente japonés en cuenta corriente, así como el déficit de los Estados Unidos. Ello podría agravar las fricciones económicas entre los socios comerciales y conducir a un proteccionismo mundial, y provocar acusaciones directas contra Japón. En este sentido, la nueva estrategia japonesa reconoce como una prioridad la reducción de los desequilibrios externos, para la estabilidad y desarrollo de la economía mundial.

No obstante, también se reconoce que el concepto de equilibrio abarca al desempeño de la economía norteamericana. Esto implica que desde la óptica japonesa, los Estados Unidos deberán hacer un esfuerzo para corregir su dependencia de cuantiosas importaciones

e implementar políticas de reestructuración a fin de restaurar la competitividad industrial.

Otros aspectos fundamentales se relacionan con la inversión, la cooperación económica y el reciclaje de excedentes a los países en desarrollo.

En cuanto a la inversión, además de considerar los acuerdos del GATT y otras formas de mejorar la inversión mundial, Japón buscara a través de negociaciones bilaterales remover los obstáculos e impedimentos que limitan la inversión extranjera en los países receptores. También una política de patentes y la remoción de protecciones internacionales para facilitar la transferencia de tecnología. Sin duda, uno de los aspectos relevantes en esta materia consiste en la política de inversión de las compañías japonesas, para formar parte de la comunidad local en la que se asienten. Esta es ya una estrategia de operación que por ejemplo, está en marcha en la inversión japonesa en la industria automotriz en los Estados Unidos, y probablemente en muchos otros lugares (23).

En cuanto al fortalecimiento de la cooperación económica, Japón ha indicado su deseo de aumentar sus cuotas para la llamada asistencia oficial para el desarrollo (ODA). Ya en 1986, Japón era su principal contribuyente con un total de cerca de 15 mil millones de dólares. Importante destacar de esta nueva política el énfasis en la cooperación con los países más atrasados y en general con los países en desarrollo a través de créditos en yenes, cooperación técnica, y otras formas de cooperación.

Más del 70% de esta ayuda esta dirigida a toda la región asiática, en especial a los países atrasados del sudeste asiático, quienes reciben entre el 30% y el 35% de esta ayuda, la cual constituye más que toda la asistencia otorgada a Africa, América Latina y el medio oriente. Entre los principales receptores de esta ayuda se encuentran: China, Tailandia, Indonesia, Malasia y los países atrasados del sur de Asia. En los 70s, la ayuda económica japonesa fue un importante instrumento para la transferencia de industrias japonesas a esta región, ya que permitió otorgar ayuda financiera para la construcción de proyectos de infraestructura. Además la mayoría de estos proyectos, dada su escala, fueron ejecutados a su vez por empresas japonesas. La estrategia japonesa de ayuda difiere de la de Estados Unidos. Para este país, la ayuda está determinada por objetivos estratégico militares, por ello el 60% del total de su asistencia esta relacionada con aspectos militares y dirigida a los países que son aliados fundamentales dentro de este esquema estratégico. De este modo, Israel y Egipto recibieron el 35% de la asistencia de Estados Unidos al exterior (1990-91). En cambio Japón promueve a través de su ayuda el desarrollo económico de países y regiones en los que tiene o piensa desarrollar intereses fundamentales para la marcha de su propia economía (24).

Llama la atención la política japonesa de cooperación económica especialmente en lo referente a lo que se considera no sólo la etapa de desarrollo de un país para ser tomado en cuenta, sus condiciones internas, así como la relación de ese país con Japón. Este último aspecto es de la mayor importancia desde mi punto de vista, pues indica que la política de cooperación

económica, se jerarquizará en función de los intereses estratégicos de Japón. Lo anterior es importante para América Latina, que se encuentra dentro de la zona de influencia de los Estados Unidos, lo que podría servir de impedimento para el flujo de asistencia japonesa.

En cuanto a la política de reciclamiento de capital japonés a los países en desarrollo, se anuncia que ésta no será de menos de 30 mil millones de dólares en un periodo de tres años. Reconociendo el problema de la deuda y su necesaria solución, Japón promoverá respuestas dentro de los mecanismos de mercado a través de la utilización de reservas de inversión al exterior. Igualmente se hará uso de la capacidad del Banco de Exportación e Importación de Japón, para promover nuevo capital del sector privado.

El plan también destaca los esfuerzos para apoyar las políticas por obtener capital de los países en desarrollo a través de la emisión de valores y títulos, y el uso de fondos de crédito y otras medidas como la promoción de la inversión en acciones.

Uno de los últimos puntos en la política japonesa de la solución de la deuda, consiste en la promoción de protocolo de garantía de inversión bilateral, para la identificación y definición de proyectos promisorios dentro del país huésped, así como la promoción de un clima de inversión haciendo uso de seguros de inversión provistos por el Banco de Exportación e Importación de Japón y la Agencia de Garantía de Inversión Multilateral, y otros medios para alentar el reciclaje de capital

por conducto de la inversión directa.

El otro gran campo de preocupación de la dirigencia japonesa es el relativo a la gran reforma económica y social que deberá enfrentar Japón en la década de fin de siglo. En lo personal, consideramos el análisis de esta reforma como un requisito indispensable para penetrar en lo que serán los nuevos problemas de las economías superindustrializadas del siglo XXI, y lo que será sin lugar a dudas, parte de la nueva teoría del capitalismo en sus formas más sofisticadas y avanzadas.

Son tres las vertientes en las que se puede subdividir la reforma interna actual de Japón. Una reforma económica-espacial; una reforma administrativa-institucional; y una reforma sobre el bienestar y la calidad de vida del pueblo japonés.

La reforma económica-espacial, que confirma la política de cambio de las estructuras económicas orientadas a la exportación formadas durante la época del crecimiento rápido, por las del desarrollo del mercado interno, basado en la reestructuración de las industrias de tecnología de frontera, de servicios para los negocios modernos, y en general industrias para atender las necesidades de una demanda cada vez más sofisticada correspondiente a las nuevas necesidades de una sociedad avanzada como la japonesa. Un concepto que nos parece determinante en esta reestructuración es el de "Comunidad Económica Japonesa", que se usa en dicho plan, para definir a un bloque nacional intercomunicado y equilibrado para promover y desarrollar la vitalidad económica de todas las regiones y lograr una nueva etapa de crecimiento.

Las principales acciones para promover el desarrollo nacional

en esta nueva etapa, consiste en evitar la concentración económica en el área de Tokio, al mismo tiempo que la revitalización de otras regiones económicas del país, para evitar un proceso recesivo en éstas últimas con sus consecuencias de desempleo y otros problemas relacionados con la oferta y demanda de trabajo, etc. De este modo, el desarrollo de las regiones del país diferentes a la de Tokio, se convierte en un imperativo de esta reforma. Se trata de superar en realidad, la vieja estructura del subdesarrollo japonés, que concentró fundamentalmente su poder económico en regiones clave, como la de la zona metropolitana de Tokio.

Esta propuesta de revitalización regional, se refiere en concreto al desarrollo estratégico de economías suprarregionales cuyo centro serán las regiones urbanas en donde las nuevas industrias florecerán. Esta reforma espacial-urbana tendría como objetivo el desarrollo de tres supra-regiones: la región de Kansai (en el oeste de Japón), la región de Chukyo (en la parte central), y la de Tokio (en el este). Con la revitalización de estas supra-regiones, se podrán desarrollar a la vez ciudades centrales, ciudades medianas y villas rurales, en cada una de estas supra-regiones. Una cuestión relevante será que estas supra-regiones podrán tener acceso directo a la comunidad internacional sin necesidad de pasar por Tokio, por lo que se desarrollarían facilidades aeroportuarias y de comunicación internacional en dichas regiones.

De esta manera, la reforma económica se profundizará con dos elementos que se complementan y que darían una nueva fisonomía al

desarrollo japonés. La reestructuración industrial y tecnológica apoyadas sobre todo en la innovación y en la informática, apoyo al desarrollo de la ciencia y tecnología, y todo ello dentro de una remodelación del espacio social japonés a través del desarrollo de nuevos polos urbanos (25).

En cuanto a la reforma administrativa-institucional, la principal preocupación consiste en transformar las viejas estructuras institucionales, sin dañar la política de reestructuración, y sobre todo sin aumentar el peso del Estado. En este apartado, como en el del bienestar, existe mucho cuidado en no repetir lo que los japoneses consideran uno de los factores que han obstaculizado el crecimiento en Europa y los Estados Unidos, es decir, de un aumento de los gastos del Estado, que luego se convierte en un cuello de botella para el ulterior crecimiento de las fuerzas productivas (26).

El gasto japonés en bienestar social era el más bajo de todo el mundo industrializado. A fines de los 60s, este constituía la mitad del que gastaba Estados Unidos en bienestar social y un tercio del de Francia y Alemania occidental. Sólo en el área de salud el gasto japonés se equipara al de estos países, pero más por razones prácticas, las de mantener en condiciones saludables y por consiguiente de buen rendimiento laboral a la población, que por otras razones de tipo social o humanitarias. Igual acontece en el rubro de educación, en donde el gasto japonés es importante. Estos recursos no desembolsados en el sector de bienestar, han sido sin embargo canalizados al apoyo de las empresas privadas, para el desarrollo de infraestructura industrial y para mantener el crecimiento económico alto. Lo que

en el fondo atemoriza a los japoneses es la idea de que un compromiso en gran escala en cuestiones de bienestar pudiera socavar los objetivos económicos de largo plazo (27).

Por ello, una de las cuestiones centrales consiste en la reforma fiscal para allegarse los recursos necesarios para llevar a cabo estas reformas. Sin embargo, hasta ahora la nueva gravación de impuestos al consumo han creado un rechazo que incluso ha tenido que ver con la crisis de la hegemonía del partido gobernante japonés.

Por otro lado, se pretende someter a una revisión a las viejas estructuras sociales y políticas que se han heredado de las anteriores épocas y que conforman al Estado japonés, como serían: la forma de gobierno; la división prefectural; el sistema educativo nacional; el sistema agrario; la política fiscal; así como otras de carácter económico, como la política de financiamiento y el sistema de subsidios de la época de rápido crecimiento.

Esta revisión y reforma de las instituciones sociales fundamentales están destinadas a transformar los roles tradicionales del gobierno, la industria y la sociedad, y adaptarlas a las condiciones del desarrollo industrial y tecnológico que la nueva etapa le impone a Japón.

En cuanto a la reforma administrativa, su principal cometido será el de continuar con la reforma propiamente del Estado, consistente en la reestructuración de las corporaciones públicas (especialmente de los ferrocarriles), y la de promover una reforma administrativa a nivel nacional y local. El sector

público deberá seguir desempeñando un papel clave en el área administrativa, pero no deberá impedir el desarrollo de las fuerzas privadas. La estrategia plantea el impulso a una más simple y eficiente administración y evitar que se llegue a una ampliación desmedida del sector público.

De nueva cuenta, el temor a aumentar las agencias y corporaciones públicas, así como el de los empleados, había sido una política que se había iniciado desde los 70s, para recortar lo que se creía eran ya dimensiones administrativas anacrónicas. Ello dio lugar a la fundamentación de la política de reforma administrativa (*gyokokaku*), que continuaría en los 80s. A fines de los 70s, se dieron importantes reducciones administrativas en todo el aparato público japonés, que había sido resultado de la época del rápido crecimiento. Con ello, la burocracia japonesa se había anticipado prácticamente una década a la política de adelgazamiento administrativo de los países industrializados en los 80s. Incluso a esta política administrativa intensamente aplicada desde 1981, se le caracterizó como a la tercera gran renovación en la historia de Japón (28).

Llegamos finalmente a la implementación futura de la política de bienestar social. Este es uno de los temas más importantes en este momento, debido al atraso que en este sector tiene Japón con respecto a otros países desarrollados, y sobre todo por el desfase existente entre el nivel de potencia económica alcanzado y el insuficiente bienestar de la sociedad japonesa. Desde nuestro punto de vista, éste ha sido otro de los factores que han tenido que ver con la crisis política que ha vivido Japón en los

Ultimos años. Un costo social elevado provocado por el rápido crecimiento, y el reajuste de las décadas anteriores. De ahí entonces la importancia que para el futuro desarrollo de Japón tiene la implementación de esta política.

Destacan de esta política, la promoción de la vivienda, con apoyos financieros, y en general el mejoramiento de las condiciones económicas para la adquisición y renta de vivienda. Un aspecto interesante a destacar consiste en la promoción del proyecto de vivienda llamado de tres generaciones, por el que podrán habitar en condominios contiguos, los abuelos, padres e hijos de una misma familia. Con ello se pretende, además de otorgar la vivienda, mejorar el bienestar familiar y de la comunidad en general, y sobre todo, crear la infraestructura del concepto de auto-ayuda familiar, en una sociedad que para el año 2000 tendrá entre 30% y 40% de su población en el rango de más de 65 años. A largo plazo, dicha política podrá reducir los gastos del Estado y del sector privado para la atención de este grupo de personas (asilos, casas-hogar, etc), que de otra manera pasarían a gravitar directamente en los costos de estos sectores (29).

Otro aspecto central de la política de bienestar consiste en la reducción de las horas de trabajo. Los japoneses trabajan entre 200 y 500 horas más por año que los trabajadores en los Estados Unidos y Europa. Se piensa establecer como una nueva norma, semanas de cinco días laborables por dos de descanso, así como la promoción de mayores vacaciones, y en general la reducción del trabajo extra. La meta será tener semanas de 40 horas de trabajo, para hacer un total de aproximadamente 1800 horas de trabajo anuales a partir de 1992.

En una sociedad altamente industrializada como la japonesa, y como efecto de la reducción del trabajo, tanto por la reforma institucional, como por el uso de nueva tecnología, el tiempo libre se convertirá a su vez en un componente fundamental de la sociedad. Se piensa que para el año 2000 cerca del 30% del tiempo de una persona, será tiempo libre. De tal modo, que una de las principales industrias del futuro en Japón se relacionará con una gigantesca demanda del consumo del tiempo libre, (turismo, deportes, cultura, etc).

Una de las preguntas obvias a estas alturas, es la relativa a como Japón planea enfrentar la política de empleo en una sociedad en una fase de aguda industrialización por el recambio tecnológico, y con una fuerza de trabajo muy amplia en todos sus niveles, desde los jóvenes hasta los viejos, algo que es prácticamente nuevo en la historia del capitalismo mundial.

La estrategia que han introducido consiste en lo que han denominado la política para la estabilización del empleo, consistente fundamentalmente en evitar tasas de desempleo altas. Hay que recordar que uno de los factores para el éxito de los ajustes de las décadas anteriores, salvo el de los años posteriores a 1973, consistió en las bajas tasas de desempleo frente a las que tuvieron Europa y Estados Unidos. Durante esta nueva fase de ajuste se piensa en mantener dicha tasa en un 2.5% que podría ser considerada el promedio histórico del desempleo de la economía japonesa de los últimos años.

Se planea en este campo una gran concertación entre el gobierno y las empresas, para buscar métodos de diversa

naturaleza, -desde nueva capacitación, hasta la movilidad laboral dentro y fuera de las propias empresas en reestructuración-, para evitar el desempleo masivo.

Pero son dos las medidas que me parecen son las más importantes en este campo. La primera será la de promover el empleo para los trabajadores de 65 años y más allá de esa edad. Se trata de extender la capacidad laboral ayudando a que la gente adulta pueda mantener sus habilidades vocacionales, o bien en nuevas áreas de acuerdo con su edad y situación personal. Lo anterior está también vinculado a la necesidad casi inmediata de mover el límite de jubilación de los 60 a los 65 años, para poder hacer frente a los gastos enormes de pensiones que una población como la japonesa podrá generar.

La política de empleo consistiría pues, en lo que ha sido llamado el estilo japonés de trabajo compartido, es decir, en la promoción de la redistribución de las oportunidades de empleo, de toda la fuerza laboral, desde los jóvenes hasta los trabajadores adultos, lo que equivaldría a reducir la jornada de trabajo a los jóvenes, para otorgar oportunidades de empleo a los adultos y viejos, y evitar el desempleo. Una descarga económica para el Estado y las empresas, que podrán ser beneficiadas por una gran oferta de mano de obra, y por una probable depreciación de los salarios, especialmente en el rango de la fuerza laboral adulta. Se trata pues, de una respuesta al estilo japonés a retos y problemas nuevos, que junto con todas las otras reformas en marcha, formarán parte de una nueva etapa de fortalecimiento y ampliación de su poderío.

LA IDENTIDAD TECNOLÓGICA E INDUSTRIAL PARA EL SIGLO XXI

El componente tecnológico ha sido, como hemos visto, un factor clave para el desarrollo de Japón. Sin embargo en el pasado, se trató más bien de la absorción tecnológica. La década de los 80s ha significado un profundo cambio en la estrategia japonesa de desarrollo tecnológico, más orientada hacia la autosuficiencia y los nuevos campos industriales, en los que pretende ser líder mundial.

En el pasado, Japón gastó enormes cantidades para adquirir la tecnología occidental. Se ha considerado que Japón gastó entre 1950 y 1980, 10 mil millones de dólares en tecnología de alto valor para su desarrollo económico. Esto fue hecho a través de la firma de 30 mil acuerdos tecnológicos con occidente (30). Fue también el país que dedicó menos inversión al campo de la investigación y desarrollo, gastando todavía en 1970 el 1.96% de su PIB, pero para 1985, éste había aumentado al 3.19% y en 1987 al 3.29%. Los Estados Unidos, dedicaron respectivamente el 2.89%, el 3.06% y el 3.33% (31).

La estrategia tecnológica japonesa fue muy pragmática. Inventar algo era entonces demasiado costoso, se prefirió comprar para adaptar a la producción industrial. Por eso, las investigaciones referentes al desarrollo y a las nuevas tecnologías (que eran las que tenían incidencia directa sobre la producción), aumentaron con respecto a todas las demás actividades de investigación y desarrollo: de 38.6% en 1965 a 63.3% en 1974; asimismo disminuyó en ese periodo la investigación

básica y aplicada, de 61.4% en 1965 a 41.3 % en 1974.

El carácter sustitutivo y adaptativo de la tecnología de bienes de capital y de consumo fue el eje del desarrollo económico japonés. En cambio, la nueva estrategia enfatiza la producción de nueva tecnología, para los sectores industriales que el capitalismo contemporáneo genera. En esta transformación radica la conversión de Japón a una economía central del actual capitalismo mundial.

Como Japón dejó de ser una potencia militar, su gasto en ese rubro fue el más bajo de todas las economías avanzadas. Indirectamente la guerra fría, fue un gran aliciente para el desarrollo tecnológico japonés. Japón gastó menos del 1% de su PIB en el sector militar. Importantes fueron también los efectos colaterales de esta política. Por ejemplo, el 20% del total de los científicos del mundo realizaban tareas de investigación en el campo de la defensa durante la guerra fría, mientras que en Japón, prácticamente todo su personal científico estuvo y está dedicado a proyectos científicos y tecnológicos de punta, en el campo de la industria civil.

LA FRONTERA TECNOLÓGICA DE JAPON

Las grandes corporaciones japonesas están embarcadas en una rápida transformación tecnológica y han convertido a Japón en un gigantesco laboratorio de cambio económico. Mirando el espectro de la actual estructura industrial del Japón, nos encontramos con que son nuevos campos, muy diferentes a los del crecimiento

acelerado, y de los de la transición de los 70s, los que dominan las grandes corporaciones japonesas en la actualidad. Se trata ahora, de las gigantes automotrices, de la electrónica, la computación, la robótica, las que dominan en la estructura de las grandes corporaciones japonesas (32).

Ahora éstas destinan enormes recursos a la investigación tecnológica (33). La vieja inversión en plantas y equipos del ciclo de rápido despegue de la industria pesada y química, ahora se destina a la inversión en la nueva industria y tecnología. Se ha calculado en 3 mil billones de dolares (1 billón= mil millones) el monto de la inversión privada japonesa durante toda la década (34).

La revolución tecnológica japonesa se desarrolla en los laboratorios de sus empresas. Toyota por ejemplo, tiene cerca de 300 investigadores dedicados a estudiar los nuevos materiales, la electrónica y el desarrollo de nuevos motores. El 80% de su presupuesto anual está dedicado a estas actividades. También cuenta con un centro de estudios en electrónica, con 300 especialistas con el encargo de mejorar la tecnología electrónica en sus motores (35).

FANUC, las compañía de robots más importante de Japón también se halla inmersa en la innovación tecnológica de los robots industriales. Ha establecido su propio instituto de investigación para mantenerse en la competencia de robots cada vez más sofisticados (36). Hitachi, otra de las grandes productores de robots, también se encuentra produciendo robots con capacidad para recibir instrucciones desde control remoto y en lenguaje convencional. Actualmente está embarcada en la producción de un

robot inteligente, que ejecutará tareas de mayor complejidad dentro de las líneas de producción (37). El campo de la robótica se encuentra en pleno auge en Japón, quien es el mayor consumidor de robots en el mundo, y también por las expectativas de lo que será el mercado mundial de robots en el futuro (38).

La computación es otra de las ramas considerada estratégica, y que recibe gran atención por parte de las empresas y del propio gobierno. Este ha apoyado conjuntamente con el sector privado el desarrollo de la producción de la llamada computadora de quinta generación, cuyo principal objetivo es desarrollar una "computadora pensante, capaz de almacenar información, razonar y resolver problemas". Este proyecto fue establecido en 1982 con una duración de 10 años para alcanzar las metas programadas y con un apoyo de 400 millones de dólares, recolectado por varias empresas japonesas interesadas en dicho proyecto.

Pero en realidad, Japón vive un verdadero boom tecnológico de enorme amplitud e intensidad. No sólo las grandes compañías dedican enormes esfuerzos a la renovación tecnológica, sino también las pequeñas y medianas empresas, debido a la estrecha correspondencia económica existente entre ambas. Además no sólo la innovación se da en los sectores estratégicos, sino que a partir de los cambios en estos sectores fundamentales y debido a su influencia en muchas otras ramas de la economía, el cambio se produce en éstas casi de manera automática. Por eso, la transformación tecnológica, aunque con pesos diferenciados, abarca prácticamente a todos los sectores de la economía

japonesa. También debido a la innovación tecnológica muchas empresas están diversificando sus negocios, aplicando los conocimientos generados para hacer inversiones en nuevas ramas o líneas de productos (39).

Pero son dos elementos los que distinguen la incorporación de la nueva tecnología: el ahorro de trabajo y el aumento de la productividad. En todos los casos, la incorporación de la nueva tecnología está implicando un tremendo ahorro de trabajo, en algunos ejemplos, como en la industria del acero la reducción de las plantas más avanzadas con respecto a las convencionales es del 50%, la productividad se incrementará en un 100% y los tiempos de producción de acero se abatirán en cerca del 60%. Con el trasplante de la industria convencional del acero a países subdesarrollados, es claro que Japón pretende quedarse con las plantas modelo y más sofisticadas tecnológicamente. En muchos otros ejemplos, el uso intensivo de la computación y de la robótica, así como de procesos automatizados está reforzando esta tendencia hacia el ahorro del trabajo y el aumento de la productividad, es decir de una tendencia inversa a la caracterizada en la época del rápido crecimiento, de aumentos de la productividad debidos a la intensificación del factor trabajo, y de tecnología que se adaptaba al uso eficiente de este factor que era abundante en ese periodo.

LOS NUEVOS MERCADOS PARA EL AÑO 2000

La crisis actual del capitalismo tiene sus polos o extremos. Japón parece encontrarse precisamente en uno de ellos, con un

alto coeficiente de inversión y desarrollo tecnológico. En cambio, para incontables economías, entre ellas casi todas las latinoamericanas, uno de los rasgos fundamentales de la crisis se expresa en los altos índices de inflación y en la escasez de capital y en consecuencia de inversión y con rezagos tecnológicos importantes. Japón, por su parte, ha podido conservar altas tasas de acumulación, aún en la época de crisis de la década de los 70s, y acumulado también grandes excedentes comerciales desde mediados de la esa década. En sólo ocho años, de 1978 a 1986, Japón recibió más de 300 mil millones de dólares como efecto de sus saldos comerciales positivos, el equivalente a toda la deuda latinoamericana de esos años. Su capital financiero ha crecido enormemente, los principales bancos mundiales son japoneses; la bolsa de valores de Tokio es junto a Wall Street, una de las más importantes plazas financieras del mundo. Además, por si lo anterior fuera poco, el ahorro nacional es uno de los más altos en el mundo (40).

La economía japonesa ha acumulado un stock gigantesco de capital (éste es el trasfondo de la gran transformación del Pacífico asiático), como producto de su desarrollo de la posguerra, y en especial de los últimos decenios. El crecimiento del mercado interno ha aumentado enormemente. El PIB japonés pasó de 200 mil millones de dólares en 1970, a más de 1000 billones de dólares en 1980 (tomando la equivalencia de 1 billón= mil millones) y a cerca de 3 trillones en 1992 (un trillón= mil billones).

Japón está utilizando principalmente este capital para renovar

su industria, hacerla más desarrollada tecnológicamente, pero también está incrementando sus inversiones y trasplantes a otros países. Toda su vieja industria está siendo transplantada a los países subdesarrollados y como en el caso del acero, que hemos reseñado, la tendencia consiste en trasplantes controlados, para conservar en Japón las plantas más desarrolladas. Algo parecido acontece en otras industrias como el aluminio, en donde se han cerrado las principales fundidoras y se han realizado inversiones en otros países, etc.

Las reestructuraciones económicas de Japón en los 70s y los 80s han sido un elemento dinamizador de las economías de la Cuenca del Pacífico. En estas reestructuraciones Japón transfirió industrias y realizó inversiones en dicha región que sirvieron para apuntalar el crecimiento de esas economías. Por ejemplo, la industria textil y electrónica tradicional, fueron consideradas por Japón como de bajo valor agregado, las cuales fueron transferidas a países del tercer mundo, en especial de la región de la Cuenca del Pacífico, como parte de una política deliberada de MITI desde principios de los 70s. El rasgo distintivo de muchas de estas operaciones fue que casi el 100% de sus consumos eran importados de la compañía matriz y 100% de los productos eran exportados para su terminación y ulterior reexportación (el caso de textiles en Malasia, que importaba todo el algodón y químicos; en electrónica, sólo el material de soldadura y resinas eran adquiridas localmente). Por consiguiente, en la mayoría de los casos, el valor agregado doméstico, se limitaba a los salarios y a pagos por rentas y otros menores (41). Sistema este muy parecido al de la maquiladora en México, en donde el consumo

local no alcanza el 3% de todos los insumos utilizados.

Aunque en el próximo capítulo vamos a dedicar un apartado entero al desarrollo económico de la Cuenca del Pacífico, quisieramos dejar asentados de una vez algunos hechos importantes de esta época y que tienen que ver con el desarrollo de mercados que han sido importantes para toda la región y en especial para la economía japonesa. A fines de los 70s, Japón era fundamentalmente un mercado típico para las exportaciones de materia prima de los países atrasados de la región, luego a fines de los 80s y principios de los 90s, esta relación ha venido transformándose cualitativamente, como resultado de las reestructuraciones de la economía japonesa y de la concomitante estrategia del su sector empresarial. Japón recibía en 1979, el 30% de las exportaciones totales de los países atrasados de la Cuenca del Pacífico, y les suministraba el 20% de sus importaciones. El patrón comercial consistía en exportación de maquinaria y productos industriales japoneses, a cambio de recursos naturales (42).

En el año de 1979, la inversión japonesa acumulada en estos países era cercano al 20% de su total. Pero para algunos países esta inversión no había tenido una gran importancia antes de la década de los 70s. Las principales razones para el cambio en la intensidad de la inversión japonesa había sido su propia reestructuración, y la propia política liberal de estos países adoptada en materia de inversión extranjera, como en el caso de Malasia y Corea. En este último país, por ejemplo, se adoptó la política que cambiaba el énfasis en el modelo de sustitución de

importaciones por el modelo de promoción a las exportaciones desde mediados de los 60s (coincidentalmente con un proyecto de desarrollo de la industria química y pesada, como el de Japón de los 50s, que ahora era definitivamente abandonado por los empresarios japoneses). Este cambio coincidió con un aumento del capital japonés y americano. Así en Corea entre 1967 y 1979, la participación del stock de capital del que era propietario el capital transnacional pasó del 2.7% al 14.7%, y la inversión extranjera entre entre 1962-1979, alcanzó los 16 mil millones 200 millones de dólares, mientras que entre 1980 y 1985, fue de 16 mil millones de dólares. En este último periodo, la participación japonesa en la inversión extranjera en Corea era del 46%, mientras que la de Estados Unidos, fue del 35%. Esta tendencia continuó acentuándose en la segunda mitad de la década de los 80s (43).

La huella de este periodo de trasplantes, de inversiones y mayor comercio en la Cuenca del Pacífico, provocadas por las reestructuraciones industriales globales de Japón y de algunos sectores de la industria norteamericana, tuvieron el efecto de provocar un mayor desarrollo de la región y en ampliar los mercados externos para los nuevos bienes y productos que generaba la economía japonesa, en un estadio de mayor sofisticación tecnológica.

Pero también desde los 80s, la economía japonesa se orienta a desarrollar grandes mercados dentro de su propia economía, para alimentar a sus nuevas industrias con la demanda necesaria para fortalecerlas y alcanzar los grados de competitividad necesaria para enfrentar el entorno industrial y tecnológico del siglo XXI.

Vamos a pasar revisión de la importancia de estos mercados para la economía japonesa.

Informática y Servicios.- Este mercado será la matriz de toda la economía japonesa. Según datos de la Agencia de Planeación Económica el porcentaje correspondiente al PIB en términos nominales será del 48.6% para el año 2000 (44). Ello traerá como consecuencia directa mayores inversiones y desarrollo en todas las industrias vinculadas a este nuevo polo industrial, como serán la industria de la computación, la electrónica en general, la espacial, y nuevos materiales, entre las más importantes. Algunos datos podrán ilustrar las consecuencias que para los nuevos mercados japoneses tendrán dichos cambios. Por ejemplo, el mercado de la industria de las comunicaciones pasará de más de 200 mil millones de dólares a 900 mil millones de dólares en el año 2000. Otra de las principales áreas de crecimiento será la de la industria de la maquinaria que representará el 25.4% de toda la industria total.

Microelectrónica.- Esta es una de las industrias que se verán favorecidas por una economía basada en la información. La microelectrónica está representada principalmente por los circuitos integrados. La velocidad de integración, así como la reducción de los costos de los componentes han tenido un gran efecto sobre una cantidad de industrias. Este fenómeno incluso ha sido llamado como Megatrónica por su enorme incidencia. Toda la industria que utilizará dichos productos tendrá un valor de 70 mil millones de dólares (45). El desarrollo de la microelectrónica está transformando rápidamente a las fábricas,

oficinas, redes de distribución y el hogar japonés.

El uso de los circuitos integrados y los nuevos sistemas de comunicación transformarán con su aplicación las viejas nociones de información. Su utilización está siendo rápidamente incorporada a muchas industrias, para manejar la información con precisión y detalle dentro de sus procesos.

Computación.- Los productos de la industria de la computación serán sin lugar a dudas el núcleo de la industria manufacturera del siglo XXI. Existen ya cambios importantes en la producción de computadoras. Uno de los más importantes tiene que ver con los cambios en los costos del Hardware (equipo) y el Software (programas). Mientras que hay una reducción en los costos del Hardware a sólo el 20%, que tradicionalmente habían sido mayores, los gastos en Software se han incrementado a un 80%, cuando dicha relación era inversa hace unos años. Lo anterior, el peso del Software en la economía, incluso ha sido denominado en Japón como la época de la Softomics, concepto que expresa la importancia creciente de los componentes no-físicos en la nueva industrialización que vive Japón. Este valor no-físico incluye el valor intelectual, el valor estético, así como a los servicios también. El papel creciente del Software estará ligado a lo que se ha llamado "la industrialización de la información", que tendrá como motor una cada vez mayor satisfacción de la información que las empresas, oficinas, etc. vayan requiriendo.

Bioteología.- Este es otra de las industrias declaradas como prioritarias para el siglo XXI. Según estudios elaborados por las empresas japonesas del ramo, el mercado de la bioteología crecerá enormemente, de un valor de 350 millones de dólares que

tiene ese mercado a fines de la década de los 80s, hasta 100 mil millones de dólares para el siglo XXI (46).

Las principales compañías química-farmacéutica, textiles, alimentos y pulpa de papel, están haciendo investigación para desarrollar productos en el campo de la ingeniería genética, fusión celular, cultivo de médulas y conversión de bio-mass.

Materiales.- Existe una gama muy amplia de nuevos materiales que serán utilizados en la producción de bienes sofisticados para la electrónica, la industria automotriz, la espacial, etc. El desarrollo de los nuevos materiales será sin lugar a dudas un gran transformador de la vieja estructura económica de los recursos naturales, materias primas e insumos industriales en todo el mundo. Este mercado de nuevos materiales está calculado que alcance los 90 mil millones de dólares para el año 2000.

Estos nuevos materiales se están ya utilizando en algunas industrias. Por ejemplo, la industria automotriz japonesa está incorporando crecientemente nuevos plásticos, cerámica y metales sofisticados en la fabricación de nuevos automóviles. Se calcula que el tamaño del mercado de la cerámica fina para principios del siglo XXI, tendrá un valor de cinco veces mayor que el que tenía en 1985, alcanzando cerca de 30 mil millones de dólares. La industria del plástico necesitará producir una demanda adicional de 60,000 toneladas cada año para satisfacer las necesidades de las compañías japonesas que han empezado a producir autos cuya carrocería es totalmente plástica, con lo que reducen los procesos de armado a uno sólo, así como el peso del vehículo, con lo que también aumentan su rendimiento en términos de utilización

de combustible (47).

Existe una gama amplia de nuevos materiales que son considerados por las empresas japonesas, como importantes desarrollar por su gran demanda para el siglo XXI. Entre estos podemos mencionar a la fibra aramid, que se podrá usar en varios campos como el espacial, la construcción, telecomunicaciones por cable, y otros mas. La demanda de este material crece a un promedio de 30% anual, sobre la base de cerca de 12,000 toneladas a fines de la década de los 80s (48). También los metales raros tendrán una gran demanda, ya que muchas de las industrias del futuro los incorporarán como insumos. Las empresas japonesas deberán crear una oferta constante de platino, cromo, manganeso, así como niobium y tantalum; muchos de éstos se elaboran sobre la base de cobre, zinc y aluminio. La lista de los nuevos materiales es realmente grande y es un sector que seguramente producirá una especialización muy grande, y tal vez diversificado de nuevas industrias.

Robótica.- Japón tuvo un stock de robots en el año de 1990, de 560 000, o sea cerca de 5 veces el número que operó en 1985. Japón seguirá siendo el líder tanto en la producción de robots industriales, como de su utilización. Este es tal vez uno de los apartados que deberá merecer un tratamiento especial por sus implicaciones económicas y sociales. Hasta ahora en Japón, la primera etapa de robotización intensiva parece no haber generado grandes conflictos, pues se ha combinado con varios factores que la han facilitado. En primer lugar, esta robotización se da en una economía que ha mantenido altas tasas de crecimiento, que ha permitido la utilización de robots sin grave incidencia sobre el

empleo. En segundo lugar, la utilización de robots ha sido fundamentalmente en las áreas de producción que repiten procesos mecánicos (automotriz). Y en tercer lugar, se aplica en una sociedad en donde las empresas han podido incorporar los robots, como parte de su desarrollo económico sin reticencias de la clase trabajadora. Otro factor colateral sería la disminución de la fuerza de trabajo en el nivel de los 20-30 años en cerca de 2 millones a fines de la década de los 80s.

Quizá otro dato interesante en la situación japonesa, consista en el hecho de que la utilización de robots es realizada tanto por la gran industria como por la pequeña y mediana empresa, lo que de nueva cuenta vuelve a revelar los grados de integración industrial existentes en Japón. Incluso, fue la pequeña y mediana industria la que empezó a utilizar robots, para disminuir sus costos de producción. Si recordamos nuestros argumentos de la relación entre la gran empresa y la pequeña y mediana, veíamos que éstas consumían mucha de la manufactura producida por las grandes, para a su vez producir componentes e insumos que aquellas requerían. En el caso de los robots, volvemos a ver que esta situación es recreada en la economía japonesa. Incluso, la utilización de robots es cada vez más intensa, debido a la declinación de su precio, y la posibilidad de recuperar la inversión en poco tiempo (49).

Así, robots a precios decrecientes y que producen bienes de una calidad consistente son el motivo del éxito inicial de la robotización de la industria japonesa (conviene señalar que cada vez el tipo de robot más sofisticado es el que interesa más a las

empresas, y el precio de éstos es por lo tanto mayor). Sin embargo, el desarrollo de la industria de la robótica ha dado lugar al debate sobre las consecuencias que ésta pudiera causar en el empleo. Las empresas japonesas se han inclinado por aumentar la robotización, señalando que en lugar de cerrar fuentes de empleo, este proceso será creador de nuevas plazas, como efecto de las nuevas necesidades que esta industria generará: diseño y programación de robots nuevos; mantenimiento de robots, y en general en la remodelación de industrias enteras a fin de que se puedan adaptar a los robots. En este sentido es probable que la transición del viejo mundo laboral al nuevo, atravesase por una serie de frenos y contratendencias para asimilar dicho proceso. Japón en realidad parece ser una verdadera excepción, aunque los dirigentes no dejan de reflexionar sobre el impacto que la robotización podrá acarrear a la economía. Son dos las principales preocupaciones. Por una parte, que la automatización y la robótica podrían destruir a todas las industrias de trabajo intensivo, lo que se traduciría en un desempleo masivo. La segunda preocupación consiste en la posible destrucción del pluralismo de valor en la producción industrial, lo que haría que el sistema económico perdiera su estabilidad.

Algún comentario final sobre este tema, consiste en el debate de los límites del capitalismo. Este último, según Ernest Mandel dejaría de existir con una producción totalmente automatizada en toda la industria y la agricultura, porque ello impediría la creación de valor excedente o valorizar al capital. Pero en el caso japonés, sin llegar todavía al pleno proceso de

automatización total de la economía, han podido coexistir una alta tasa de automatización con tasas de desempleo en niveles incluso por debajo de otras economías menos automatizadas. Lo que si está provocando es un intenso cambio en el mercado de trabajo. Como hemos señalado, se ha pulverizado mucho más este mercado laboral, con un núcleo cada vez más pequeño de trabajadores permanentes. Por otro lado, están aumentando los trabajadores en las secciones de planeación, investigación y desarrollo, así como las secciones de ventas y distribución (50). Pero tal vez en el futuro, la cuestión de la automatización y la robotización, este ligado a la estrategia de las empresas japonesas sobre la instalación de cadenas productivas a nivel regional y mundial. Probablemente la combinación podría quedar con robots y altísimos grados de automatización en Japón, y en otras regiones del mundo trabajadores en cadenas periféricas de bajo salario.

Industria espacial.- Este sector relativamente atrasado por las empresas japonesas, presenta ahora planes y programas muy ambiciosos, a los que se destinarán también fuertes apoyos financieros para su desarrollo.

Como en muchas otras actividades, 20 de las compañías más importantes interesadas en esta nueva industria han conjuntado sus capitales y han creado una fundación para realizar las tareas correspondientes. El capital aportado inicialmente fue de 50 millones de yenes, que se incrementó hasta los 450 millones (3 mil millones de dólares) para fines de la década de los 80s. Dicha fundación trabajará estrechamente con la NASA americana para el desarrollo de experimentos comerciales (51).

Como en muchos otros campos, Japón sigue aprendiendo de la tecnología avanzada de los Estados Unidos, y ahora pretende desarrollar esta área y lograr también la autosuficiencia tecnológica en la industria espacial. Japón está empezando a producir sus propios satélites, entre ellos habrá que mencionar aquellos que lanzó para la observación marina y de recursos de la tierra en 1991, proyectos en los que se encuentran involucradas las principales corporaciones japonesas, que ahora también se dedican a los negocios espaciales, como son Mitsubishi, NEC y Toshiba. En la actualidad Japón tiene satélites para dar servicio meteorológico a una docena de países del Pacífico asiático, y se encuentra desarrollando la tecnología del sistema de guía inercial, que constituye lo más avanzado hasta ahora en desarrollo espacial.

Pero son dos los principales proyectos que la industria espacial japonesa piensa llevar a cabo para fines del siglo XXI. Ellos son el diseño del cohete H-II y el Módulo Experimental Japonés. El cohete H-II será un vehículo de lanzamiento comercial de satélites diversos que competirá con las versiones europeas (Ariane), chinas y los diferentes cohetes americanos. Se supone que estará listo para el año de 1993 y tendrá un costo aproximado de 1 500 millones de dólares. por su parte, el Módulo Experimental Japonés consistirá en la participación japonesa, junto con Canadá y Europa, en el proyecto de la Estación Espacial de Estados Unidos. Este proyecto ha movilizado a una gran cantidad de empresas japonesas que esperan poder comercializar en el futuro mucha de la investigación realizada en materia espacial. Este proyecto tendrá igualmente en su fase inicial un

valor de aproximadamente 1 500 millones de dólares.

Antes de pasar a otras cuestiones, vale la pena señalar lo que me parece más importante de este estudio de los mercados japoneses. Ello consiste, en que para las empresas japonesas, su propio mercado será prioritario, será allí donde volverán a obtener grandes ganancias, y es allí donde tratarán de ser mucho más competitivas para evitar la penetración de otras empresas mundiales. Su preparación tecnológica, sus gastos en investigación y desarrollo, así como la renovación de sus procesos productivos, serán los factores fundamentales de su nuevo perfil para el siglo XXI. Dominando su propio mercado, que será el de mayor desarrollo tecnológico, podrán competir y seguir tomando otros mercados en el mundo. Esta parece ser la estrategia fundamental del capital japonés para el siglo XXI.

LA POLITICA ECONOMICA DE JAPON

En esta última parte de este capítulo trataremos de sintetizar las principales tendencias económicas y sociales, que constituyen el fundamento de la estrategia japonesa para la transición industrial y tecnológica para el siglo XXI. Desde nuestro punto de vista, esta estrategia toma en cuenta otros factores, además de la propia reestructuración industrial que es su vórtice central, para apoyar toda esta transformación. Estos otros factores, se refieren a la profundización de la internacionalización de su economía y el desarrollo de la Cuenca del Pacífico; la política de transformación de las relaciones

obrero-patronales, así como la política poblacional en general.

Casi uno de los temas de mayor consenso que se encuentra en toda la literatura económica japonesa, consiste en la necesidad que tendrá Japón de internacionalizar más su economía en las próximas décadas, y asumir un papel de mayor significación en la arena internacional. Dicha internacionalización consiste en prácticamente en una especie de desdoblamiento de lo que fue la economía japonesa después de la segunda guerra mundial hasta 1970, en el que casi todo el capital y los esfuerzos de las empresas estuvieron destinados ha ensanchar el mercado interno y crear toda la estructura industrial nacional.

Se puede decir que fue a partir del año de 1972, que la inversión japonesa en el extranjero aumenta rápidamente hasta 1980. Otra gran oleada de inversiones se da después de 1985. En ambos casos, revaluaciones sucesivas del yen hicieron muy atractivo la inversión extranjera, al aumentar los costos de la producción nacional. También en los dos casos, la coyuntura de la reestructuración nacional, hicieron igualmente atractivo el trasplante de muchas industrias, especialmente tradicionales y de trabajo intensivo.

Desde 1972 hasta 1977, la inversión japonesa creció a un promedio anual de 3 mil millones de dólares, y luego se incrementó a una tasa de 4 800 millones entre 1978 y 1980. Para fines de 1980, la inversión directa japonesa acumulada en el exterior había alcanzado los 36 500 millones de dólares y el 87.9% de esta suma había sido invertida desde 1972. Pero todavía en este año, Japón ocupaba el cuarto lugar mundial en cuanto a inversiones acumuladas en el extranjero, debajo de los Estados

Unidos, la Gran Bretaña y Alemania Occidental. La inversión de los Estados Unidos era todavía más de siete veces mayor que la japonesa, pero en 1988 la inversión japonesa constituía ya aproximadamente el 60% del total de la de Estados Unidos (52). Sin embargo, como veremos con mayor detalle en los siguientes capítulos, en la región del Pacífico asiático, Japón se ha convertido en el más fuerte socio capitalista de prácticamente todas sus naciones.

Las dos principales razones para que Japón continúe sus inversiones en el exterior se derivan de su situación económica actual. La primera es el enorme capital acumulado después de estos periodos de altas tasas de ganancias de las empresas japonesas, la segunda razón reside en la necesidad de mantener y ampliar sus mercados externos, en donde necesariamente tendrán que vender sus nuevos productos tecnológicos (el proteccionismo mundial ha sido una de las razones que ha dinamizado la inversión directa de Japón en el extranjero). Se piensa que en el futuro cercano el volumen de la producción externa, para algunos productos podrá ser del 20 al 30% de la producción doméstica del Japón (53), con lo que alcanzaría el actual nivel de los Estados Unidos.

Una cuestión importante en la internacionalización de la economía japonesa, es que sus empresas hagan mayores inversiones en aquellos países que puedan brindar lo que ellos consideran sería un marco de administración eficaz y una fuerza laboral calificada que garantice la producción de bienes de calidad o un mercado lo suficientemente maduro para realizar dichos productos,

tomando en consideración que parte del éxito japonés consistió en el estilo administrativo y en la integración productiva e industrial dentro de la economía japonesa. Se habla por ejemplo de conceptos como el de los circuitos integrados a gran escala (LSIS), para mantener una calidad homogénea de la producción y reducir los defectos de los bienes producidos.

Por lo que se refiere a la Cuenca del Pacífico, Japón ha promovido abiertamente el desarrollo de la zona desde fines de 1978 (aunque los antecedentes se remontan hasta principios de los 60s), como parte integrante de la estrategia para enfrentar la crisis mundial y el creciente proteccionismo en otros mercados del mundo. La estrategia de Japón durante este periodo había sido la de hacer inversiones en metales, textiles y en menor escala en maquinaria eléctrica, mientras que la inversión de Estados Unidos estaba principalmente en la rama de la electrónica, química y transporte. Otra gran diferencia consistía en el hecho de que las filiales de empresas americanas en Asia exportaban el 60% de su producción (el 41% de esta producción se exportaba a los Estados Unidos), mientras que las filiales japonesas vendían el 67% de su producción en los mercados locales. Las filiales americanas en América Latina por el contrario, sólo exportaban el 12% de su producción (54).

Bajo este clima de inversiones, producción y comercio transnacionalizado, los países de la Cuenca del Pacífico han establecido su patrón de desarrollo, que estudiaremos en próximos capítulos. Se piensa que estas economías podrán mantener un crecimiento promedio de 4% anual hasta el fin del siglo, en donde podrán alcanzar una tasa del 7% anual. Siendo así, todas estas

economías tendrán en conjunto un PIB combinado igual al de Japón para el año 2000, y su comercio total será del doble del de Japón e igual al de Estados Unidos. La República Popular de China, podrá cuadruplicar su economía entre 1980 y el año 2000, lo que sin lugar a dudas será otro gigantesco detonante del desarrollo de la región (SS).

A lo largo del trabajo hemos insistido en la importancia de las relaciones obrero-patronales, en el modelo japonés, como uno de los factores explicativos del gran desarrollo de Japón. Esta área por supuesto, es una de las más cuidadosamente estudiada por las empresas para su transición hacia el siglo XXI. En general, lo que destaca es el intento de desmantelar el sistema de relaciones obrero-patronales de la época del rápido crecimiento, y adecuarla a las nuevas condiciones industriales y tecnológicas de las empresas contemporáneas.

Fundamentalmente se trata de finiquitar el viejo sistema de empleo de por vida y jerarquizado según la edad de los trabajadores (aunque el primero era solamente privilegio de un núcleo de trabajadores en las grandes empresas). Se trata de generar a un trabajador más innovativo y flexible, y colocar a las funciones del trabajo-conocimiento en el centro del aumento de la productividad. Se trata de poner fin al trabajo mecánico y repetitivo, en el que el trabajador japonés fue inigualable.

Las corporaciones desean llevar a un peldaño superior, el viejo paternalismo empresarial, que fusionaba al trabajador con la empresa. En las nuevas condiciones se trata de integrar más al trabajador a las tareas de la empresa, vía el reconocimiento de

su capacidad individual y de la adecuación a la función en la que su desempeño será mejor. Además de que la voluntad del trabajador podrá ser tenida en cuenta en aspectos como: elección flexible de vacaciones; reducción de horas de trabajo; cristalización de nuevas ideas para el mejor funcionamiento de la empresa; y delegación de tareas a los trabajadores mas ambiciosos y talentosos, etc.

En cuanto a la nueva administración de las empresas, existe una verdadera revolución en la reorientación organizativa para hacer más eficientes a las empresas japonesas. Pasaremos revisión de los principales cambios que están generando las empresas japonesas en esta área (56).

Los puntos que sintetizan a esta nueva revolución administrativa son los siguientes:

- 1) La administración se orientará más a la innovación que a la operación.
- 2) Las empresas deberán apoyarse más en la administración de los recursos externos que en la administración de los recursos internos.
- 3) Se abandonará el manejo de la estructura piramidal y se enfatizará la administración horizontal.
- 4) Se pondrá fin a la administración grande y burocrática y se priorizará la oficina pequeña y eficaz.
- 5) El énfasis estará en el departamento de investigación y desarrollo y no en el de manufactura.
- 6) Las empresas sustituirán el sistema de edad de sus trabajadores por el de mérito.
- 7) Los grupos de trabajo homogéneos serán sustituidos por los

grupos heterogéneos.

Finalmente, la población japonesa sufrirá también grandes cambios. En el año 2000 Japón tendrá una población de 119 millones de habitantes, cerca de 2 millones y medio menos que su población en 1986. Sin embargo, al interior de la pirámide poblacional habrá transformaciones importantes. Una de ellas será el crecimiento de su población en el rango de más de 65 años de edad. Se calcula que uno de cada cinco japoneses tendrá esa edad en el año dos mil, lo que provocará una situación nunca antes vivida por ningún otro país industrializado, lo que implicará desde luego la búsqueda de formas de sostenimiento, así como el apoyo material y mental, para toda esta población. Las tendencias de crecimiento de esta población adulta y anciana continuarán desarrollándose durante el siglo XXI. Este fenómeno está apoyado, entre otros, por la más alta tasa mundial de expectativa de vida que tiene Japón, de 75.8 años para los hombres y de 81.8 para las mujeres (datos de 1990). El desarrollo de esta sociedad adulta tendrá implicaciones económicas y sociales de gran envergadura. Las empresas japonesas están también planeando estrategias para desarrollar el mercado de la sociedad madura, como serían, instalaciones médicas, deportivas, e industrias ligadas al ocio.

Por otro lado, la población japonesa entre los 15 años y los 24 tenderá a decrecer en un 8% durante este periodo. El tipo de nueva conformación poblacional, de tendencias muy intensivas hacia los rangos de los grupos adultos y ancianos, nos parece favorecerá la terciarización de la economía japonesa (mayor énfasis en las industrias de los servicios y la información), así

como la mayor automatización y el cambio hacia industrias de mayor contenido tecnológico (sería mucho más difícil automatizar la economía con grandes presiones laborales). También nos parece que favorecerá la inversión directa extranjera del Japón, para generar recursos con el fin de sostener a esta población dentro o fuera de Japón.

CAPITULO 3: EL CAPITALISMO EN LA CUENCA DEL PACIFICO

DEL ATLANTICO AL PACIFICO. LAS TRANSFORMACIONES DEL CAPITALISMO.

La Cuenca del Pacifico surge como uno de los más poderosos bloques mundiales, y su desarrollo no tiene en realidad más de cuarenta años de edad. Salvo Japón que era una potencia regional antes de la guerra del pacifico, los demás países participantes del desarrollo de la Cuenca del Pacifico, han venido a integrarse a las últimas oleadas del capitalismo mundial, como Corea y Taiwan que fueron colonias del viejo Imperio japonés. Los factores clave de este desarrollo han sido la política de Estados Unidos de protección y aliento del capitalismo de la región; la transformación de Japón en una potencia económica, y la conversión de las otras economías de la región a patrones de industrialización rápida, los factores -en ese orden-, fundamentales que han hecho posible el gran crecimiento de la región.

Los países exitosos de la Cuenca del Pacifico, se basan todos en economías de mercado. Incluso La República Popular de China ha adoptado medidas de mercado para colocarse dentro del gran impulso que tiene la región, como son las zonas libres, la reforma agraria con uso de principios del mercado capitalista, etc. Pero son economías de mercado muy diferentes a las del modelo europeo-americano, como veremos. El desarrollo de la Cuenca del Pacifico, por otra parte, ha creado un poderoso estímulo para la competencia mundial, y ha sido una correa de transmisión para la relocalización de recursos, y para buscar la más alta innovación dentro de la región. Así el surgimiento de la

Cuenca del Pacifico ha dislocado la vieja formación en la que se asentaban los poderes mundiales. En gran medida, el fortalecimiento de la Comunidad Económica Europea y la formación del bloque de Norteamérica han sido respuestas surgidas de esta modificación de los mercados mundiales de los últimos treinta años.

Este cambio mundial hacia el Pacifico, queda reflejado al estudiar no sólo la evolución de las propias economías de la región con Japón a la cabeza de la pirámide, sino también el desplazamiento que ha provocado en las propias regiones dentro de los Estados Unidos y Canadá, que son integrantes muy poderosos de la Cuenca del Pacifico. Por ejemplo, en 1950, el ingreso personal total de los cinco estados del Pacifico de los Estados Unidos, fue del 28% del de los 18 estados del Atlantico. Para 1960 se había incrementado al 35%, y para 1980 al 42%. Igualmente la población de los estados del Pacifico se incrementó de 30 a 37% de la de los estados del Atlantico entre 1960 y 1982 (1). El Estado de California destaca de todos los otros de la Unión Americana, por su enorme peso económico, siendo el Estado con mayor Producto Bruto de toda la nación. Por si solo, el Estado de California es una potencia económica. Sus relaciones económicas y comerciales con las economías del Pacifico son muy dinámicas y profundas, también por las corrientes de inmigración de esos países desde mediados de los 70s. En 1989, California importaba 37 mil millones de dólares de Japón (o sea más de un tercio del total de las importaciones de Estados Unidos de ese país), 10 mil millones de Taiwan, 8 mil 900 millones de Corea, 4 mil 700

millones de Singapur y 4 mil millones de México. Igual acontece con la región costera del Pacífico canadiense en su relación con las economías del Pacífico (2).

Esta división económica de los Estados Unidos en dos grandes regiones ha dado lugar a la tesis de la "economía de las dos costas" (bi-coastal economy), que entre otras cosas señala cómo esta separación, ha tenido un enorme impacto en la viejas regiones industriales y manufactureras del centro de los Estados Unidos (3).

Japón inició el patrón de industrialización rápido, que luego ha sido adoptado, con variantes importantes, por la mayoría de los países de la Cuenca del Pacífico que se pudieron industrializar aceleradamente en la década de los 70s y 80s, y en los de más reciente industrialización, como Malasia y Tailandia. Japón y todos estos países tuvieron respectivamente tasas de crecimiento superiores tanto a la de los países desarrollados como en desarrollo en otras regiones del mundo. Igualmente se proyectan tasas superiores de esta región hasta el año 2000, sobre las demás regiones del mundo. Japón podrá conservar un promedio de crecimiento del 4.4% y los países industrializados de la región de un 6.0% (4).

El nuevo paradigma del Pacífico está basado en un marco de relaciones internacionales diferente al de las economías que florecieron en el Atlántico. Los Estados del Este de Asia no se encuadran dentro del esquema liberal, sino que sus modelos están sustentados en el mercantilismo de Estado fuerte. Esto es, que postulan un Estado fuerte guiando a una sociedad orgánica hacia la competencia efectiva en la economía mundial. Este

mercantilismo lo han combinado con una política de seguridad nacional basada en la "disuasión limitada" (5). Se les ha llamado Estados mercantilistas porque se encuadran dentro de esta corriente económica de fines de la edad media. Esta doctrina se refiere a un sistema económico que enfatiza los resultados pragmáticos de la economía, más que la ideología o la teoría. Su contribución más importante era de crear un sistema orgánico de política económica, por ello el énfasis en la reglamentación económica, la balanza comercial y la organización industrial y comercial. Esta doctrina subraya pues, el desarrollo comercial, a través de la captura de mercados, la acumulación de riqueza, la reticencia a la usura y el poder organizador del Estado..

Japón y Estados Unidos son los dos ejemplos fundamentales de las diferencias básicas entre las corrientes ideológicas del Atlántico y del Pacífico. Japón es un Estado basado en el mercantilismo internacional, mientras que Estados Unidos está apoyado en el viejo molde del liberalismo internacional, con una política de seguridad nacional extendida. Existe una declinación de estos últimos conceptos en el Atlántico y empieza a surgir un nuevo paradigma creado por las economías del Pacífico basados en el mercantilismo y la seguridad limitada (6).

El debate de las diferencias entre los Estados dentro del capitalismo industrializado no es reciente, se podría remontar hasta el análisis de los diferentes modos de producción de Marx del siglo pasado, en el que se subrayaba el papel fuerte del Estado para las obras hidráulicas. O en los estudios de F. Braudel, sobre las tres grandes civilizaciones mundiales, del

trigo, arroz y maíz. La del arroz, a la que pertenecen las economías del Pacífico, tendrían como sustento, debido a la esclavitud que generaba su producción, un equipamiento reforzado del Estado (debido a que el arroz era una planta que requería de enorme trabajo durante todo el año).

Pero ya en estudios más recientes, sobre el desarrollo de las economías industrializadas de posguerra, se anotaban diferencias cruciales, que han venido a constituir uno de los más ricos debates, aunque no tan propagado, sobre las diferencias entre los Estados y sus consecuencias en el desarrollo a largo plazo. De manera más precisa, se analizaba a los Estados Anglosajones cuyas políticas afectaban a la economía en su totalidad, más que a sectores particulares o empresas concretas. Sobre todo, la relación Estado-empresarios estaba fragmentada y no era favorable al sector estatal. Una de las razones del éxito japonés, residía precisamente en ser un modelo estatal inverso al anglosajón. Su organización política doméstica era determinante para su desarrollo económico (7).

Pero también dentro del modelo anglosajón, había diferencias importantes en relación al Estado. Estados Unidos representa precisamente un extremo de estos modelos, y probablemente sea el Estado más contrastante de todos con el caso japonés. El sistema estatal de Estados Unidos, se encuentra muy restringido por la persistencia de los conflictos de los grupos locales. El Estado americano es débil en relación a su propia sociedad. Se trata de un Estado que tiene enormes dificultades para extraer los recursos nacionales para implementar las políticas estatales. Ello es producto de la estructura de su sistema político, en el

que el poder es fragmentado y descentralizado (8). Los Estados Unidos fueron establecidos por movimientos religiosos, grupos políticos, aventureros y refugiados quienes escaparon del dominio de gobiernos centristas en Europa. Los fundadores de los Estados Unidos compartieron la determinación común que ninguna fuerza de carácter central apareciera en su territorio. En consecuencia, los Estados Unidos a diferencia de Europa y Japón, no poseyo en el siglo XIX una burocracia administrativa y experimentada en regular mercados y alentar industrias (9).

Japón por su parte refleja la unidad mística entre Estado y sociedad integral de Calvino o Rousseau, más que el modelo de pesos y contrapesos de Locke, Montesquieu o Madison. También debemos recordar que la rápida expansión de la urbanización en Japón estuvo basada en el éxodo rural después de la segunda guerra mundial, que impidió crear una sociedad civil tipo europea con una conciencia pública derivada del individualismo (10), y por consiguiente reforzó el carácter absolutista y burocrático del Estado japonés. El campesinado japonés, luego de siglos de control feudal, pasó a convertirse en el obrero moderno dentro del esquema de acumulación de capital de la corporación moderna japonesa. En Estados Unidos, los trabajadores se encontraron en el mercado capitalista sin una transición histórica de esta naturaleza.

La fragmentación del poder estatal en los Estados Unidos deviene de las condiciones históricas en las que éste se forjó (11). De éstas destacan las siguientes:

1) La sociedad americana nació moderna, por tanto no fue

necesario un Estado fuerte para destruir a una sociedad tradicional.

2) El estatus social se basò en el logro personal.

3) El desarrollo econòmico se generò con poca direcciòn estatal.

4) No se diò el conflicto entre tradición y modernidad, por lo tanto, el sistema político careciò de impulsos para su modernización.

5) No tuvo una amenaza externa a su integridad territorial y política, que promoviera el fortalecimiento del Estado.

6) La persistencia de un sistema político con difusión de poder, apoyado por la abundancia material y nivel alto de igualdad social desde su nacimiento.

En lo que respecta al propio sector empresarial, también la organización inter-empresarial en los Estados Unidos es altamente fragmentada en comparación con la japonesa. En Japòn en realidad existe un nacionalismo empresarial expresado en el sistema Keiretsu, que otorga preferencias a las empresas japonesas, aun cuando no pertenezcan al mismo grupo corporativo (12).

Todo este debate de Estado dèbil versus Estado fuerte desemboca en el tema de la evolución histórica del capitalismo y sus formas políticas. Este trabajo, no tiene entre sus objetivos, dar respuesta a este gigantesco reto, pero si anotar el hecho de que probablemente, la situación actual de transformación del capitalismo mundial nos està indicando, que probablemente la forma liberal de Estado, queda rezagada frente a las nuevas necesidades generadas por el mercado en este estadio más sofisticado de la competencia mundial. De un estadio de la libre competencia, al control y regulación de la competencia en el

mercado.

El desplazamiento hacia el Pacífico también se da con un cambio en el pensamiento estratégico internacional, cuyo énfasis tiene que ver más con el poderío económico y tecnológico de una nación, que con el poder militar, o al menos con una fuerte interacción entre estos factores. El capitalismo mundial parece entrar también en un gran cambio de orden estratégico, en que los Estados alcanzarán la supremacía por la vía económica, más que por la vía político-militar. Y en esto también, los países del Pacífico están mejor equipados que los Estados Unidos y Europa (13).

Cada vez se enfatiza más el poder de Japón como resultado de su estrategia económica, fundada en el desarrollo de industrias prioritarias, en el avance tecnológico, en la organización del sector empresarial, etc. que como resultado de su expansión territorial y militar (14). Es decir, ganar los mercados por la vía económica, más que militar. En cambio la economía de los Estados Unidos ha estado condicionada por la doctrina de la competencia perfecta y el libre mercado por un lado, y por las exigencias de la seguridad nacional, por el otro. Este tipo de pensamiento económico-estratégico aplicado en el pasado por los Estados Unidos, se afirma, ha erosionado a la industria norteamericana, ya que en el nombre del consumidor y la seguridad nacional, los Estados Unidos crearon un ambiente dañino a los intereses de sus propias industrias. Así en una especie de reacción contraria a lo deseado, la obsesión con el bienestar del consumidor y las preocupaciones inmediatas de la seguridad

nacional sirvieron para socavar sus intereses estratégicos en el largo plazo (15).

Pero después del fin de la guerra fría, la seguridad nacional será definida en términos económicos. Se subraya la necesidad de contar con una estrategia económica que pondere las inversiones en el desarrollo de la fuerza de trabajo y en infraestructura, los factores no movibles de la economía nacional de los Estados Unidos (16).

El nuevo pensamiento estratégico se sustenta en realidad en una crítica a la ortodoxia neoclásica y en consecuencia a los modelos liberales a ultranza. En primer lugar, esta crítica arremete contra la idea de que la economía y la política económica se dan al margen de las instituciones políticas y sociales, así como de otros valores culturales, y relaciones de poder internacional. En segundo lugar, critica la idea de que lo que un país produce no es importante (o sea producir 100 dólares de papas es igual a producir 100 dólares de chips electrónicos). En tercer lugar, que el desarrollo relativo de los Estados Unidos en comparación con otros países no es importante. Si Estados Unidos crece al 3%, pero Alemania al 5%, es irrelevante. Este nuevo pensamiento trata de separarse del liberalismo ortodoxo, del proteccionismo al estilo de los 30s, pero también de una planeación central al estilo de la exURSS.

Otra gran ventaja de las economías del Pacífico, consiste en que se hallan también mejor dotadas para enfrentar la carrera tecnológica del siglo venidero. Las tecnologías que hicieron posible la producción en masa y la industria pesada, y que condujeron a la supremacía económica y militar de los Estados

Unidos y la antigua Unión Soviética, son tecnologías cuya relevancia esta disminuyendo para el crecimiento económico y la competitividad entre las superpotencias, así como para otras economías avanzadas. En este sentido, las nuevas industrias, de biotecnología, computación, y otras tecnologías basadas en el avance científico, serán las más importantes, y en esta competencia, especialmente los países del noreste de Asia (Japón, Corea, Taiwan), no sólo se han convertido en la región económicamente más dinámica del mundo, sino en su "capital electrónica", dirigiendo los cambios mundiales de la actual revolución tecnológica mundial (17).

Como en el caso de Japón, los llamados NIEs de la Cuenca del Pacífico (Newly Industrialized Economies en inglés, o sea países de reciente industrialización, estos son: Corea, Taiwan, Hong-Kong y Singapur), se han distinguido por haber importado masivamente tecnología para aumentar el dinamismo de su crecimiento económico. Sus altas tasas de industrialización, así como de exportaciones manufactureras están vinculadas a periodos intensos de absorción tecnológica. Así por ejemplo en Corea, la innovación tecnológica en acero, maquinaria y petroquímica, industrias que constituyeron el soporte de su industrialización, fue hecha con tecnología importada, prácticamente a partir de cero, pues en Corea, como en los otros países, no había tecnología acumulada, cuando se lanzaron a procesos de industrialización acelerada en los 60s.

En los 70s, estos países aumentaron la importación de tecnología, en especial en industrias como maquinaria,

electrónica, química y metales, que formaban parte del sector pesado y químico de la economía que se habían propuesto desarrollar. Más tarde, a fines de esa década, los NIEs asiáticos impulsaron estrategias para el desarrollo de industrias de bienes de capital (máquinas, equipo eléctrico, equipo de aviación, etc) y bienes durables (artículos eléctricos para el hogar, automóviles, relojes, juguetes, etc). La demanda para la exportación y la importación de tecnología se desarrollaron conjuntamente. Japón ha sido el principal abastecedor de las tecnologías industriales, conjuntamente con los Estados Unidos. También al igual que en el modelo japonés, estos países han podido absorber esta tecnología con apoyo de su propia capacidad social para el éxito del implante adecuado de las tecnologías importadas (recursos de personal, empresariado, ejército de técnicos y mano de obra calificada). En todos los casos, la escasez de capital condujo a adaptaciones tecnológicas para su uso más eficiente (18). Estos casos parecen confirmar la tesis de que en el capitalismo tardío, la industrialización proviene más del aprendizaje tecnológico, del uso de técnicas para competir (con énfasis en las tecnologías de la producción) exitosamente en el mercado mundial, en base a la adaptación más que en la innovación, para lograr una mayor competitividad (19).

Finalmente las grandes transformaciones económicas y sociales de la civilización humana se han dado en conjunción con los cambios en los usos de la energía y las máquinas. Así, la civilización humana a pasado por el tunel de la civilización del carbón, la civilización de la electricidad y el petróleo, para finalmente arribar al estadio de la civilización de la

información y la electrónica. A cada una de las civilizaciones han correspondido industrias y sistemas administrativos diferentes y han dado lugar a las hegemonías británica y americana. La civilización de la informática y la electrónica, aparece pues, como la continuación de este doble cambio, con la Cuenca del Pacífico como una de las regiones clave del mundo de este último período civilizatorio.

La civilización de la electricidad y el petróleo fue conducida por los Estados Unidos, en parte por su abundante producción de petróleo, pero también porque los valores y su sistema social se ajustaron al desarrollo del motor eléctrico y la combustión interna, las cuales requieren democratización de la posesión y uso de las máquinas. Esta civilización de la electricidad y el petróleo se inició a partir del uso del automóvil en los Estados Unidos. Las máquinas de combustión interna condujeron a la creación de aeroplanos y renovaron el uso de los barcos. También tuvieron que ver con el desarrollo de tractores y maquinaria agrícola. Por su parte la electricidad dio lugar al equipo de la industria pesada eléctrica y a la industria de bienes para el hogar. Esta civilización condujo al desarrollo del potencial industrial de los Estados Unidos. En el futuro, la tecnología de la informática será el fundamento de una nueva civilización y de un nuevo sistema industrial, y el área de mayor competencia a nivel mundial (20).

EL ESTADO PROMOTOR EN LA CUENCA DEL PACIFICO

El estado promotor (developmental state) ha sido pues, un factor clave para el crecimiento económico de las economías del Pacífico. El desarrollo tardío del capitalismo, debe ser comprendido básicamente como un proceso en el cual los Estados han venido a desempeñar un papel estratégico en la conformación de las fuerzas del mercado, tanto internas como externas, y adaptarlas a los intereses económicos nacionales.

Por ejemplo, las economías de Taiwan y Corea son economías guiadas de mercado. Son economías de mercado en el sentido en el que la iniciativa descansa fundamentalmente en la empresa, pero el Estado realiza actividades para influenciar al mercado. Constituyen por lo tanto, economías diferentes del clásico ejemplo de las occidentales de mercado, en las que se constriñe la racionalidad del mercado con medidas para proteger a grupos vulnerables a las consecuencias de esa racionalidad. En cambio, países como Corea y Taiwan, que adoptaron la lógica japonesa, conforman el mercado de acuerdo a sus prioridades de industrialización. La industrialización ha sido ~~ser~~ su principal objetivo, y no las consideraciones de la maximización de la ganancia basada en las ventajas comparativas actuales (21).

El Estado en los ejemplos del Este de Asia, ha sido más fuerte y más selectivo que el Estado en América Latina. Estos países han podido adoptar modelos de industrialización, seleccionando industrias y sectores claves de su economía. El objetivo de su intervención económica consiste en edificar una industria

doméstica, reducir las vulnerabilidades nacionales, y el algún grado minimizar los costos sociales del ajuste del mercado (22).

En el capitalismo tardío, el Estado requiere de una mayor dosis de intervencionismo, ya que la brecha económica que separa a los países atrasados respecto de los avanzados es mayor. Así el papel del Estado es crucial para estimular la inversión, inducir el ahorro, el control cambiario, estimular las exportaciones, para proteger a sus industrias de la competencia extranjera, etc. Además esta intervención del Estado dirige más que sólo seguir a las fuerzas del mercado (23).

A pesar de sus diferencias, los países del Este de Asia comparten rasgos básicos, como la herencia confuciana, el legado histórico de Estados fuertes y activos económicamente, tradiciones de jerarquía política y social, así como fuertes sentimientos nacionalistas derivados de la homogeneidad cultural, reforzados por las amenazas extranjeras. Sin embargo, deducir de lo anterior, especialmente en lo concerniente a sus rasgos culturales, la razón de su éxito económico conduce a una apreciación errónea sobre estos procesos. El aspecto más importante ha sido la decisión política consciente de sus grupos dirigentes para industrializarse, y hacerlo dentro de un modelo de rápido crecimiento (24).

El modelo matriz de Estado, ha sido el de Japón, y el que este país haya sido uno de los grandes poderes colonizadores de la región desde fines del siglo pasado hasta mediados de este siglo, ha sido un elemento de cohesión en la perspectiva histórica de la región en su conjunto. Para países como Corea y Taiwan, fue

importante la semilla administradora y planeadora que implantaron los japoneses. El poder colonial japonés no sólo enfatizó las formas policiacas y militares de control, sino también el desarrollo económico bajo el auspicio de Estados fuertes. Igualmente, los orígenes de la industrialización en la región provinieron de las inversiones japonesas de la preguerra (25).

En la posguerra, bajo la hegemonía de los Estados Unidos, consideraciones de orden económico y de seguridad se unieron para conformar la nueva situación de Japón y del Pacífico (por la importancia de la política de Estados Unidos hacia el Pacífico, vamos a dedicar un apartado a revisarla en el próximo capítulo). Se postuló la política de reforzar la economía japonesa, para lo cual se reabrieron los mercados del sudeste asiático (ya hicimos mención de esto en el primer capítulo). Así se creó una estructura triangular, con Estados Unidos en el centro, Japón en la semiperiferia y el sudeste de Asia en la periferia. Lo que es de mayor importancia es que durante esta época, el Estado japonés gozó de una mayor autonomía relativa, frente al sector privado y los terratenientes, que en el período de preguerra, algo similar aconteció en los procesos de la formación de los nuevos Estados en Taiwan y Corea (26). En este sentido, no sólo la propia evolución histórica del Estado en la región determinó la fortaleza del Estado, sino que una precisa coyuntura mundial en la posguerra reforzó esta tendencia.

Otro factor histórico importante consistió en el débil papel que jugó el capital transnacional en la industrialización del Noreste de Asia. Las economías de los NIEs del Este de Asia, experimentaron un dramático desenganche del capital metropolitano

antes de su éxito industrializador, y no restablecieron lazos con él, hasta que dicho proceso se encontraba bastante avanzado. De la posguerra hasta mitad de los 60s, las corporaciones transnacionales estuvieron virtualmente ausentes de la escena económica en estos países (27).

En cambio en América Latina, especialmente en México y Brasil, ya en 1972, la mitad de las empresas manufactureras más grandes estaban controladas por corporaciones extranjeras, especialmente en los sectores más dinámicos. Probablemente la razón de mercado (pequeños y poco desarrollados en la posguerra) fue el principal inhibidor de las compañías multinacionales en los países del Este de Asia). Además el capital extranjero desempeñó un papel más positivo en el desarrollo del Este de Asia que en América Latina (ya que contaron con términos más fáciles de cumplir en el servicio del capital extranjero, así como mayores grados de autonomía para su utilización). En el Este de Asia, el énfasis del capital extranjero estuvo en los fondos del sector público; entre 1961 y 1986, el 36% de los ingresos de capital extranjero se dio en la forma de préstamos bilaterales y multilaterales; la inversión extranjera contribuyó con el 7% del total del capital extranjero en Corea y el 20% en Taiwan. Además los préstamos públicos fueron concedidos con tasas bajas de interés (28)

Otra diferencia fue que la ayuda recibida en la región estuvo poco ligada con los intereses de las transnacionales americanas. El principal motivo de la ayuda era político; conservar a los sistemas políticos nacionales frente a los vecinos comunistas. En lo que respecta al comercio, los NIEs del Este de Asia no se

apoyaron en una fuerte coalición tradicional de capital foráneo extractivo y agroexportadores (como en América Latina), ni tampoco en la actitud pasiva de las ventajas comparativas basadas en la dotación natural de recursos. Adoptaron más bien, una estructura de evolución de las ventajas comparativas apoyados por Estados intervencionistas.

El Estado en los NIEs mantuvo una autonomía mucho mayor sobre la burguesía local, la que no pudo desarrollarse bajo la colonia japonesa, aún en los débiles grados que lo hizo la burguesía en América Latina. Este proceso fue más agudo en Taiwan, que en Corea. Asimismo, el Estado estuvo separado de los intereses de los terratenientes en grados no vistos en el tercer mundo. Pero no sólo en los NIEs, sino también en los países atrasados de la región, el empresariado nacional fue inexistente (salvo los grupos de capitalistas de origen chino). El sector privado estuvo compuesto principalmente por comerciantes, de ahí que las políticas de apertura al capital extranjero desde los 70s no tuvo oposición del sector empresarial nativo (29). Tenemos pues tres variantes en la Cuenca del Pacífico con respecto a la relación entre Estado, empresas nacionales y capital extranjero. El caso japonés en donde la relación entre el Estado y los grupos privados nacionales, y la prioridad dada al mercado interno, hizo poco relevante el papel del capital extranjero. El caso de los NIEs (Corea y Taiwan principalmente) en donde el Estado desarrolló a los grupos privados, grandes y monopólicos en Corea, con pocas ataduras al capital extranjero en la posguerra, cuando iniciaron sus programas de sustitución de importaciones. Su orientación a los mercados externos, hizo desde mediados de los

60s, cada vez más relevante sus conexiones con las empresas transnacionales en áreas selectas. Finalmente en el grupo de países de menor desarrollo, el papel de la empresa transnacional ha sido un pivote de su industrialización.

En el Este de Asia los objetivos geopolíticos de los Estados Unidos estimularon ataques a los intereses económicos adquiridos por los grupos sociales, especialmente en la agricultura y apoyaron Estados intervencionistas en la lucha contra los enemigos comunistas externos (30). La consolidación del Estado promotor fue pues, el producto de factores externos e internos, y la conformación de este Estado, fue a su vez la premisa para el desarrollo industrial de la región.

DESARROLLO ECONOMICO DE LA CUENCA DEL PACIFICO

No fue una gran estrategia económica para la región, ni siquiera un plan de reconstrucción a la europea, lo que planteó el desarrollo económico de la Cuenca del Pacífico. Fue el temor al comunismo el primer detonante para el desarrollo de la región. La ayuda económica y militar suministrada por los Estados Unidos en la zona, produjo un periodo de incubación para el desarrollo en los 50s, que sólo pocos países en otras regiones del mundo gozaron (31).

A partir de la reforma agraria japonesa, toda la región se embarcó en transformaciones del campo, como primer elemento de la desactivación del potencial revolucionario comunista. La guerra de Corea aceleró este proceso. Por ello, estos países pusieron

mayor énfasis en el desarrollo rural, incrementando el nivel de vida en las provincias rurales. Esta es una de las razones del porqué los programas de desarrollo económico colocaron más fondos en el sector rural que en otros sectores (32).

Durante el periodo de 1951-1961 Taiwan recibió 1,155 millones de dólares en ayuda, mientras que Corea obtuvo 2,020 millones entre 1953 y 1961. Aparte del apoyo puramente militar, esta ayuda jugó un papel clave en la formación de capital en estos dos países. En Taiwan, la tasa de inversión-producción (formación de capital/producto interno neto) en los 50s fue de 13.7%, en el que la ayuda de Estados Unidos representaba el 7.5%. El ahorro interno contribuía solamente con el 6% del total de la formación de capital mientras que el restante 94% provino de la ayuda estadounidense y otras fuentes. En Corea, el suministro de materia prima fue incluida como ayuda de los Estados Unidos. El procesamiento de estos recursos, como el algodón, azúcar y harina, provocó un auge de inversiones en las industrias conexas (33).

Este periodo fue la base para el desarrollo de los años 60s, en los que se modificó la estrategia de desarrollo hacia el modelo exportador. Se seleccionaron industrias prioritarias y se otorgaron estímulos a la exportación. La estrategia exportadora para Taiwan y Corea fue decidida por los Estados Unidos. Estos países otorgaron facilidades, subsidios y derechos de monopolio a ciertas firmas para exportar en las nuevas zonas libres. El resultado fue que Corea y Taiwan se convirtieron en abastecedores de mano de obra, especialmente en industrias como la textil y la electrónica en la que se dió la inversión extranjera.

especialmente de los Estados Unidos (34).

Durante esta etapa se profundizó el desarrollo de la sustitución de importaciones, a la vez que buscaron mercados para la exportación de nuevos productos aprovechando el factor que representaba el salario bajo. A esta política se le puede llamar de desarrollo dual, porque se promovieron industrias complementarias, como en el caso coreano de textiles y química, con desarrollo del acero, hierro y fabricación de barcos. Coexistió pues, la política de sustitución de importaciones con la nueva estrategia de promoción de exportaciones, aunque esta última pareció predominar, dada la limitante de la demanda del mercado interno.

En los 70s. Corea y Taiwan jugaron cartas importantes para su futuro desarrollo, en parte provocadas por el retiro de ayuda de los Estados Unidos, como efecto de su involucramiento en la guerra de Vietnam. Decidieron abrir su mercado para la inversión japonesa, y lanzar la nueva estrategia de desarrollo de la industria pesada, en contra de los pronósticos que señalaban que no estaban capacitados para tales tareas. En esto no hacían sino seguir el modelo japonés de desarrollo de la industria pesada y química del periodo de rápido crecimiento.

Pero también algunos factores externos fueron de singular importancia para el éxito de la estrategia de exportaciones. La guerra de Vietnam significó un boom para muchas ramas exportadoras de la región. Por ejemplo, la mitad de las exportaciones coreanas al final de los 60s, estuvieron ligadas a este evento. La crisis del petróleo de los 70s también ejerció

una influencia importante para reajustar las industrias en desarrollo en la región, en cuanto a sus contenidos energéticos. También en este ajuste, tomaron el modelo japonés para adoptar tecnologías de ahorro de combustible, y en general para aumentar la producción y elevar su productividad.

En los 70s y 80s los ajustes en la zona han continuado prácticamente de manera sucesiva, y en ello ha sido de primordial importancia las políticas de reestructuración japonesa, así como el aumento de su poderío financiero que han promovido un ciclo de inversiones industriales en toda la región. El otro gran factor ha sido la apertura del mercado norteamericano a las exportaciones del Pacífico. A estos temas dedicaremos ahora nuestra atención.

La Cuenca del Pacífico se ha convertido en una región de un gran dinamismo económico, pero no todos los países tienen la misma jerarquía. La región se ha dividido en varias subregiones económicas, con papeles muy diferenciados entre ellas. Japón es el centro de toda esta maquinaria económica y política que se ha y se sigue construyendo en la Cuenca del Pacífico; es el modelo a imitar, desde la política en los 70s de Malasia de aprender de Japón, por la mayoría de todos los países de la región, que al seguir el modelo del más avanzado facilitan la reestructuración en toda la región. Japón se ha convertido en el taller de toda la región, y es el principal transmisor de la tecnología del desarrollo en el sentido más amplio del término. (administración de empresas, planeación estatal, reestructuración industrial, etc).

Y no sólo las economías de mercado de la región aprenden de Japón. En el actual proceso de modernización de China, muchas de las innovaciones de carácter administrativo y funcional para ajustar mecanismos de mercado dentro de la economía planificada, provienen del modelo japonés. Por ejemplo, los cambios en el nuevo sistema empresarial de China, sobre todo el ligado a la exportación, cabe la comparación con el sistema japonés de planeación gubernamental concertada y la descentralización en la operación de las empresas privadas. Lo mismo se puede decir de Corea y otros países de la región. Resulta evidente que nos encontramos ante un gran proceso de transferencia de tecnología en el sentido más amplio de la expresión, originado en la Cuenca del Pacífico, para el desarrollo de la Cuenca del Pacífico.

Sin embargo, también dentro de la Cuenca del Pacífico, tenemos diferentes modelos económicos. El desarrollo de las industrias japonesas tuvieron como objetivo el mercado interno, luego las exportaciones han venido a ampliar la demanda para estas industrias. En cambio, en Corea que ejemplifica el caso de los NIEs, muchas industrias se desarrollaron bajo el principio de "exportar primero", es decir tuvieron como objetivo el mercado mundial. Las diferencias en el tamaño del mercado nacional también ha establecido formas específicas en la operación de los grupos empresariales. El mercado interno japonés, que es enorme, ha permitido que muchas empresas puedan producir bienes similares; de ahí la forma oligopólica de funcionar de sus grupos corporativos, frente a la forma monopólica de los Chaebol coreanos (35). En el caso de China, el enorme potencial de su

mercado interno, hace que las exportaciones desempeñen un papel complementario en su desarrollo, como en el caso japonés. China se hallaría pues, más en el patrón de desarrollo de economía central para el siglo XXI.

China ha sido, junto con los países más atrasados de la zona, de los últimos en unirse a este despliegue económico. Desde los planes de modernización de fines de los 70s, para hacer de China una gran potencia industrial para el siglo XXI, este país se ha venido transformando de una manera muy intensa. China se ha estado asociando con los capitales de la región y es uno de los grandes depositarios del capital financiero. Incluso en un estudio de prospectiva se menciona que la región del Pacífico Asiático podrá recibir créditos hasta el año dos mil de cerca de 400 mil millones de dólares, con un 50% de esa cantidad sólo para China (36).

La transformación de China en una potencia industrial será después de la japonesa, un factor de reforzamiento de las tendencias económicas de la región. En el año de 1987, el valor total de sus exportaciones e importaciones representó más de 80 mil millones de dólares, en 1990 todo su comercio fue de más de 110 mil millones de dólares. Aproximadamente el 50% de sus exportaciones se dirigieron a la región del Pacífico asiático, en tanto que alrededor del 50% de sus importaciones provinieron de esa misma región. De igual modo, más del 50% del capital extranjero utilizado por China, de 20 mil millones de dólares entre 1978 y 1986, ha provenido principalmente de Japón y Hong Kong. Otro hecho importante ha sido la instalación de más de 10,000 empresas chinas en sociedad con capital extranjero, o de

capital totalmente extranjero, especialmente en el sur de China, las cuales han dado empleo a más de un millón de trabajadores. La gran mayoría de estas empresas están apoyadas financiera y tecnológicamente por firmas de Hong Kong y Taiwan (37).

Por lo que respecta al clima financiero de la región se puede afirmar que a partir de los 70s, con el aumento de las inversiones japonesas en la región, se reforzó también el entrelazamiento de las economías. Este proceso financiero ha continuado y seguirá siendo un soporte del crecimiento de la región.

Japón ha mostrado su interés en reciclar parte de sus excedentes de capital, durante los próximos años, y como el Pacífico asiático y los Estados Unidos han sido tradicionalmente la zona de operación de sus compañías, es natural pensar que gran parte de estos excedentes irán a parar a estos mercados. Las exigencias para suministrar los fondos tendrían que ver siempre con proyectos de alta productividad y contar en todos los casos con el aval de las compañías japonesas involucradas en los sectores a desarrollar.

Esta estrategia de reciclamiento apuntalará aún más la estrategia japonesa de promover el desarrollo del sector privado de la región, en especial el de los países más atrasados del sudeste asiático. Con esta nueva propuesta de desarrollar a los países más atrasados, en realidad se impulsa a la región hacia el fortalecimiento de una nueva división del trabajo. En el esquema del desarrollo de la región para el año 2000, Taiwan, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, podrían transitar de una fase de

industrialización orientada a la exportación, a una etapa de desarrollo de productos de alta tecnología, conocimiento intensivo, desarrollo de servicios financieros y tecnológicos para países en desarrollo.

Además la crisis mundial de principios de los 90s ha provocado un mayor ajuste a todas estas economías. A fin de mantener la demanda y evitar que la recesión mundial pueda afectar severamente a industrias y sectores, la Cuenca del Pacífico se encuentra en una etapa de expansión de la demanda interna. Ya no se trata solamente de Japón, sino ahora Corea y Taiwan han lanzado planes económicos para alentar a la demanda doméstica. En el caso de Taiwan, bajo su programa sexenal iniciado en 1991, se piensa aumentar la inversión en más de 300 mil millones de dólares, para expandir la demanda interna y el fomento de su infraestructura (38).

Por otra parte, los países de la Asociación del Sudeste Asiático (ASEAN) se podrían convertir en grandes maquiladores de partes y componentes que genere la nueva demanda industrial de los países más avanzados de la región. Por ejemplo, en el área automotriz, la compañía Mitsubishi del Japón ha propuesto a su contraparte tailandesa, la MMC Sittipol motors, la producción de autopartes de la industria. Con la industria tailandesa de acuerdo, el esquema se complementaría y quedaría de la siguiente manera. Tailandia exportaría tanques de gasolina, defensas, parabrisas y autopartes diversas; Malasia, puertas y otras autopartes; mientras que Filipinas produciría partes pesadas como las transmisiones. Se trata de una división del trabajo regional que cuenta con el apoyo financiero de las empresas japonesas. Con

este propósito se creó el llamado "Fondo para el Desarrollo de la Asociación de los Países del Sudeste Asiático y Japón", el cual cuenta con 2 mil millones de dólares para apoyar el desarrollo del sector privado de esta región atrasada (39). Sobre el sistema de operación de las empresas japonesas, volveremos más adelante.

PATRÓN DE INDUSTRIALIZACIÓN EN LA CUENCA DEL PACÍFICO

Como hemos visto, los éxitos económicos de la Cuenca del Pacífico se han dado por la combinación de factores histórico-estructurales propios de la región, y una coyuntura mundial que los ha favorecido. Desde el punto de vista de los sectores que empujan el desarrollo, podemos decir que tal vez una característica común consiste en el desarrollo en la época colonial de una clase comercial de origen chino, que hoy juega un papel importante en toda la región (Hong Kong, Taiwan, Singapur y los llamados chinos de ultramar que radican en otros países de la región), combinado con sectores industriales capitalistas surgidos en la posguerra en Corea, Taiwan, etc. Junto a este fenómeno, tenemos la consolidación de una clase industrial cada vez más avanzada e internacionalizada, a cuya cabeza se encuentra el empresariado japonés. En este contexto, los procesos económicos se vieron fortalecidos por la intervención del Estado, que pudo fijar metas sin la presión social que hubiese generado una clase trabajadora protagónica. El corporativismo al estilo japonés pudo desarrollarse aún con mayor intensidad en estos países. Prohibiciones para establecer organizaciones sindicales

en las nuevas Zonas libres, en Corea y Taiwan, leyes antiobreras en Singapur con impuesto de ahorro forzado para la clase trabajadora, y en fin una política social que ha conducido a llamar a muchos de estos países como los paraísos empresariales del nuevo capitalismo (40).

Al igual que en Japón, la rápida industrialización en los 4 NIEs ha reflejado una abrumadora prioridad concedida a la expansión económica y las necesidades de los productores, con un correspondiente descuido de las demandas de bienestar del sector laboral. También como en Japón, la solución a muchas de estas demandas ha tenido que ver menos con las presiones políticas, que con los requerimientos de continuidad que la lógica de crecimiento económico impone. Así por ejemplo, estas políticas han favorecido el mantenimiento de salarios bajos en la producción de bienes para la exportación, pero en otros casos, se han favorecido aumentos de salarios para alentar el surgimiento de industrias con mayor potencial tecnológico (41).

Para que se desarrollara este tipo de corporativismo económico, fundado en la alianza Estado-empresarios, fue necesario la unidad de las élites dirigentes, que impidió las luchas faccionales al interior del Estado, que a su vez evitó se generaran movimientos populistas como en América Latina. De este modo, los ajustes económicos que se realizaron en los 60s y 70s, se dieron sobre bases políticas en las que estos Estados habían excluido al movimiento obrero, lo que les permitió ejecutar cambios rápidos para enfrentar la crisis económica (42)

Con este telón de fondo, y ante la perspectiva de altas tasas de exportación, los NIEs se embarcaron en programas de

exportación, luego de haber completado un ciclo muy rápido de sustitución de importaciones de manufactura ligera. Empezaron a exportar en la década de los 60s, cuando el crecimiento del comercio mundial creció a grandes tasas. En esta etapa se desarrollaron relaciones económicas complementarias y competitivas, sobre todo en los mercados fuera del Pacífico, entre Japón y los NICs, así como entre estos países y los de la Asociación del Sudeste Asiático (Malasia, Filipinas, Tailandia, Indonesia y Singapur, aunque éste último por su peso económico en la zona debe ser ubicado como NIE) (43).

En la siguiente década, la de los 70s, asistimos a una nueva transformación de toda la zona. Japón inició un gran proyecto de reajuste de su economía para enfrentar a la crisis mundial, a través de una reforma interna para reducir los costos de producción, por el alza de los energéticos y hacer a su industria más eficiente y sofisticada. También y mientras el ajuste interno rendía sus frutos se estimularon las exportaciones. El éxito de esta política significó una primera pero muy importante diferencia con los otros bloques capitalistas.

Este cambio del Japón, provocó igualmente cambios en la región. Los NIEs promovieron programas de industrialización pesada (que precisamente estaba abandonando Japón) y empezaron a competir en algunos sectores con los productos japoneses, obligando a este a profundizar su reestructuración y buscar la instalación de la industria más avanzada tecnológicamente. Por otro lado, los países más atrasados de la región, los del sudeste asiático, iniciaron su programa de industrialización ligera. Lo

más importante durante esta etapa fue que estas políticas de reajuste tuvieron como objetivo principal los mercados externos a la zona. Especialmente los NIEs aumentaron sus exportaciones a los Estados Unidos y Europa. Durante esta década, de crisis mundial, estos países aumentaron 10 veces el valor de sus exportaciones. Japón también, como se ha indicado, fue el único de los países industrializados que mantuvo un crecimiento de las exportaciones más rápido que los Estados Unidos, Europa y demás países avanzados. O sea que la zona, se desarrolló prácticamente en todos sus niveles, en periodos de recesión mundial.

Dos cuestiones importantes que hay que señalar, por su efecto posterior, consisten en el establecimiento durante este periodo de una red industrial, comercial y financiera, entre todas estas subregiones del Pacífico. Japón se vuelve más autosuficiente, y reduce su dependencia del comercio mundial, primero por la vía de menores importaciones, y más tarde por la reducción también del crecimiento de las exportaciones, dentro del valor total de su economía. La demanda interna se va a convertir en el agente dinamizador de la tasa de crecimiento, que de representar el 2.1 en 1981, pasó a 4.1 en 1986 y a 5.6 en 1990. La otra cuestión importante, es que la respuesta a la recesión de 1981-1982, produjo una política de diversificación comercial de los NIEs y los países del Sudeste, que tomó la forma de una expansión intrapacífico, en el que Japón se convirtió en el centro de esta nueva red, y no tanto por su presencia comercial, ya que su comercio total intraregional sólo representaba el 20%, sino por el aumento de su inversión directa y la transferencia tecnológica, que reemplazaron a su comercio de mercancías.

Ya en 1972, cuando la inversión japonesa estaba aumentando rápidamente, el 73% del número de sus inversiones iba al sector manufacturero y el 37% de toda su inversión fue dirigida a los NIEs y a los países del sudeste asiático. Los principales objetivos de esta inversión, según los empresarios japoneses, estaban dirigidas a obtener mayores ventas en los mercados domésticos y las exportaciones a terceros países. En último lugar figuraban las exportaciones a Japón. Mucha de esta inversión japonesa fue hecha en asociación con empresas de los NIEs, localizadas en administración, lo que hace difícil evaluar su real impacto en la promoción de las exportaciones de manufacturas de estos países.

El patrón de relaciones económicas que se desarrollaron en los NIEs durante este periodo de los setenta, estuvo caracterizado por lo que podríamos llamar los modelos de industrialización inducida, es decir, que pudieron exportar bienes de consumo durables, en la medida en que especialmente Japón les pudo suministrar bienes de inversión, maquinaria, equipo, etc. Los casos de mayor dependencia con Japón se encuentran en Corea y en los países del Sudeste asiático. Singapur tiene el mayor coeficiente de inducción externa general; le sigue Corea. (44). Este fenómeno de entrelazamiento económico de la región, con Japón a la cabeza es lo que permite avizorar el futuro desarrollo de la zona. Para volver a las comparaciones, diremos que estos países pudieron exportar, porque se industrializaron, aunque el patrón fue primordialmente de inducción externa, importaron maquinaria y tecnología para

producir los artículos que demandaba el mercado mundial. En cambio, en América Latina, se vivió un proceso fundamentalmente de inversión financiera. México exportó petróleo principalmente, pero cuando la demanda y los precios cayeron, sólo quedó la deuda. En estos procesos habrá que tomar nota de los papeles desempeñados por Japón en la zona del Pacífico, como inductor de industrias, y de los Estados Unidos en América Latina, como inductor de deuda.

En los sesenta y setenta, el Pacífico asiático dejó establecidas las estructuras industriales, comerciales y financieras, todavía con una débil vinculación intraregional, y volcados hacia los mercados mundiales de gran dinamismo. La gran transformación ha ocurrido cuando la zona se ha vuelto más autosuficiente, dentro de una jerarquía de funcionamiento, en el que el papel de Japón se convierte cada vez más en el motor de toda la maquinaria, y en el que nuevas regiones son incorporadas o inducidas a industrializarse, como sería el caso más reciente de países del Sudeste asiático, como Malasia y Tailandia.

CENTRO Y PERIFERIA EN LA CUENCA DEL PACIFICO

Una de las hipótesis que más se ha manejado en los últimos años, es la relativa a la declinación de los Estados Unidos y por consiguiente, la transformación de los antiguas relaciones económicas mundiales en nuevos bloques regionales. Analicemos algunas ideas que consideramos clave para el futuro ciclo económico y político que vivirán todas las regiones incorporadas

al desarrollo del Pacífico.

Los intereses hegemónicos de Estados Unidos en la región del Pacífico, se apoyaron en la alianza con Japón. Era una alianza en la que Japón ocupaba un papel primordialmente de subordinación política, y tal vez lo más importante fue que se consideró el poder de los Estados Unidos por los políticos norteamericanos y la élite gobernante japonesa como omnipotente e inmutable en el largo plazo (45). Pero el capitalismo ha demostrado hasta ahora, que como estructura mundial requiere de una constante renovación de industrias, de productos, de nuevos procesos de trabajo, y de nuevos mercados. Pero al renovarse estas estructuras, también se modifican los viejos papeles de las naciones hegemónicas, así como el de los países periféricos. No decimos nada nuevo, así ha sido la historia del capitalismo (46).

Japón y en menor medida los NIEs asiáticos, han convertido a la Cuenca del Pacífico en una de las regiones de mayor modernización del capitalismo de fines de este siglo, y han generado las condiciones materiales para su futuro desarrollo. Como hemos mencionado, se han conjuntado los factores industriales, tecnológicos y financieros, que auguran un crecimiento sostenido para las próximas décadas. Probablemente, el futuro del Pacífico tenga el sello del ajuste político, tal como puede vislumbrarse por los problemas de ese orden que acontecen en el propio Japón, Corea, China, Taiwan, etc.

Si se compara a este proceso eminentemente económico, con el de los Estados Unidos, sobresale la recuperación hegemónica de éste, más por vía militar-estratégica, que por la puesta en

acción de un reajuste industrial interno de gran envergadura que estuviera ya rindiendo sus frutos. Quizá aquí vuelve a ser patente la tesis del Estado débil americano, incapaz de proponer políticas de reestructuración a nivel nacional, vinculadas a sus enormes y dispersos intereses mundiales.

Las relaciones de Estados Unidos y América Latina de los últimos veinte años reflejan el tipo de hegemonía que ejercen actualmente los Estados Unidos sobre este continente. Estas relaciones han priorizado el factor financiero de corto plazo, pero que han estrangulado los esquemas industriales regionales, coludidos con las élites políticas locales incapaces de reconocer las grandes transformaciones mundiales y proponer nuevas estrategias de desarrollo nacional. Viendo lo acontecido con las economías del continente y comparándolo con el dinamismo de la Cuenca del Pacífico, podemos llegar a la conclusión de que estamos en una zona de descomposición hegemónica, y de que esta zona podría ser incorporada al mercado mundial, de acuerdo a las funciones que demande este nuevo engranaje económico, especialmente en la que se considera será nuestra zona de inserción a la Cuenca del Pacífico, vía los Estados Unidos. Esto es mucho más real para México, que para ningún otro país latinoamericano.

Pasemos a revisar el comportamiento comercial y financiero en la que se encuentran involucrados estos dos grandes poderes económicos y sus respectivas zonas de influencia.

El comercio mundial tuvo tasas de crecimiento altas entre 1965 y 1970 de 8.54% promedio; paulatinamente estas decrecieron entre 1970 y 1975 a 6.66%; luego pasaron entre 1975 y 1980 a un

promedio de 5.72%; para reducirse severamente entre 1980 y 1985 a un 2.24% (47). Pero en esta tendencia decreciente la participación de las regiones mundiales fue muy desigual. Los Estados Unidos se convirtieron en un gigantesco absorbedor de importaciones de todo el mundo, especialmente desde 1980 (demanda probablemente unida a la recesión cíclica en ese país y en el mundo). Japón, los NIEs y los países del Sudeste asiático, incrementaron sus exportaciones al mercado norteamericano de un 13.31% en 1965 a un 28.66% en 1985. En cambio, el porcentaje latinoamericano en las importaciones totales del mercado norteamericano declinaron entre 1965 y 1985, de un 20.46% a un 12.62% (48). Es decir, que a pesar de que se dieron tasas declinantes del comercio mundial en el último periodo hasta 1985, el mercado de Norteamérica pudo expandirse favoreciendo especialmente a los países de la Cuenca del Pacífico. América Latina tuvo una regresión dramática, que la colocó en el porcentaje que tenían estos países en ese mercado en 1965.

El problema comercial de América Latina es por supuesto mucho más complejo, y existen también desigualdades dentro de la región muy fuertes. Sólo mencionaría el caso reciente de México que es uno de los principales exportadores a los Estados Unidos (de 60 a 70% del total de sus exportaciones). Desde 1981 y hasta 1988, el volumen total de lo exportado se mantuvo prácticamente sin ningún avance importante, habiendo alcanzado en el año de 1984 su máximo, de 24 mil millones de dólares y con un superávit de casi 13 mil millones. Desde ese año el excedente comenzó a declinar, al aumentar de nueva cuenta las importaciones, y al reducirse la

promedio de 5.72%; para reducirse severamente entre 1980 y 1985 a un 2.24% (47). Pero en esta tendencia decreciente la participación de las regiones mundiales fue muy desigual. Los Estados Unidos se convirtieron en un gigantesco absorbedor de importaciones de todo el mundo, especialmente desde 1980 (demanda probablemente unida a la recesión cíclica en ese país y en el mundo). Japón, los NIEs y los países del Sudeste asiático, incrementaron sus exportaciones al mercado norteamericano de un 13.31% en 1965 a un 28.66% en 1985. En cambio, el porcentaje latinoamericano en las importaciones totales del mercado norteamericano declinaron entre 1965 y 1985, de un 20.46% a un 12.62% (48). Es decir, que a pesar de que se dieron tasas declinantes del comercio mundial en el último periodo hasta 1985, el mercado de norteamérica pudo expandirse favoreciendo especialmente a los países de la Cuenca del Pacífico. América Latina tuvo una regresión dramática, que la colocó en el porcentaje que tenían estos países en ese mercado en 1965.

El problema comercial de América Latina es por supuesto mucho más complejo, y existen también desigualdades dentro de la región muy fuertes. Sólo mencionaría el caso reciente de México que es uno de los principales exportadores a los Estados Unidos (de 60 a 70% del total de sus exportaciones). Desde 1981 y hasta 1988, el volumen total de lo exportado se mantuvo prácticamente sin ningún avance importante, habiendo alcanzado en el año de 1984 su máximo, de 24 mil millones de dólares y con un superávit de casi 13 mil millones. Desde ese año el excedente comenzó a declinar, al aumentar de nueva cuenta las importaciones, y al reducirse la

tasa de crecimiento de las exportaciones. Es muy probable que en el fondo de esta cuestión, se halle la falta de una base industrial y tecnológica que hubiese permitido el desarrollo y la ampliación sostenida de sus exportaciones. El caso de México, contrasta con el de los países de reciente industrialización del Pacífico, que casi en todos los casos aumentaron sus exportaciones de manufactura a dicho mercado, y no sólo los NICs, sino también espectacular fue el crecimiento de las manufacturas de los países del sudeste asiático (49). El caso de México, que además es uno de los países más avanzados de la región latinoamericana, refleja muy bien, lo que nos parece son las fallas estructurales que han surgido en esta etapa del capitalismo mundial, en las relaciones entre Estados Unidos y América Latina.

Además y realmente un aspecto crucial para el comercio mundial será el gradual tránsito del mercado norteamericano, a los mercados de la Cuenca del Pacífico como el factor clave para el desarrollo de las relaciones comerciales de esa región. La década actual estará marcada por un declive en el crecimiento de las importaciones de los Estados Unidos y un aumento por parte de Japón, los NICs y los países del ASEAN. La participación de Japón en el porcentaje mundial de importaciones, seguirá creciendo en esta década. En cantidades, las importaciones pasaron de 150 mil millones de dólares en 1985 a 235 mil millones en 1990, es decir que tuvieron un promedio anual de crecimiento de 15 mil millones de dólares. A este paso, el mercado de importaciones de Japón para el año 2000 será cercano a los 400 mil millones de dólares, que no es una cifra muy grande, dado el tamaño de su economía,

pero en las condiciones histórico-estructurales de Japón de limitar siempre los niveles de importación, esta apertura podrá producir efectos importantes en las economías de la región. Por otro lado, dado el bajo porcentaje de importación de manufacturas por parte Japón (de 45% de su total) comparado con los Estados Unidos y Alemania, se podría pensar que habría capacidad para aumentar este tipo de importaciones, lo que significaría un acicate para los países en patrones de industrialización rápida de la región.

Sin embargo, el papel del mercado de los Estados Unidos seguirá siendo, hasta que se consoliden y expandan los mercados internos de los países de la Cuenca del Pacífico, un factor de dilatación o contracción de estas economías. La crisis económica de los Estados Unidos de principios de los 90s y la caída de su PNB provoca un efecto deflacionario en la Cuenca del Pacífico, ya que todas las economías de la región todavía tienen una fuerte dependencia del mercado de los Estados Unidos. En este proceso de transición de mercados, Japón no podría compensar enteramente la declinación en la demanda de los Estados Unidos, en el corto plazo, quizá por ello la política de expansión de los mercados nacionales de muchas economías de la región está tomando gran fuerza (50)

El crecimiento de los mercados de Japón y los NIEs, será un factor regulador del desarrollo industrial en toda la zona del Pacífico, pero probablemente incluirá a los Estados Unidos. Esto quiere decir, que aún conservando el desarrollo de industrias de alta tecnología, y su aparato estratégico-militar, muchos

sectores de la industria norteamericana podrán sufrir un proceso de integración, cuyo desarrollo pase a depender de la nueva dinámica económica del Pacífico. Quizá un indicio de lo anterior esté reflejado por las inversiones extranjeras en el sector manufacturero norteamericano de los últimos años (51). Podría tratarse de un proceso de involución, en el que Japón y los NICs destinen inversiones en sectores manufactureros clave de los Estados Unidos, para reexportar a la Cuenca del Pacífico, y otras regiones del mundo.

Así, Japón al continuar su reestructuración con fuertes impactos en su economía y la región, podría crear un clima favorable para las exportaciones de los Estados Unidos sobre una base permanente y provocaría un reajuste industrial en la economía norteamericana. De hecho, Japón y los 4 NIEs, están ya absorbiendo un mayor porcentaje de éstas, que los doce países de la Comunidad Económica Europea juntos.

Este claro desplazamiento de la economía norteamericana a la Cuenca del Pacífico, queda de manifiesto cuando se analiza los efectos que producen los desarrollos de las economías más poderosas sobre la región y subregiones. En un estudio de simulación elaborado por un investigador japonés (52), se ha encontrado que 1000 unidades de incremento en el PIB de Japón produce un incremento de 34.4 unidades en el PIB de los Estados Unidos, 48.2 unidades en el de Asia y sólo 4.5 unidades en América Latina. El vínculo entre los Estados Unidos y Asia es mucho más pronunciado, que el que existe entre aquél y América Latina, ya que 1000 unidades de incremento en el PIB de Estados Unidos provocan un aumento de 40.3 unidades en Japón y 29.1 en

Asia, y sólo 9.8 unidades en el PIB de América Latina. Lo anterior nos conduce a plantear el acta de defunción de la vieja relación de dependencia industrial de la América Latina con los Estados Unidos.

La transformación financiera de la Cuenca del Pacífico ha sido en la última década, un factor que ha impulsado la reestructuración industrial y tecnológica de la región. Es común y corriente hablar de la crisis financiera de los Estados Unidos, de su creciente deuda y su papel declinante como potencia financiera mundial, aunque todavía no se sabe cuál será el fin de este proceso.

En la Cuenca del Pacífico, la manifestación clave de la crisis financiera de los Estados Unidos se ha reflejado sobre todo en la devaluación del dólar. Especialmente han sido cruciales la devaluación del dólar frente al yen a principios de los 70s, y la devaluación intensa del dólar entre 1985 y 1987, en la que el yen se revaluó en un 100%, y en la que también se revaluaron el won coreano y el dólar taiwanés.

Este proceso de declinación-revaluación monetaria en el Pacífico, creó condiciones nuevas para un reajuste industrial en todas las regiones. A partir de 1986, Japón aceleró su reestructuración industrial. Debido al alto costo de su moneda, decidió aumentar las importaciones de Corea y Taiwan, igualmente sus inversiones directas en el extranjero crecieron espectacularmente (un gran porcentaje, de alrededor del 40% fueron hechas en los Estados Unidos). Algo similar aconteció con Corea y Taiwan. Al revaluarse sus monedas frente al dólar

aumentaron sus importaciones de los países atrasados del Sudeste asiático, así como sus inversiones directas a esta misma región, a fin de facilitar la relocalización de sus industrias, en busca de reducción de costos para mantener su competitividad mundial. Como un dato revelador, del impacto de esta cascada monetaria, en las economías de la región, se puede señalar que la tasa real de crecimiento de Tailandia fue en 1988 del 12%, en Singapur del 11%, y de Malasia y Filipinas, entre el 6 y 7%, como fruto de esta inversión (53).

La devaluación del dólar ha sido el detonante del clima intenso de inversiones en la Cuenca del Pacífico, junto con la crisis de la economía de los Estados Unidos. Japón ha invertido en los países del ASEAN entre 1987 y 1989 5 mil millones de dólares, con el 60% de esta cantidad dedicada a proyectos de exportación. Pero también los NIEs están invirtiendo en estos países aceleradamente, incluso en algunas de estas economías como en Malasia, Indonesia y Filipinas su inversión total supera a la japonesa.

En el futuro, pues, como se había señalado anteriormente el comercio intra-pacífico va a aumentar, aunque todavía para los NIEs, el mercado norteamericano será el más importante, de la misma manera sus exportaciones a Japón se incrementarán notablemente (a una tasa del 50% anual), pero seguirán importando los bienes de producción cada vez más sofisticados del Japón. Lo mismo acontecerá con las otras regiones que se incorporen gradualmente a este nuevo centro dinámico. Lo que hay que subrayar es que cada nueva etapa de mayor integración e interdependencia convertirá al yen en la moneda clave para las

transacciones intra-pacífico. Especialmente porque Japón será el suministrador de los bienes clave para la expansión de toda la región: maquinaria y equipo. Japón exporta actualmente el 65% del total de sus exportaciones de maquinaria y equipo de transporte, mientras que los NIEs de la región exportan entre el 33 y el 47% de estos bienes. Los Estados Unidos exportan el 43% de todas sus exportaciones de maquinaria y equipo de transporte e importan el 41% de estos bienes (54).

Estableciéndose el yen como la moneda regional, su revaluación frente al dólar, no haría más caras las importaciones de estos bienes vitales para las economías del Pacífico. En cambio, si el won o el dólar taiwanés u otras monedas siguen en el patrón de la convertibilidad del dólar, la revaluación del yen, haría más costosas esas importaciones claves (55). Es lo que podría pasarle a muchas economías latinoamericanas vinculadas al dólar, cuya devaluación haría más costosas sus importaciones de otras regiones del mundo, además de otros efectos económicos, como reducción del valor de sus plantas industriales, salarios, etc.

Si a esta declinación del dólar en el Pacífico, agregamos la que también esa moneda sufrió frente a las europeas, especialmente el marco alemán, y ante la instauración del bloque monetario europeo, tendremos un cuadro general de la gran crisis del dólar. El problema para América Latina, es por tanto doblemente grave. En 20 años se modificó la estructura financiera mundial y su deuda la contrató cuando todavía Estados Unidos era la potencia financiera, pero la tendrá que pagar cuando ya ha dejado de ocupar ese lugar. La deuda latinoamericana tendrá que

ser pagada pues, en una moneda que tiende a ser declinante en los principales mercados mundiales, lo que implicará para la región en su conjunto una mayor reducción de sus niveles de bienestar. Por otro lado, este cambio financiero hacia la Cuenca del pacífico, es otra de las razones de la futura inserción de México y América Latina hacia ese mercado.

LA CUENCA DEL PACIFICO Y AMERICA LATINA

En este apartado trataremos de vincular el desarrollo de la Cuenca del Pacífico, con la problemática de América Latina. Creo que no es redundante recordar el hecho de que la América Latina, es una zona directa de influencia norteamericana, pero y esto debe ser lo importante, existen ya cambios en los viejos soportes, sobre todo de orden económico, de la dependencia latinoamericana respecto de los Estados Unidos, que tendrán efectos sobre el futuro de sus relaciones. Especialmente la gradual pérdida de su inducción sobre el desarrollo económico de América latina.

Los ochenta fueron años de profundas transformaciones económicas mundiales. En el estudio de las relaciones de los Estados Unidos, Japón y el Pacífico asiático, vis a vis las relaciones de Estados Unidos con América latina, hemos llamado la atención al hecho de la conversión gradual de los Estados Unidos más como parte integrante del proceso económico del Pacífico que del desarrollo del continente americano. Debemos insistir que para América Latina fue vital suplantar el mercado de mercancías de los Estados Unidos por el de los capitales, en una relación de

deudor, sin exportaciones para cubrir dicha deuda (56).

Frente a las recesiones de la primera mitad de la década de los 70s y principios de la de los 80s, los Estados Unidos expandieron su mercado de importaciones, y también promovieron el crédito. En el primer caso, los países asiáticos aumentaron su peso en el mercado, norteamericano, mientras que la América Latina tomó el crédito. En la Cuenca del Pacífico hubo países que como Corea contrajeron también una fuerte deuda externa, aunque pudo reducirla al aumentar sus exportaciones, y tener tasas de crecimiento altas como producto de la reestructuración industrial de la región. La cuestión para América Latina en el futuro será si todavía está en condiciones de recuperar ese mercado, o si deberá seguir un nuevo modelo de integración impuesto por esta transformación en la Cuenca del Pacífico. Para ello vemos como ha sido el patrón de la relaciones entre Japón y América Latina en las últimas décadas, que nos pueda brindar un marco para el futuro de sus relaciones.

En general, se pueden apreciar dos o tres momentos en los últimos cuarenta años en dichas relaciones. América Latina pareció ser para Japón, en la posguerra una región junto otras como África y el medio oriente, muy importante en la estrategia económica para el abastecimiento de recursos naturales. Estas regiones aparecían como una alternativa frente al grave deterioro que habían sufrido las relaciones de Japón con sus vecinos asiáticos, como producto de la guerra de agresión y colonización durante la década de los treinta y que duró hasta 1945. Sobre todo, América Latina fue un importante receptor de la inversión

directa de Japón durante la posguerra. En 1965 esta inversión representó el 29.6% de su total en el mundo. En etapas posteriores, esta inversión empezó a declinar, aunque siempre guardó un lugar importante. En periodos muchos más recientes, la inversión japonesa también ha cambiado su carácter, pero a dicha cuestión nos vamos referir más adelante.

Lo que es importante subrayar es que los intereses estratégicos de Japón han cambiado con el tiempo. El primer acercamiento con América Latina, fue dictado por razones políticas, búsqueda de materias primas fuera de los mercados de Asia resentidos por el daño japonés en la guerra del Pacífico. Pero estos intereses se modificaron, cuando los mercados del Pacífico asiático se integraron cada vez más a la órbita de Japón, y también por los cambios de la propia economía japonesa. Hoy por ejemplo, el gran ajuste industrial y tecnológico de Japón, crea un marco diferente de necesidades, en el que por ejemplo, los mercados de materias primas ya no resultan el objetivo fundamental de su estrategia económica. Probablemente, sean los NIEs de la región los que demanden todavía insumos de carácter tradicional. Como ya se señaló, el viejo esquema japonés de compra de materia prima y energéticos, para alimentar a su industria manufacturera, está siendo sustituido por una estructura industrial más avanzada tecnológicamente. Para mencionar un ejemplo, sobre esto último diremos que en los últimos 17 años Japón ha reducido en más de 40% su dependencia energética.

Las relaciones entre Japón y América Latina entran en una especie de periodo inercial en las décadas de los 70s y 80s. Es

Un periodo en el que cada región enfrenta la crisis mundial bajo diferentes estrategias. Japón y la Cuenca del Pacífico, expanden hacia el exterior sus economías, mientras que la América latina en su gran mayoría instaure políticas de expansión interna, utilizando para ello los créditos externos. En la década de los 80s, especialmente durante los últimos años, Latinoamérica intenta reorientar su patrón de desarrollo hacia los mercados externos, en una especie de adopción del patrón de desarrollo asiático (El caso chileno fue una excepción, de temprana reorientación hacia los mercados externos).

En cuanto al comercio, América Latina estuvo del lado de las regiones con las que Japón tuvo reducciones durante 1975-1987, tomando en consideración su comercio total con el mundo. En 1975 todo el comercio latinoamericano ocupaba el 6.4% del total japonés; en 1987 el 4.0%, a pesar de que en volúmenes se había duplicado, de 7,289 millones de dólares a 15,115 millones. De esta cifra México y Brasil juntos ocupaban el 50% del comercio japonés con América Latina.

Por otro lado, las exportaciones mundiales de América Latina permanecen estancadas durante la década de los 80s, estas fueron de 107,600 millones de dólares en 1980; 121,900 millones en 1988, y de 126 mil millones de dólares en 1992 (57). Y su declinación fue más importante en el mercado de importaciones de Estados Unidos, como hemos visto, y la Comunidad Económica Europea, cuya participación cayó de un 5.9% en 1960 a un 2.2% en 1987 (58). Las exportaciones de las economías del Pacífico asiático (solo NIEs y países del sudeste asiático, sin contar a

Japón y China) fueron en el año de 1980 de 125 mil 350 millones de dólares; pero en el año de 1989, todas estas economías excluyendo solamente a Japón tuvieron exportaciones por un valor de 373 mil 670 millones de dólares, o sea casi 3 veces el valor de todas las exportaciones de América Latina. El crecimiento de las exportaciones de China ha sido salvaje entre 1989 y 1992. En estos años pasaron de 52 mil 538 millones a 85 mil millones de dólares. Solamente Taiwan y China tuvieron en este último año exportaciones combinadas por un valor de más de 165 mil millones de dólares (59)

Las exportaciones de América Latina hacia Japón se conservaron con un cierto dinamismo. En 1981 fueron de 6 669 millones de dólares, en 1988 de 8 313 millones y en 1990 de 9 mil 851 millones de dólares. Por otra parte, el comercio de Japón con el medio oriente se redujo de un 19.8% de su total, a un 7.8%, entre 1975 y 1987, y el de Africa pasó de 6.9% a un 2.2% en esos años. Asi, la reducción de América Latina fue menor que las de estas otras regiones, en el comercio con Japón. Mientras que las más importantes reducciones en las exportaciones de América Latina, se dieron con los Estados Unidos, y después con la Comunidad Económica Europea. El comercio de Japón con América Latina, aunque con una reducción de más de 2 puntos porcentuales, fue una región que pese a la gigantesca crisis de estas décadas, pudo conservar las tendencias históricas en su comercio con Japón.

En general, el comercio del continente latinoamericano ha sido desfavorable con Japón, quien ha podido mantener excedentes comerciales, durante todos estos últimas décadas, aunque

reducidos en los 80s por la crisis económica de América Latina. Se trata de un comercio que en total no rebasa los 20 mil millones de dólares a fines de esa década. Además el comercio entre Japón y América Latina, está fundado en exportaciones de productos primarios y manufacturas con muy poco valor agregado, mientras que Japón exporta a América Latina, maquinaria pesada, productos químicos y material de transporte, fundamentalmente. Este comercio además está concentrado en pocos países de América Latina, como México, Brasil, Colombia, Venezuela y Panamá, quienes concentraban el 70% de las exportaciones del continente al mercado japonés. Con respecto a las importaciones provenientes de Japón, son Brasil, México y Chile los mercados más importantes, seguidos por Argentina, Venezuela y Perú (60). Lo que también refleja los cambios estructurales de la región *viz* a *viz* otras regiones en su relación comercial con Japón, es la disminución del peso de las exportaciones manufactureras de América Latina hacia Japón; estas se redujeron del 5.2% del total japonés en 1984 al 3% a fines de la década de los 80s. Esto contrasta con el aumento de las exportaciones manufactureras de las economías de reciente industrialización del Pacífico a Japón.

En relación a las inversiones de Japón en América Latina, esta región continúa siendo un recipiente importante para la inversión directa japonesa. Aunque lo había sido mucho más en el pasado, en 1980 representaba el 16.9% del total de la inversión japonesa en el mundo; Asia y Norteamérica tenían el 26.9% y el 26.8% respectivamente. De la inversión en América Latina, Brasil ocupaba el primer lugar con el 47.1% y México el segundo con el 13.3%.

Sin embargo, a fines de la década pasada se dan cambios muy importantes en la política de la inversión de Japón en el mundo, y también dentro de América Latina. La inversión en Norteamérica aumenta, para pasar a representar en 1988 el 40.3%; la de Asia se reduce al 17.3%; y la de América Latina se conserva con un 17.0%, aunque se reduce al 14% en 1990. Cerrando el cuadro se encuentra la realizada en Europa que representa el 16.2% del total japonés, y en la que destaca la inversión depositada en Inglaterra que representa el 5.7% del total mundial (61).

En general la inversión japonesa aumenta mucho en los países industrializados, pero lo hace de manera desigual, con un énfasis en ciertos países avanzados en donde el interés parece estar puesto en la industria manufacturera (como sería el caso de Estados Unidos e Inglaterra), mientras que hay un crecimiento notable de la inversión financiera (banca, seguros, comercio, inmuebles, etc), que representa más del 70% de toda su inversión acumulada en el mundo.

Esto último tiene que ver mucho con los cambios en el patrón de la inversión de Japón en América Latina. Entre 1987 y 1989 el crecimiento más importante de la inversión se da en el sector de finanzas y seguros de América Latina, rubro que aumenta de 4 275 millones de dólares a 10 990 millones, mientras que en el sector manufacturero el crecimiento es sólo de 4 833 millones de dólares a 5 437 millones. En este proceso Brasil es desplazado del primer lugar como receptor de inversiones japonesas, y su lugar lo ocupa Panamá, que con el 6.9% pasa a ocupar el segundo lugar mundial del total japonés después de Estados Unidos. México también

pierde su tradicional segundo lugar de las inversiones japonesas en América Latina, mismo que pasa a ocupar Brasil, seguido de las Islas Caimán y las Bahamas, desde ahora grandes receptores de inversiones financieras de Japón. Probablemente este gran cambio en la reorientación de la inversión, hacia el sector financiero, así como en el destino regional, esté relacionado con el gran excedente de capital generado por la economía japonesa, y la imposibilidad coyuntural de realizar mayores inversiones productivas o simplemente respondiendo a la atracción de las ganancias rápidas y jugosas que ofrece el sector financiero. América Latina sólo recibió el 3.4% de las inversiones japonesas en el sector manufacturero entre 1986 y 1988. Esto contrasta con las inversiones japonesas en los países del sudeste asiático, que como ya hemos señalado recibieron más de 5 mil millones de dólares entre 1987 y 1989, con el 80% de esa cantidad dedicado a proyectos de exportación (62).

En la perspectiva histórica América Latina ha sido una región de importancia relativa para los intereses estratégicos de Japón. Es y podrá seguir siendo la región más importante después de las consideradas de primer rango para los intereses fundamentales de Japón, como serían, sus relaciones con los Estados Unidos, Asia y Europa. Dentro de América Latina, es claro que países como Brasil y México siempre han ejercido un liderazgo en dichas relaciones. En la coyuntura actual, algunos países del Caribe se han convertido en una especie de subsidiarias bancarias del Japón. Incluso es probable que este país, dados sus excedentes, y dada la crisis mundial, se vea obligado a realizar inversiones o a promover esquemas de ayuda para el desarrollo de regiones del

mundo en los que su participación es incipiente o prácticamente nula, como sería el caso de Europa oriental y de muchos países pobres circundantes a la esfera del Pacífico (Pakistán, Bangladesh, Nepal, etc). Pero también de aumentar su participación económica en la región de América Latina en consonancia con los desplazamientos de la economía norteamericana hacia esa región, como un desdoblamiento de la nueva red periférica del Pacífico del siglo XXI (63). O sea que en este cambio funcional de las economías ligadas a Japón y Estados Unidos, quedarían trastocados los viejos lugares que ocupaban las economías subordinadas a estos poderes. América Latina podría pasar a la periferia del nuevo sistema mundial del siglo XXI, mientras que países como Malasia y Tailandia podrían desempeñarse como economías de la semiperiferia, en los espacios dejados por países de América Latina. Korea y Taiwan prácticamente ya instalados en la semiperiferia, podrían consolidar sus economías en las próximas décadas.

EL COMERCIO EN LA CUENCA DEL PACIFICO

Una diferencia muy importante de la Cuenca del Pacífico, con otros bloques, es que no cuenta con un acuerdo comercial marco, como el del proyecto del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA en inglés), o el proyecto comunitario europeo. Aunque la Cuenca del Pacífico, cuenta con una serie de organismos en los que están representados los gobiernos miembros y los empresarios, no alcanza todavía un ordenamiento único (64).

Incluso las negociaciones del TLC provocaron una reacción en los países más atrasados de la región que buscaron la constitución de un bloque comercial del Pacífico asiático, como contrapeso al bloque de Norteamérica, mismo que hasta la fecha ha fracasado por la renuencia de las potencias de la región de confrontar comercialmente a los Estados Unidos (65).

El proyecto de la Cuenca del Pacífico, está fincado en su carácter económico, plasmado cada vez más por los crecientes flujos comerciales, inversiones, transferencia tecnológica, etc., y en el que se reconoce el papel promotor de países como Japón, que con su gigantesco potencial actúa como verdadera máquina propulsora del desarrollo del Pacífico. No se trata de un bloque cerrado institucionalmente, aunque la participación para países que están fuera especialmente del Pacífico asiático, es singularmente difícil. En una primera etapa, la mayoría de los países industriales del Pacífico estaban volcados principalmente hacia los mercados externos. Recientemente, la región ha aumentado el comercio intra-pacífico, superando incluso al comercio intraregional europeo.

Por ejemplo, la participación del comercio de Japón con el Este de Asia se incrementó del 27% al 29%, mientras que la participación de su comercio con los Estados Unidos, disminuyó del 29.8% al 27.3%. En su conjunto, las exportaciones de los NIEs del Pacífico asiático hacia Estados Unidos han descendido de más del 40% de su total de exportaciones al 30% aproximadamente, mientras que Japón, los países del ASEAN y China han pasado a ser sus principales mercados de exportación con una participación cercana al 70% (66).

Japón ha venido ocupando ya no sólo los mercados de los productos tradicionales, sino que ahora ha pasado a una estrategia para capturar los mercados de productos de alta tecnología. Por ejemplo, ya en 1987 Japón había superado a los Estados Unidos en el mercado mundial de los semiconductores, controlando el 48.6%, mientras que los Estados Unidos tenían el 38.8%. Lo anterior se corrobora con la exportación de los principales productos japoneses, que son maquinaria y equipo. De un valor total de sus exportaciones en 1990 de 286 948 millones de dólares, el sector de maquinaria y equipo exportó un total de 215 097 millones, o sea prácticamente 3/4 partes de sus exportaciones, en los que se incluyen las ramas que incorporan la tecnología más avanzada (automotriz y electrónica).

El comercio de la Cuenca del Pacífico está caracterizado por una nueva triangulación comercial, totalmente diferente a como ésta era en los 50s y los 60s. En esta triangulación están los Estados Unidos, Japón, los NIEs y los países más atrasados de la región. Japón es la matriz comercial de la Cuenca del Pacífico, y es la que obtiene los mayores beneficios, ya que mantiene importantes excedentes comerciales no sólo con los Estados Unidos, sino también con casi todos los demás países del Pacífico asiático, con la excepción de Malasia, Indonesia y China. En cambio, los Estados Unidos tienen déficits comerciales no sólo con Japón, sino con los NIEs y China. El déficit de los Estados Unidos con Japón y los NIEs asiáticos en el año de 1988, fue de más de 80 mil millones de dólares. Dicha cantidad, que fue el promedio del déficit de los Estados Unidos con estos países entre

1985-1988, nos daría un déficit acumulado de más de 320 mil millones de dólares, sólo en esos cuatro años de fuga comercial de Norteamérica al Pacífico.

En el futuro comercial de la Cuenca del Pacífico será muy importante seguir las estrategias y los cambios que en esta materia desarrollan Japón y los Estados Unidos. Japón está alcanzando una madurez económica que lo define como una gran potencia. Su comercio exterior representa una parte pequeña, pero estratégicamente importante (exporta bienes fundamentales), de toda su economía. Su comercio total es de más de 520 mil millones de dólares, (ya superado por el comercio total de los cuatro NIEs de la región), con un PIB de cerca de 3 millones de millones de dólares (3 trillones US \$), o sea que su comercio tiene una participación de más del 15%. Las importaciones han venido aumentando a un promedio del 15% anual desde 1985. Aunque se supone que debería ser mayor, para permitir aumentar la demanda mundial y abrir un puente para salir de la recesión comercial. Este nuevo mercado japonés de importaciones, deberá jugar un papel importante para la competencia industrial de los países de la Cuenca del Pacífico.

En relación a lo anterior, debemos anotar el hecho de que especialmente los NIEs asiáticos tienen ya un lugar destacado en el mercado japonés. Las importaciones japonesas de manufacturas se incrementaron en 31.4% en 1986, 25.0% en 1987 y 25.3% en 1988. De todas estas importaciones el 28.6% provinieron de los países del Este y Sudeste de Asia (67).

Otro dato relevante del comercio japonés es la importancia que tienen en él los países en desarrollo, ya que el 34% del total de

las exportaciones japonesas van a esos países y el 42% de sus importaciones, también provienen de esos países. Esto representa dos veces el nivel promedio de los países desarrollados. Gran parte de las importaciones japonesas está compuesto por productos primarios. En 1987, estos representaban el 62% de todas las importaciones japonesas. Pero durante este proceso, Japón pudo sacar el mayor provecho ya que ha podido exportar los bienes de capital y maquinaria a los países en desarrollo. Esto es especialmente importante en su relación comercial con los países del Pacífico asiático, quienes han podido industrializarse en base al patrón tecnológico japonés (68). Así, en la medida en que los NIEs asiáticos aumentan su producción y obtienen más mercados para sus productos en los Estados Unidos o Europa, Japón resulta beneficiado por el aumento de las importaciones de maquinaria que tienen que realizar estos países.

Es por ello quizá, que países como Corea han implantado programas muy agresivos para la transferencia tecnológica con miras a implantar su propia base industrial, igualmente ha iniciado un programa de diversificación comercial para evitar continuar en la esfera de una dependencia creciente de Japón.

Existe pues, una estrecha relación económica entre Japón y los países del Pacífico asiático. Estos países han sido hasta ahora los más favorecidos por la "apertura del mercado japonés". Su porcentaje en el total de las importaciones japonesas provenientes de países en desarrollo se incrementó del 50% en 1985 a más del 65% en 1988. Su importancia se acrecienta si sólo son consideradas las importaciones de manufacturas, en las que

pasaron del 79% en 1985 al 83% en 1988. Lo anterior también significa que para los países de América Latina, la apertura del mercado japonés no ha sido hasta ahora un aliciente para sus exportaciones, especialmente de su sector manufacturero.

Políticamente Japón está consciente del daño que los desequilibrios comerciales pueden acarrear a la economía mundial. En gran medida, la apertura japonesa esta dirigida a que los Estados Unidos puedan comerciar un mayor volumen de productos en el mercado japonés. El problema es que existe desacuerdo en las opiniones de los dos países de cómo debería darse esta apertura. Para el gobierno de los Estados Unidos, debería tratarse de una apertura ilimitada, y que quitase de un plumazo lo que ellos consideran son las grandes barreras protectoras del mercado japonés. Para Japón, en cambio, se trata de una apertura gradual y controlada por los grandes actores del juego económico japonés.

Los Estados Unidos han solicitado una mayor participación de las empresas de construcción americanas en las obras de infraestructura que ahora se ejecutan en Japón, también en el mercado de alta tecnología y la agricultura. En los dos primeros rubros, Japón tendría que sacrificar a sus propias empresas para conceder los contratos a las empresas de los Estados Unidos (a las que los japoneses consideran de menor competitividad y calidad). Con relación a la agricultura, se ha establecido ya un programa de liberación del mercado agropecuario para favorecer las exportaciones de los Estados Unidos. Por lo que respecta a la importación de arroz, el gobierno japonés mantiene su tradicional posición de impedirlos ya que lesionaría a uno de los grupos con mayor peso político en la estructura de poder en Japón. En el

caso de un fracaso de los Estados Unidos en estas áreas, se verían obligados a competir en el comercio de las manufacturas tradicionales con los otros países desarrollados del Pacífico, o bien de ejecutar acciones políticas de confrontación con el Japón. En el próximo capítulo analizaremos con mayor detenimiento las relaciones comerciales entre Estados Unidos y Japón y sus consecuencias en la Cuenca del Pacífico y Norteamérica. Sólo adelantaremos algunas ideas generales sobre estos procesos.

Desde la perspectiva de los Estados Unidos, la estrategia dada su situación comercial deficitaria, sería la de revertir su estatus de importador a la de exportador. Bajo esta perspectiva, la mejor opción para los Estados Unidos sería la apertura de todos los mercados del Pacífico y Norteamérica, especialmente en los primeros, en donde tiene déficits importantes, para revertir sus saldos negativos. Otra opción consistiría en tomar el control de las redes comerciales de estas regiones, a través de una nueva hegemonía comercial producto de acuerdos comerciales bilaterales y /o regionales, como el TLC, o bajo presiones políticas con aliados en el Pacífico, como Corea y Taiwan.

Las contradicciones comerciales entre Japón y Estados Unidos podrían generar grandes consecuencias para todas las subregiones de la Cuenca del Pacífico. Una futura salida u opción muy bien podría consistir en la apertura de nuevos mercados para aliviar las tensiones comerciales. América Latina podría ser un nuevo mercado, siempre y cuando se comprometiera ayuda para resolver sus problemas de escasez de capital. Los Estados Unidos podrían generar la iniciativa política (La Iniciativa para Las

Américas), pero Japón sería el candidato viable para ofrecer los recursos. La apertura de estos mercados podría significar el aumento de las compras a los Estados Unidos y Japón y el alivio comercial del primero. De este modo también, México y otras economías de América Latina podrían vivir un nuevo período de modernización industrial basado en una inserción mayor de sus economías a las necesidades y requerimientos de las grandes potencias del Pacífico. El gran problema para América Latina pues, sería el de pasar a ocupar un papel de abastecedor de los productos y bienes menos desarrollados tecnológicamente, en esta nueva conformación de mercados, lo que condenaría a toda la región a un nuevo ciclo de dependencia y subordinación.

MEXICO EN LA CUENCA DEL PACIFICO

Por lo que respecta a la relación específica de México con Japón, -que junto con la de Estados Unidos, definen su inserción a la Cuenca del Pacífico-, podríamos decir que México era en la primera mitad de la década de los 80s el segundo mercado más importante para las exportaciones japonesas en América Latina con el 16.2% (69), pero ya en 1990 aparece como el principal destino de las exportaciones japonesas al continente, con un valor de 2 271 millones de dólares. México es igualmente, uno de los más importantes exportadores a ese mercado, al ocupar el segundo lugar después de Brasil, con exportaciones en 1990 por un valor de 1 931 millones de dólares (70). Este intercambio comercial está sellado por el clásico esquema del comercio entre país desarrollado y país atrasado. Mientras que Japón nos exporta

preferentemente maquinaria y productos metálicos, México exporta materiales con bajo contenido tecnológico, y petróleo.

A pesar de que el comercio de México con el resto de los países de la Cuenca del Pacífico es reducido, llama la atención el rápido crecimiento de éste en los últimos años. Con Corea, por ejemplo, el comercio bilateral que era de poco más de 85 millones de dólares en 1987, pasó en 1990 a 823 millones, lo que representa un crecimiento del 868%. Con Taiwan la tasa de crecimiento comercial presenta un nivel similar al coreano (71).

En cuanto a la inversión japonesa en México, ésta se ha incrementado en la última década. En 1980 era de 500 millones de dólares que representaba el 6% de la inversión total en México, pero para 1988, ésta se había más que triplicado, al alcanzar un valor de 1 671 millones de dólares, aunque su participación disminuyó dentro de la inversión total de México a un 4.6% (72).

Sin embargo, el interés japonés está concentrado en tres o cuatro grandes campos. En primer lugar, en una primera fase desde mediados de los 70s, la ayuda financiera japonesa tenía como principal objetivo reforzar el papel de lo que eran entonces las industrias básicas estatales (73). Desde 1978, se habían establecido ya contratos de cooperación para financiar el desarrollo del petróleo y la generación eléctrica, por un monto aproximado de 1 100 millones de dólares. Luego en 1980, se acordó participar en el desarrollo del proyecto de la industria siderúrgica en la zona del puerto de Lázaro Cárdenas. Después de estos apoyos financieros vinieron otros. Se otorgaron 500 millones de dólares a PEMEX para la terminación de la refinería

en el puerto de Salinas Cruz; 250 millones de dólares para las industrias conexas del acero en el complejo industrial Lázaro Cardenas "Las Truchas", y 250 millones para estimular el comercio exterior entre México y Japón. Es importante destacar que gran parte del comercio japonés se había dirigido al suministro de bienes para las grandes empresas estatales mexicanas: plantas generadoras para la Comisión Federal de Electricidad; tubería de grueso calibre para PEMEX, y en general productos de acero altamente procesados que no se producían en México. También es importante subrayar el hecho de que en los déficits de México con Japón de esos primeros años de la década, las cinco empresas más grandes de capital japonés radicadas en México habían contribuido con el 17%. O sea, que se abastecían de productos elaborados por empresas japonesas que eran exportados a México (74).

Este patrón de desarrollo japonés con especial énfasis en el Pacífico mexicano, no tendría necesariamente el objetivo de incrementar la relación bilateral entre México y Japón. Según un estudio muy importante, el involucramiento japonés estaría dirigido más bien a promover el desarrollo interno de México, especialmente en la costa del Pacífico, que tendría una cierta continuidad con sus inversiones en la costa del Pacífico de los Estados Unidos, para alentar a la integración de México con los Estados Unidos, así como el desarrollo de las relaciones de México con otros países de la Cuenca del Pacífico, y preparar a México en la eventualidad de ser utilizado como plataforma exportadora a terceros mercados (75).

El otro gran campo de interés de la participación japonesa es el de la industria manufacturera. Es en este sector en el que operan el mayor número de empresas japonesas (aproximadamente el 60% del total de las empresas) y en el que está la principal inversión japonesa, siguiéndole las empresas que se dedican al comercio y a los servicios. El interés fundamental está en la industria automotriz, la electrónica, la química, plásticos y otros.

En los últimos años ha sido principalmente la inversión en la industria automotriz la que ha destacado de sobremanera. La compañía NISSAN ha realizado una inversión de 1 2000 millones de dólares para aumentar su capacidad de producción. Esta inversión representó el 75% de toda la inversión realizada por Japón en México en 1991 y el 54.8% de toda la inversión acumulada japonesa en México (76). Se puede considerar a esta inversión como parte de la gran competencia que hay en el sector automotriz existente en los Estados Unidos, que ahora se desplaza también a México. Además que se trata de una inversión con gran arrastre de otros sectores de la economía, por lo que debe considerarse como estratégicamente importante para el grupo de compañías japonesas que operan en las industrias conexas al sector automotriz en México.

En el sector de las maquiladoras, a finales de 1987, las 21 plantas japonesas registradas en México representaban apenas el 1.8% de todas las existentes en el país. El personal que ocupaban apenas llegaba al 1.9% del total ocupado en el sector y su capital social no alcanzaba siquiera el 1% del total invertido en

la industria maquiladora (77). Estas maquiladoras están concentradas principalmente en el sector electrónico, autopartes, productos químicos y maquinaria eléctrica y no eléctrica. Son muy pocas maquiladoras, con poco peso dentro del sector, pero son las más desarrolladas tecnológicamente (78). Además el segmento maquilador japonés de Nogales a Tijuana está claramente integrado a California, cuya región Los Angeles-San Diego es considerada la mayor concentración de industria de alta tecnología en el mundo. La mayoría de las empresas japonesas en Tijuana están conectadas a sistemas de producción de alta tecnología con empresas del sur de California. Recientemente la cadena productiva japonesa en Tijuana ha empezado a bastecer a otras empresas localizadas en regiones más alejadas de esta zona en los Estados Unidos, como Ohio, Illinois, Tennessee, Georgia e incluso Canadá (79). Sobre el sistema empresarial japonés en general y en el caso de Tijuana, volveremos a él en el próximo capítulo.

La conexión de México al Pacífico, tendrá que pasar por la redefinición de los reajustes económicos entre Japón y Estados Unidos y el papel que podría jugar México frente a esta situación. En el pasado los Estados Unidos utilizaron diversos instrumentos para frenar las exportaciones japonesas, las famosas "restricciones voluntarias" a las cuotas en textiles, autos, etc. Recientemente están utilizando "los contenidos locales" para aumentar la producción en Norteamérica y reducir de nueva cuenta las exportaciones del Pacífico. Las empresas japonesas filiales establecidas en Estados Unidos tienen un bajo abastecimiento local de las empresas americanas, especialmente en sectores como equipo electrónico, maquinaria en general, transporte y equipo de

precisión. Con el aumento del porcentaje en las reglas de origen, Japón se vería obligado, como lo va a hacer en Europa, de aumentar sus inversiones para satisfacer ese requisito y México podría convertirse en un recipiente de inversión japonesa para aumentar el contenido de la producción local en esta región (80). En este sentido, México podría entrar en la conexión del Pacífico aumentando su posición dentro de la red productiva de las empresas japonesas, para abastecerlas de los productos demandados por la cadena empresarial japonesa en Norteamérica. Pero el problema en esencia para el futuro de la industria mexicana, sería el de transitar hacia una nueva forma de subordinación, en la competencia por el mercado de Norteamérica entre Estados Unidos y Japón.

CAPITULO 4: JAPON Y LOS ESTADOS UNIDOS EN LA CUENCA DEL PACIFICO: ALIANZA Y COMPETENCIA.

LOS FUNDAMENTOS DE LA POLITICA EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS HACIA LA CUENCA DEL PACIFICO.

La hegemonía de posguerra de los Estados Unidos reforzó la preponderancia económica de este país y su liderazgo dentro del mundo capitalista de la segunda mitad de la década de los 40s. Sus políticas fueron, por lo tanto, fundamentales para el desarrollo y expansión del sistema capitalista mundial. Por lo que respecta a la Cuenca del Pacífico, dado el atraso de la región con relación a otras regiones del mundo, estas fueron un factor decisivo que permite explicarnos desde el punto de vista externo, el rápido desarrollo que la región va a experimentar desde la mitad de la década de los 50s.

Los objetivos estratégicos de contención al comunismo, después de la adopción de la famosa resolución del consejo de seguridad nacional 68, en la segunda mitad de la década de los 40s, que consideró a la URSS como la amenaza potencial del sistema capitalista, así como la vulnerabilidad económica de occidente, se combinaron con la necesidad de organizar los nuevos mecanismos sobre los que funcionaría esta hegemonía, como partes integrantes de la política que asumirían los Estados Unidos con sus aliados en la lucha en estos dos niveles frente al comunismo.

Por lo que respecta a la vulnerabilidad económica de occidente, la política de los Estados Unidos consistió pues en aplicar incentivos y en general promover la demanda mundial para

revivir el crecimiento industrial de las regiones amenazadas por el avance del comunismo, como un paliativo político, pero también como una forma de hacer prevalecer sus propios intereses económicos. El principal obstáculo para la integración del bloque capitalista de posguerra consistía en las asimetrías económicas que guardaban todas sus partes. Especialmente esto fue muy importante para Japón y la Cuenca del Pacífico, que tenían las economías más atrasadas, especialmente con respecto a Europa. Este elemento estructural fue sin lugar a dudas, una premisa de la gigantesca aceleración económica en sucesivas etapas que han tenido casi todas las economías de la región, desde el período de rápido crecimiento de Japón entre 1955 y 1970, y que luego han continuado otros países de la región como Corea, Taiwan, China, etc.

La principal contradicción del sistema, que condujo a la adopción de la política económica de los Estados Unidos, consistía en el hecho de los grandes desequilibrios existentes entre el poderío económico de los Estados Unidos y la de sus nuevos aliados en Europa y la Cuenca del Pacífico. Sin un programa de recuperación para Japón y Europa, estos países y regiones serían insolventes frente a los Estados Unidos y no tendrían capacidad de compra de los productos de este país. (1).

Los Estados Unidos gozaban de un enorme superávit comercial mundial que llegó a alcanzar los 24 mil millones de dólares en 1953. Al principio la ayuda económica de los Estados Unidos fue vital pues financiaba a sus propias exportaciones. Sin esta ayuda, las compras de los países que intentaban recuperarse de la

guerra, no podrian realizarse y por lo tanto el colapso del sistema comercial mundial. Sin embargo, esta ayuda fue cada vez más difícil de obtener dada la oposición del Congreso de los Estados Unidos. No obstante, la guerra fria permitió a las administraciones de este país desde la posguerra obtener la ayuda económica del Congreso en el nombre del anticomunismo y proveyó la lógica para continuar las transferencias de dólares a Europa y Japón en la forma de gastos militares, después de que la ayuda al exterior declinó. El otro cambio de la política norteamericana, consistió en la apertura del propio mercado de los Estados Unidos para las exportaciones de sus aliados, y en general de la adopción de una política comercial multilateral de apertura de otros mercados para los aliados estratégicos que como Japón serian de vital importancia para su recuperación económica.

Con relación a Japón, Los Estados Unidos modificaron su énfasis en las reformas sociopolíticas de principios de la ocupación, por una política de recuperación económica. Esta nueva política, que se aplicó desde 1947, permitió a las capas políticas tradicionales de los negocios y la burocracia de Japón continuar con el mando político y puso fin al intento de diversificar la propiedad de la industria y llevar más adelante la democratización política. Para 1949, los Estados Unidos instituyeron un programa completo para la recuperación de Japón, que consistía en una versión del programa de recuperación para Europa. En realidad este programa de recuperación japonés, fue una fuerza decisiva en la configuración de la moderna economía mundial. Significativamente contribuyó al resurgimiento de Japón como un poder económico en los 60s y constituyó un lazo vital en

la política económica global de Estados Unidos.

En el caso de Japón, no sólo el aumento de las tensiones de la guerra fría hicieron aumentar su importancia estratégica, sino también la recuperación de los lazos económicos existentes antes de la guerra entre Japón y Estados Unidos, así como la política financiera de los Estados Unidos global de reducir los desequilibrios monetarios e imponer el dominio del dólar, dictaron el contenido de la nueva política asumida en 1947 para revivir el comercio y la industria japonesas.

A pesar de que había grupos empresariales de los Estados Unidos más ligados al mercado interno, quienes temían a la recuperación de Japón (2), al final parecen haberse impuesto aquellos que tenían lazos económicos anteriores con Japón. Se trataba de un grupo de políticos conservadores y de negocios ligados a los Zaibatsu, japoneses, como General Electric, International Telephone and Telegraph, Standar Oil, Westinghouse, American Can, Goodrich, y otras como RCA, Du Pont, Armco Steel que junto con las ya mencionadas como la General Electric y Westinghouse desde 1953 vendieron patentes a Japón y ayudaron a implantar fábricas en este país (3).

Además desde 1946 se le había otorgado el status de nación más favorecida en sus relaciones comerciales con los Estados Unidos. Esta acción fue el principio de una nueva política comercial para beneficiar a Japón y que se extendería prácticamente hasta mediados de la década de los 60s. En 1955 Japón ingreso al GATT, fecha en la que también firmó un acuerdo comercial con los Estados Unidos. Este por su parte, en los numerosos acuerdos

de comercio con otros países, promovió la apertura de terceros mercados a las exportaciones japonesas. Esta época coincide con el despegue del período de rápido crecimiento de Japón, así como con el crecimiento de sus exportaciones textiles, de acero, fierro y barcos.

Uno de los factores clave, no sólo de aquella época de posguerra, sino del futuro desarrollo de la Cuenca del Pacífico, fue el considerar a la recuperación económica japonesa unida al desarrollo comercial con otras áreas de la propia región del Pacífico. Se consideraba que los mercados de Asia serían vitales para el desarrollo japonés, pues de ellos podría obtener los recursos materiales y mercados para sus exportaciones. Se impuso pues, una forma neocolonial, que fue esencial para reducir la extrema dependencia de Japón de las materias primas de Estados Unidos, que era una de las causas de la estrangulación financiera de Japón. La política comercial de los Estados Unidos llevaría pues a Japón a los mercados mundiales en donde prevalecía el dólar, a fin de obtener las divisas necesarias para su crecimiento (4). El comercio de Japón con Asia era considerado como un factor de estabilidad y de la lealtad que este país tendría con respecto a las políticas norteamericanas en la zona. La integración de Japón con el sudeste asiático también se promovía para evitar forzarlo a entrar en negociaciones con la China comunista (5). En los 50s pues, la política de los Estados Unidos con respecto a Japón consistió en una serie de medidas comerciales y financieras que estaban destinadas a apuntalar a uno de los aliados fundamentales en el combate al comunismo y el desarrollo del capitalismo mundial.

La política de Estados Unidos consistió en promover por todos los medios el desarrollo de Japón y concomitantemente de toda la región del Pacífico asiático, excluyendo por supuesto a los enemigos regionales. Así la política de Estados Unidos, en los países ocupados como Japón y Alemania consistió en transformar las cuestiones políticas en problemas de producción, para diferir el conflicto de clases y lograr un consenso para el crecimiento. Se trató de una política productivista encuadrada dentro del nuevo escudo de protección frente al avance del comunismo. Esta referencia histórica ayuda a entender como fueron reforzados los resortes económicos y productivistas de estos modelos capitalistas forjados en la posguerra (6).

Japón fue favorecido en relación a la gran asimetría que lo separaba de las potencias occidentales. Con escaso capital e industrias con tecnologías tradicionales, su rápido desarrollo solo accedería si se eliminaban estos cuellos de botella del crecimiento. Los Estados Unidos promovieron en los 50s la política de la cooperación económica, que removería el concepto de ayuda. Esta política consistió en la promoción de incentivos económicos, subsidios a través de las compras de guerra, el apoyo en el sudeste asiático y transferencia de tecnología.

Sin embargo la solución a corto plazo de esta cooperación económica consistió en conceder a Japón los mercados militares. Japón abasteció de armas, Jeeps, camiones, tiendas, ropa, etc. a los Estados Unidos. Solamente entre junio de 1950 y fines de 1954, los Estados Unidos gastaron cerca de 3 mil millones de dólares en Japón para abastecimiento en la guerra de Corea (7). Por otra parte, el gasto de defensa de Estados Unidos en Japón,

fue mayor que en Vietnam hasta el año de 1969. Entre 1964 y 1969 este fue de más de 2 mil 500 millones de dólares, a lo que habría que agregar el beneficio total alcanzado por las compañías japonesas en el apogeo de la guerra de Vietnam, estimado en 2 mil millones de dólares anuales (8). La solución del mercado militar se unió a las de más largo plazo, que sería la de exportar manufacturas a Estados Unidos y Europa, así como la de extender su comercio en la propia Cuenca del Pacífico.

Por parte de la dirigencia japonesa, la estrategia que adoptaron y que fue conocida como la doctrina Yoshida (nombre del primer ministro japonés de las primeras etapas de la posguerra) consistió en convertir la derrota militar en una victoria económica, explotando la gran coyuntura representada por la guerra fría, por la brecha del dólar en el mundo y explotando lo que se consideraba eran las debilidades de Japón.

La política de los Estados Unidos de guerra fría que se aplicó en la Cuenca del Pacífico y que tuvo como una de sus piedras angulares el desarrollo de Japón, no fue sin embargo, monolítica, ya que afectó intereses sobre todo de los pequeños y medianos empresarios en los Estados Unidos. En términos macroeconómicos, la política de Estados Unidos fue dominada por aquellos grupos que impulsaron la política de estimulación internacional a través de la ayuda económica y lo que se conoció como el "keynesianismo militar", es decir de utilizar el gasto militar como uno de los más poderosos componentes de la demanda mundial.

Con el incremento de las importaciones de los Estados Unidos

desde el año de 1953, muchas pequeñas y medianas empresas protestaron en diversos sectores como juguetes, algodón, textiles, etc, ya que esta política de importaciones lesionaba sus intereses. En cambio, las grandes corporaciones parecían beneficiarse del clima de fronteras libres en el comercio mundial. Así después de periodos de proteccionismo, después de la segunda guerra mundial, el empresariado norteamericano en general fue mucho más proclive al comercio libre que en el pasado (9).

Con relación a Japón, se ha afirmado que si los Estados Unidos estaban en un periodo de inseguridad estratégica mundial, la actividad congressional dirigida al comercio con ese país se reducía. En cambio, si el desempleo aumentaba, había recesión, si la economía de los Estados Unidos reflejaba vulnerabilidad a las importaciones de Japón, o en la balanza comercial, la actitud del congreso cambiaba, dedicando más atención al comercio de Japón y en general a las cuestiones económicas domésticas que con la preservación de la alianza con Japón. Pero en general, las autoridades del gobierno de los Estados Unidos vinculadas al comercio (La Casa Blanca, el Departamento de Estado y el Tesoro) actuaban más en esta materia de acuerdo a los requerimientos estratégicos, más que por las necesidades comerciales domésticas. Los congresistas por su parte, también parecían estar más inclinados a servir a los intereses locales, y en muchos casos de los consumidores y a la prosperidad regional, por lo que también fueron proclives a la reducción de barreras comerciales (10).

La burocracia de los Estados Unidos también estuvo dividida en sus orientaciones. El Comando Supremo de los Aliados Occidentales

tenia el objetivo fundamental de desarrollar a Japón, mientras que la Administración para la Cooperación Económica estaba encargada de promover el desarrollo de Europa. Parecía pues, que la guerra fría había creado un vacío en el que las propias exportaciones de los Estados Unidos quedaban sin soporte gubernamental (11).

En la lucha contra el comunismo, negar los beneficios del comercio mundial a la URSS, Europa del Este y China y organizar un embargo de exportaciones contra esos bloques, se convirtió en interés de seguridad nacional. Así la burocracia de los Estados Unidos, suplantó al sector privado en el manejo del mercado mundial, de acuerdo a los objetivos políticos y de seguridad nacional, y aunque las empresas de Estados Unidos tenían pocos intereses creados en esos bloques, esta política sirvió de contención a la libre exportación, que podía ser considerada de ayuda al enemigo; históricamente se le puede ver como un factor inhibitor de las exportaciones de este país. Siguiendo esta línea de reflexión, en cuestiones comerciales, los Estados Unidos parecen gozar más de la característica de Estado fuerte que de Estado débil (12).

Pero si bien, las exportaciones tuvieron una tendencia declinante, no pasó lo mismo con las inversiones de las grandes corporaciones de los Estados Unidos en el mundo. El papel del dólar, contribuyó a acelerar las inversiones en el exterior dada las disparidades existentes con otras monedas en otras regiones. En los 70s se podía ya catalogar a los Estados Unidos como un poder inversionista más que un poder exportador de productos manufacturados. La producción extranjera de subsidiarias

americanas era de 4 veces el valor total de las exportaciones de los Estados Unidos. Si el libre comercio había sido la base de la Pax británica, la libre inversión parecía ser el sustento de la Pax americana (13). Además, la principal inversión norteamericana estuvo dirigida a Europa, Canadá y América Latina, que se consideraron los mercados más jugosos. Ello también ayudaría a configurar la realidad económica de la Cuenca del Pacífico, en donde, como hemos visto, la inversión norteamericana fue casi nula en el caso de Japón y mucho más tardía en otros países de la región.

Así al aislar a Alemania y Japón de sus antiguos bloques comerciales, ahora en manos de comunistas, los Estados Unidos alteraron profundamente la fisonomía comercial mundial. En el caso de Japón lo obligaron a dirigirse a mercados distantes, pero también le crearon las condiciones para un mayor estrechamiento con sus vecinos del sudeste asiático, política que fue clave para su dominio global en segmentos del comercio mundial en los 80s. Esta política comercial de los Estados Unidos, por otro lado, proyectaría la consolidación de los bloques económicos de los 90s.

Por otro lado, la institucionalización del sistema de seguridad regional en el Pacífico, tuvo un impacto importante en el desarrollo de los NIEs del Este de Asia. El ambiente de guerra fría influyó el proceso inicial de la formación del Estado y la industrialización, en Corea y Taiwan. En ambos el programa exportador fue iniciado por gobiernos autoritarios, anticomunistas que fueron apoyados por los Estados Unidos. La

ayuda de este también alentó la autonomía estructural del Estado, como en el caso de Corea, al financiar un aparato estatal sobredesarrollado sin dependencia de las clases nacionales.

La confrontación entre Estados Unidos y la URSS provocó un nuevo hecho histórico, es decir el de la cooperación entre los países capitalistas avanzados, de tal manera que los Estados Unidos no usaron su poderío militar para suprimir a sus competidores económicos, y también el de utilizar el gasto militar para mantener a la economía fuera del estancamiento y la depresión. De este modo, se puede decir, que la declinación de la hegemonía de los Estados Unidos, está vinculada a este elemento estructural del sistema de guerra fría (14).

JAPON Y ESTADOS UNIDOS. TENDENCIAS ECONOMICAS RECIENTES

Sucesivas oleadas tecnológicas, cambios en la organización laboral y en los procesos productivos, así como la continuación de una inversión productiva por encima de la de los países avanzados dan marco a la gigantesca transformación de la economía japonesa frente al siglo XXI.

La información se ha consolidado como el fundamento de los nuevos procesos económicos del capitalismo japonés de fin de siglo. Esta se ha convertido en la nueva infraestructura de la toma de decisiones del Estado y la empresa capitalista. La información existe ya desde hace mucho tiempo como un factor importante del capitalismo; pero nos referimos ahora a ésta desde un punto de vista estratégico y crucial, en el que se han

ampliado sus dimensiones, sus ramificaciones, su poder integrador y su velocidad. Incluso sorprende como la información ha penetrado incluso a la vida familiar, como instrumento de planeación de diversas actividades. Las comunicaciones igualmente constituyen otro eje central en la transformación del capitalismo japonés. Las personas, los productos, los mensajes, etc. son trasladados de un lugar a otro con prontitud y eficacia. La vida del mercado sufre una gran aceleración.

En estancias y viajes a Japón en los últimos 15 años, hemos podido visitar plantas automotrices, fabricas de pianos, de muebles, joyería, impresoras, periodicos, etc. y en todas ellas las empresas han podido adaptar hasta ahora la nueva tecnología en los procesos de trabajo. En esta etapa, el elemento constituyente de estas nuevas relaciones en casi todas las empresas consiste en la combinación de procesos: robótica, mano de obra masculina altamente calificada, femenina, y secciones de computación. Todo siempre en espacios perfectamente calculados. A mayor combinación de procesos productivos y técnicos, el papel de la administración se vuelve más complejo, y por lo tanto adquiere un papel estratégico en esta fase mucho más avanzada del capitalismo mundial (15). No es ocioso recordar que una de las ventajas comparativas del desarrollo japonés, ha consistido precisamente en la organización y administración de recursos humanos y tecnológicos en los niveles macro y microeconómico.

Otro de los rasgos importantes, es el relativo a la remodelación de los espacios urbanos, con gran énfasis en la modernización de las zonas de mercado y servicios. Por ejemplo,

la ciudad de Tokio ha sufrido una transformación impresionante en la última década. La ciudad es ahora más bien, una área destinada al comercio y a las oficinas de las empresas, sustentada en una formidable red de comunicación e información para apoyar sobre todo el desarrollo de los negocios. El viejo ciudadano de los barrios tradicionales ha sido expulsado, y ha pasado a ser habitante, junto con toda la nueva población, de las ciudades satélite-dormitorio que rodean a esta gran ciudad. Es lo mismo prácticamente en todas las grandes ciudades japonesas, en donde el proyecto de remodelación, aunque en menor escala, ha sido muy dinámico y transformado el paisaje urbano. Hay que recordar que uno de los proyectos más ambiciosos en la actualidad de la burocracia japonesa, está relacionado con el desarrollo de todas las provincias del archipiélago, y la descentralización de muchas actividades que tienen lugar en Tokio. Además todo este desarrollo ha implicado un enorme gasto de infraestructura. Baste señalar, como un botón de muestra, que los gastos para los trabajos públicos, fueron en un solo año (1988) de 54 mil millones de dólares. Estos gastos del gobierno para obras públicas han venido aumentando año con año, también como respuesta a la crisis mundial (16).

En el ámbito político, el reajuste económico de fines de la década pasada, fue también un medio que fortaleció las políticas conservadoras del partido gobernante japonés (Partido Liberal Demócrata), y en la continuación de la declinación de la organización laboral. Lo anterior se refleja tanto en el número de trabajadores sindicalizados, que está en su más bajo nivel histórico del 26.8% del total de 45 millones que constituyen la

fuerza laboral japonesa, así como en el aumento de los trabajadores eventuales, que pasaron de 3 millones en 1977 a 5 millones en 1988, y en general en el tono conservador que han adquirido las principales centrales obreras japonesas. En Estados Unidos el desplome de la tasa de sindicalización ha sido más grande, pasando del 35% de la fuerza laboral al 16% a principios de la década de los 90s.

Contrastando con la economía japonesa, la de Estados Unidos ha mostrado prácticamente en todos los principales indicadores económicos, tendencias declinantes especialmente en la década de los 80s. Déficit comercial y fiscal, aumento de la deuda nacional, pérdida de la competitividad industrial, devaluación del dólar, y en años más recientes incluso declinación en algunas industrias de alta tecnología.

Lo que ha caracterizado a la economía de los Estados Unidos ha sido un gran proceso de transformación interna, al igual que ha acontecido con la economía japonesa, solo que con una regresión de su antiguo papel de potencia manufacturera y financiera de la posguerra. La economía de los Estados Unidos en realidad ha pasado por un largo ciclo de estancamiento, con periodos recesivos en 1973-74; 1980-82; 1990-91; y el actual de 1992-1993, con recuperaciones que no han logrado revertir este proceso en el largo plazo (17). La recuperación en la década de los 80s, se sustentó en gran medida por el capital atraído del exterior, debido al aumento de la tasa de interés.

Uno de los resultados de este cambio ha sido el incremento de la deuda nacional, del sector gubernamental, del sector

corporativo y de los propios consumidores, a un ritmo que excedió en mucho a la lenta expansión de la economía real. Especialmente a partir de 1980, año en que la brecha fue ampliándose anualmente sin encontrar una respuesta real al problema de la deuda en Estados Unidos. Ya para 1985, la deuda total pendiente representaba dos veces el valor del PNB de ese año, o sea una deuda acumulada de 8 trillones de dólares (18).

El ciclo expansivo de la posguerra, de más de 25 años de crecimiento, alcanzó sus límites (19), y a menos de que surjan nuevos incentivos nacionales o mundiales que empujen la reestructuración industrial y tecnológica, la economía de Estados Unidos parece que entrará en el siglo XXI en desventaja frente a países como Japón, que se encuentran en plena expansión. Los incentivos que generó el fin de la segunda guerra mundial para invertir y desarrollar las nuevas industrias manufactureras en los Estados Unidos se pueden resumir en los siguientes puntos: 1) la reparación de los daños provocados en Europa y Japón por la guerra, 2) la demanda potencial de bienes y servicios que la guerra había reprimido, 3) el establecimiento de la hegemonía de los Estados Unidos, el papel del dólar y el aumento del comercio internacional, 4) la transferencia tecnológica militar, en especial los aviones electrónicos y el jet y 5) la construcción de una gran industria de armamentos en época de paz espolesada por las guerras de Corea e Indochina. Se invirtió y se creció para satisfacer una demanda real del mundo de posguerra, pero una vez satisfecha ésta empezó a languidecer el incentivo para renovar las inversiones y en consecuencia se terminó el ciclo expansivo

de la economía de los Estados Unidos (20). Sin embargo, el fin del ciclo de inversión productiva generó las condiciones para el desarrollo de la inversión especulativa. Al reducirse el interés por el aumento en la inversión productiva, los recursos bancarios sirvieron para construir el gigantesco edificio especulativo. En 1950, la contribución del sector financiero al PNB era del 21% del sector de bienes; hacia 1985 este porcentaje casi se había duplicado y era del 40% (21).

El déficit fiscal desde los 60s también acabó con los incentivos para invertir, pues el gasto gubernamental tomó los recursos existentes del sector privado para su utilización. Además la inflación que provocó este gasto del Estado condujo a un clima económico inestable que hizo que los empresarios fueran más defensivos y estuvieran temerosos de realizar inversiones a largo plazo. La inversión productiva decayó y con ella el crecimiento y la productividad. Lo mismo aconteció con las inversiones en tecnología que declinaron en la década de los 70s (22). Más recientemente el alto costo del capital en los Estados Unidos, resultado de estas políticas financieras actúa como un poderoso inhibidor de la inversión productiva.

En Japón, el ciclo de inversión productiva ha sido de mayor duración, y en ello estriba precisamente una de las ventajas de la economía japonesa en términos del crecimiento de su potencial industrial en el largo plazo. Antes de la segunda guerra mundial el 80% del total del capital bruto japonés estaba invertido en el comercio, servicios y en las industrias de equipamiento. Después de finalizada la guerra, la derrota impuso un nuevo patrón de desarrollo industrial, en el que el sector manufacturero desplazó

a los antiguos capitales, y se convirtió en el agente dominante de la escena económica, pasando de un 19.8% en la distribución del stock de capital en 1937 a un 46.4% en 1964 (23).

La transformación de la inversión en Estados Unidos ha afectado sobre todo al sector de bienes duraderos de producción, cuyo cambio porcentual ha venido disminuyendo desde el periodo 1966-1973. De esta inversión destaca la hecha en equipo de comunicación y alta tecnología. En cambio, en el sector de estructuras no residenciales, destaca la inversión hecha en el sector comercial, minería y perforación petrolera. Sin embargo, y lo importante es la reducción de la inversión en el sector industrial desde el periodo señalado.

La inversión en los bienes durables de producción en Estados Unidos se divide por su dinamismo en tres grandes sectores: sectores en ascenso (productos de alta tecnología y autos para empresas); sectores relativamente estables (aparatos eléctricos y productos varios) y sectores en declinación (maquinaria y equipos manufactureros, medios de transporte salvo automóviles y maquinaria agrícola y de construcción). Pero incluso, gran parte de la demanda para los artículos de alta tecnología provino del sector financiero, más que del sector productivo. Es decir, que también el aliciente para la inversión en los sectores de ascenso fue el resultado de esta transformación de Estados Unidos en emporio financiero-especulativo. Por otro lado, la declinación de la inversión en manufactura, puso de manifiesto un descenso de un 25% durante la recesión de 1980-82 y estaba todavía a un 12% por debajo del punto más alto durante el segundo año de la

recuperación (24). Esta caída de la inversión industrial en sectores claves para el futuro de la economía de lo Estados Unidos se acentuó en la segunda mitad de la década. Mientras que la economía japonesa continuó haciendo reinversiones en equipo de capital y en crear nuevas facilidades industriales, en un promedio del 10% anual, el promedio en los Estados Unidos de esta inversión fue de poco menos que la mitad, o sea del 4.9% (25)

Otra forma de medir la pérdida del poder manufacturero de los Estados Unidos, sería a través del comportamiento de la competitividad internacional de este sector. Así tenemos que entre 1975 y 1983, el sector manufacturero pasó de un superávit de 21 mil millones de dólares a un déficit de 29 mil millones. Es importante hacer notar que el único sector que mantuvo saldos superavitarios hasta los primeros años de la década pasada fue el sector agrícola (26). Por otro lado, los Estados Unidos se han convertido en grandes exportadoras de servicios. En 1988, las empresas de este país, recibieron pagos en este renglón de cerca de 50 mil millones de dólares, mientras que las de Japón sólo exportaron servicios de sus oficinas centrales por un valor cercano a los 4 mil millones de dólares (27).

En términos del empresariado norteamericano, el cambio más importante ha consistido en la gradual pérdida del empresariado manufacturero local, y su suplantación por el llamado "empresariado de papel" (paper entrepreneurialism), vinculado a los sectores financieros y especulativos de la economía de los Estados Unidos. También se destaca la importancia del empresariado comercial (trader) y el poderoso comerciante de drogas (28). Como se puede apreciar, la composición empresarial,

que es un rasgo fundamental para el desarrollo de una economía de mercado, se ha transformado en los Estados Unidos.

Igualmente, en otras áreas básicas para el funcionamiento a largo plazo de un sistema económico, como sería el caso de la educación y en general el desarrollo de los recursos humanos, los Estados Unidos muestran incapacidad para favorecer las competencias técnicas necesarias para el desarrollo del futuro. Los Estados Unidos tienen un sistema educativo orientado a favorecer la reproducción y ampliación de carreras como leyes y administración, en detrimento de las ingenierías y las carreras técnicas, profesiones éstas que en los países como Japón y los de reciente industrialización de la Cuenca del Pacífico tienen primacía (29).

El debate sobre la declinación económica de los Estados Unidos se profundizó desde mediados de la década de los ochenta, debido a la creciente pérdida de competitividad de la economía de los Estados Unidos, especialmente frente al Japón y otras economías del Pacífico (30). En general, el sector gubernamental ha sido más reacio en aceptar los problemas del desarrollo de la economía de los Estados Unidos, y por lo tanto en modificar su política industrial. El tipo de política anticrisis o antideclinación, ha sido un elemento clave entre Japón y los Estados Unidos durante la pasada década. Japón inició, a partir de su programa económico de 1978-1985, un gran reajuste industrial-tecnológico y administrativo, que continúa hasta la fecha. En Estados Unidos las medidas anticrisis consistieron en la profundización de la política de gasto gubernamental, aunque

disfrazada de una retórica que hacía alusión al impulso de la oferta (la política de "supply-economics"), que continuó apoyando al desarrollo del complejo industrial-militar y las ganancias rápidas de las grandes corporaciones. La recuperación de la productividad de la década de los 80s, fue más un resultado de los despidos y cierres de plantas que de la reorganización interna de la producción y modernización de las industrias manufactureras.

Con el gobierno del presidente Reagan se llegó incluso a formular la tesis de que la declinación era un fantasma. Que no había desindustrialización ni en el plano exterior ni en el plano nacional y que por lo tanto no se requería de una política industrial (31). Fue común la utilización de datos para negar la pérdida del poderío económico, especialmente frente a Japón, y se matizaba este hecho con la supremacía norteamericana en la exportación de productos de alta tecnología, y los cambios en el sector manufacturero de alta tecnología, que según esta visión, indicaban todavía la hegemonía económica de los Estados Unidos.

A partir del libro de Paul Kennedy (32), aparecido en 1987, el debate alcanzó mayor intensidad y encontró nuevos argumentos. Según la concepción de Kennedy, los Estados Unidos habían entrado ya a una fase de "declinación relativa", en la que implícitamente se juzgaba al gobierno de Reagan como el de la transición de la pérdida hegemónica de los Estados Unidos. En este sentido se debe ubicar la política posterior del presidente Bush, de recuperación hegemónica utilizando el poder político para remodelar los mercados mundiales en favor de los intereses de los Estados

Unidos.

Según nuestra opinión, James Petras resume lo que serían las peculiaridades de la declinación de los Estados Unidos en esta etapa. Una declinación que favorece sectores e intereses, a costa del sacrificio de la competitividad general de la economía de los Estados Unidos (33).

En primer lugar, el proceso de declinación de la economía nacional está combinado con un incremento en la tasa de ganancia de las grandes corporaciones y los bancos. Las corporaciones y el sector bancario disfrutaban de generosos subsidios provenientes del Estado. Esta política estatal de subsidios al sector privado, en ausencia de la innovación tecnológica y la disciplina del mercado han llevado al estancamiento a la economía norteamericana en general, aunque en lo particular, el sector privado no se ha visto afectado por la disminución de su tasa de ganancia.

No obstante la base financiera en la que descansa el sector bancario es muy frágil, ya que sus tasas de capital son muy reducidas. Por ejemplo, más o menos 150 bancos con activos de 926 billones de dólares tienen tasas de capital entre el 3 y el 6%. Dentro de este grupo de bancos se encuentren 13 de los 15 bancos más grandes de los Estados Unidos, con activos de 700 billones de dólares. Lo más importante es que sus activos exceden a sus obligaciones en el papel solamente, porque se les permite valorar dichos activos a los precios en los que fueron adquiridos y no en el valor real del mercado.

En segundo lugar, la influencia política de los Estados Unidos ha declinado en los foros internacionales. Su influencia automática en la Organización de las Naciones Unidas ha

disminuido desde la posguerra, en la que tenía mayoría automática. Aunque con la guerra del golfo pérsico de 1991, recuperó el papel de actor central en la política mundial. Asimismo en el Fondo Monetario Internacional, se ha visto obligado a consultar a sus competidores capitalistas para formular las políticas de ese organismo. Sin embargo, el discurso ideológico basado en el mercado libre ha ganado la aceptación y el reconocimiento mundial. La contradicción principal es que esta política contradice su propia práctica de capitalismo subsidiado de Estado y de financiamiento estatal al sector bancario, así como el proteccionismo comercial. Lo importante es que este éxito mundial de la ideología de los mercados libres no es una medida de su poder tanto como la expresión del surgimiento de un estrato empresarial que aspira a sacar provecho del mercado mundial.

El tercer elemento en la declinación de los Estados Unidos, consiste en la subordinación y control de la tecnología americana por los inversionistas japoneses y europeos. Las compras extranjera de la tecnología americana han pasado de casi 90 millones de dólares en 1983 a más de 3 mil millones de dólares en 1988. El problema para los Estados Unidos es que otros países incorporan más rápidamente esta tecnología a la producción y por ende, mantienen una situación privilegiada en la captura de nuevos mercados. Además la pérdida del vigor manufacturero conduce a una incapacidad estructural para incorporar esta nueva tecnología y recuperar el poder competitivo. Así, este "retraso tecnológico" y la pérdida de competitividad en los mercados mundiales, es más bien el resultado de la brecha entre la

creatividad científica y la conducta y aplicación concreta en líneas de producción del sector capitalista de los Estados Unidos.

El cuarto factor de la declinación, es el masivo control extranjero sobre unidades productivas en Estados Unidos, así como en bienes raíces y la propiedad de bonos del tesoro. En 1987, el capital extranjero controlaba 1.54 trillones de dólares en inversiones en los Estados Unidos, comparados con 1.17 trillones de dólares que éste tenía en el extranjero. Durante ese mismo año, la inversión de capital de los Estados Unidos en el extranjero fue de 96.4 billones de dólares, mientras que el capital foráneo invertido en los Estados Unidos fue de 195.4 billones. Por otra parte, se estimó que en el año de 1988, el 17% de los bonos del tesoro, que sirven para financiar el déficit presupuestal, estaba en manos de extranjeros, así como el 12% de la propiedad industrial manufacturera. Pero mientras que el capital extranjero invade a la economía de los Estados Unidos, las corporaciones americanas invierten en cifras récord en los mercados mundiales de altas ganancias. En 1987 invirtieron 22.6 billones de dólares, que representaba el doble de la cantidad invertida un año antes. Estas inversiones de altas ganancias en los mercados internacionales, sirven para compensar la debilidad de las corporaciones en su propio mercado frente a las firmas extranjeras.

Finalmente, este proceso de declinación es evidente en la franja de bienes que abarcan a los sectores de bienes industriales y bienes de capital. Japón y Alemania han tomado grandes tajadas en el mercado mundial de la industria de

herramientas para maquinaria. Las compras a Estados Unidos en este sector disminuyeron de 6 mil millones de dólares en 1979 a 2 mil millones en 1987. También, los Estados Unidos han pasado a importar más equipo de oficina, maquinaria eléctrica y electrónica, equipo científico y maquinaria agrícola que la que exporta en estas líneas de producción. Por ejemplo, recientemente la General Motors había ordenado la compra de 100 prensas, de las cuales 88 fueron abastecidas por empresas japonesas y alemanas. Los Estados Unidos producían un cuarto de la producción mundial de máquinas-herramientas en los 60s y pasaron a producir el 10% en 1986. Japón en cambio pasó en ese mismo periodo de 7.5% a un 24% (34). Para datos de 1989, Japón exportaba el 65% de su total en maquinaria y equipo de transporte y los Estados Unidos, sólo el 43%. En cuanto a las importaciones, el primero importaba el 14% de estos productos, mientras que el segundo lo hacía con el 41%. (35).

En todo esto se vuelve a confirmar la tesis de que la raíz de la debacle económica de los Estados Unidos se da en el corazón de su sector industrial básico, que fue la columna vertebral del ciclo de expansión de la posguerra. Este proceso está representado por la subordinación de las corporaciones industriales a los especuladores de Wall Street. Este capital especulador, se encuentra más interesado en la compra y venta de las compañías que en promover inversiones de largo plazo para mejorar la competitividad de la industria americana en esta fase de declinación frente a la gran transformación mundial, en el que han aparecido grandes competidores a su hegemonía económica (36)

LAS TRANSFORMACIONES DE LA ALIANZA POLITICA

Tal vez lo que mejor refleje la actual situación en el campo político entre los dos gigantes del Pacífico, es el slogan adoptado por los círculos dirigentes japoneses, conocido como la Pax concertia, que indicaría el nuevo eje de las relaciones entre ambos países, dando por terminada la era de la Pax americana, como uno de los soportes de la nueva era mundial. La Pax concertia, le permitiría a Japón, intervenir con mayor influencia en los asuntos mundiales, a través de la modificación de sus relaciones con los Estados Unidos.

En gran medida el conflicto económico entre los dos países está enmarcado dentro de las específicas condiciones políticas estructurales e históricas en que se desarrollan sus relaciones desde el fin de la guerra. El rol de Japón en este contexto, está fijado por la vigencia del Tratado de Paz y Seguridad Mutua, entre los dos países y generado en las inmediaciones de la posguerra, pero cuyas directrices globales, -la preponderancia estratégica y militar de los Estados Unidos-, continúan siendo la base y el techo de las relaciones entre ambos países. Este aspecto es esencial todavía en el presente para la izquierda japonesa en su análisis de la dependencia de Japón con respecto al poder de los Estados Unidos.

En este sentido, es pertinente recordar que quienes deciden la política exterior de Japón son los líderes de importantes grupos de apoyo del Partido Liberal Democrata, y que el surgimiento de

este poder político estuvo asociado con la situación interna y externa del Japón en la posguerra. Existe entonces una ligadura de carácter histórico de esta poder conservador del Japón y las relaciones básicas y fundamentales con los Estados Unidos. Todo lo anterior, generó un sistema institucional de política exterior pasivo y poco flexible por parte de Japón. La cuestión de la autonomía o la dependencia política de Japón tiene sus fundamentos históricos, y una lógica en sus formas de operar. Desde nuestro punto de vista una modificación radical de estas relaciones podría provenir de cambios importantes en la estructura de poder interno en Japón. De la supremacía del Partido Socialista (ahora Partido Social Demócrata) o bien de una coalición opositora a los principios rectores del Tratado entre ambas naciones. En las elecciones de 1989 en las que la oposición, pero sobre todo el partido Socialista obtuvo un gran repunte, la Sra Takako Doi, entonces líder del partido esgrimió con mucha habilidad una nueva política con los Estados Unidos, que consistía en la revisión del Tratado, sin que ello implicara un rompimiento con los Estados Unidos, es decir llevar a cabo una política para safarse el corsé histórico de la dependencia japonesa, y generar un clima de mayor autonomía en la política exterior. Una política de esta naturaleza, tal vez combinada con un proyecto autónomo de cooperación para el tercer mundo, serian ácidos muy fuertes que podrían corroer los viejos lazos de dependencia de la política norteamericana (37).

Otra combinación, mucho más viable sería el reforzamiento de las tendencias renovadoras dentro del Partido Liberal Demócrata y

la burocracia estatal, que impulsan una política exterior más activa y protagónica del Japón. En este caso se buscaría una mayor influencia a través de las estructuras de poder norteamericanas, su aquiescencia y su moldeamiento a los intereses japoneses vitales. En el futuro esta variable estaría vinculada directamente con un mayor debilitamiento o recuperación de la economía norteamericana.

RELACIONES COMERCIALES

En este campo lo que llama más la atención es el predominio comercial ejercido por Japón en los últimos años. Es tal vez también el campo en donde se han levantado un mayor número de mitos. En esta parte, pues, trataremos de dar respuesta a una de las interrogantes clave en el contexto de las relaciones nipón-norteamericanas.

Ya hemos tratado de señalar a lo largo del trabajo, que las exportaciones japonesas han sido estratégicamente importantes, pero dista mucho de ser el único factor o el más importante del desarrollo japonés. Las exportaciones y los excedentes comerciales fueron la expresión y el fruto de políticas industriales aplicadas exitosamente por el gobierno japonés.

La balanza comercial japonesa fue deficitaria desde el año de 1946, hasta mediados de la década de los 60s. Pero eran déficits pequeños, prácticamente dentro de una línea de equilibrio, salvo por supuesto los de los años inmediatos a la derrota. A partir de 1965 se inician los años de superávit, también pequeños, combinados con años deficitarios hasta mediados de los 70s. El

año de 1977, pero en especial 1978 son años generosos para el comercio japonés luego de la cruda de la crisis del petróleo, y de ese año hasta 1983 se vuelven a presentar grandes superávits, que han continuado hasta la fecha.

Lo que si es importante subrayar es el hecho de que dentro de los cambios del comercio mundial y en especial del comercio japonés, que redujo sus importaciones petroleras y aumentó en general sus exportaciones a las regiones avanzadas de la economía mundial, siempre mantuvo una balanza favorable con los Estados Unidos desde 1976, lo que indica que había una condición estructural que beneficiaba especialmente a los productos japoneses en el mercado norteamericano, aunado al hecho del gigantesco crecimiento de ese mercado producido por las políticas expansionistas de ese periodo como respuesta al estancamiento económico, que fue una abierta invitación, a la penetración de las compañías japonesas y europeas. A partir de 1984, la Comunidad Económica Europea también empieza a disfrutar de importantes superávits comerciales con los Estados Unidos, de aproximadamente la mitad del japonés.

La estrategia que condujo a Japón a revertir su condición de subordinado comercial se estableció a partir de una serie de definiciones básicas. La concepción global recayó en la formulación de una política contraria a la teoría en boga sobre las ventajas comparativas.

La adopción del esquema de las ventajas comparativas para Japón, hubiese significado un mayor énfasis en el desarrollo de las industrias ligeras y de trabajo intensivo, y evitar los

gastos de inversión en la industria pesada y química. Se desarrollaron aquellas industrias, pero se combinaron más bien con la promoción de las industrias de bienes que serian de vital importancia para el desarrollo japonés a largo plazo (38).

El concepto que elaboró la burocracia japonesa relativo al comercio exterior fue el del "comercio administrado", que consistió precisamente en una adaptación a la japonesa de la tesis del libre comercio occidental. Este "comercio administrado", consistió en el control estratégico del comercio exterior. Este control estaba dirigido fundamentalmente a las importaciones, que quedaron bajo estricta supervisión monetaria y financiera del gobierno. Se postuló como principio rector del comercio exterior el equilibrio de la balanza de pagos (39).

La política de las importaciones quedó ligada al proyecto industrial que se instauró como guía para el desarrollo económico. Así se reforzaba el concepto del mercado para beneficio de los productores, más que de los consumidores. Por consiguiente, los productores de las industrias estratégicas, disfrutaron de suministros del exterior de acuerdo a su capacidad y expansión. Los consumidores por su parte, apoyaron este proceso por medio de un subsidio vía el déficit en su consumo personal. Para la dirigencia japonesa las libres leyes del mercado aplicadas al comercio, hubiesen desatado la importación de los bienes de consumo, lo que crearía un problema en la balanza de pagos en el corto plazo, además de inhibiciones y distorsiones en el proceso industrial que se deseaba inculcar.

Este control de las importaciones siempre fue selectivo y su

apertura gradual. Las políticas de liberalización se iniciaron desde fines de los 50s y han continuado hasta los 90s. Pero la liberalización no era total, siempre restringía áreas o ramas, de acuerdo con la etapa y los planes de industrialización del Japón. Este aspecto fue muy importante para Japón, ya que primero se trataba de alcanzar un cierto estadio de desarrollo, de protección y fomento de ciertas industrias, que una vez alcanzado se podía pasar a la liberación y a la competencia. En este momento, se pasaban a designar nuevas ramas industriales estratégicas, las que seguían siendo materia de control y protección frente a las importaciones (40). En la primera etapa se utilizó el control de divisas para mantener los niveles de importación deseada. Posteriormente, fue la política industrial de entrelazamiento económico que ligaba empresas grandes y pequeñas, horizontal y verticalmente, y que se abastecían mutuamente, lo que hacía ociosa relativamente la apertura del mercado japonés (el famoso sistema de keigyō kaizai, que hemos analizado en el primer capítulo).

La acusación de los Estados Unidos sobre el mercado cerrado japonés, que se plantea desde mediados de los 60s es pues parcialmente cierta. El gobierno japonés otorgaba recursos para importar productos e insumos que el plan industrial demandaba. Había liberación del mercado en otras áreas, pero no había recursos que estaban concentrados en las áreas estratégicas. Así, las importaciones fuera del plan simplemente carecían de compradores. Esta fue la ley del mercado prevaleciente en el comercio japonés, que provocó desde épocas tempranas conflictos con sus principales socios comerciales, los Estados Unidos y

Europa.

Apertura y protección se combinaron en el esquema japonés. En 1960, el plan maestro para la liberación del comercio exterior, a partir del cual se inicia la política de apertura moderna del Japón contemplaba la liberación inmediata de algunos productos, la liberación gradual en determinado tiempo (tres años) para otros productos, la liberación sin tiempo específico para abrir el mercado de algunos productos, y otros productos que se consideraba muy difícil fijar alguna fecha para su liberalización. En estas dos últimas categorías entraban los autos, maquinaria eléctrica pesada, equipo químico, equipo electrónico industrial, maquinaria para manufactura y otros similares. Los productos que se consideraba muy difícil su liberalización, eran las nueces, castañas, hongos, té negro, pulpa de papel y sus derivados, cobre, grafito, productos de níquel, petróleo y carbón.

Una nueva oleada liberalizadora tuvo lugar entre 1962-1963. Sin embargo, permanecieron restringidas las importaciones de arroz, trigo, tabaco, sal, etc, así como muchos productos de consumo diario, como carbón, azúcar, frutas, aceite de soya, y ciertos metales no ferrosos. También quedó restringida la apertura en las llamadas industrias infantiles, mencionadas en el párrafo anterior, a las que se agregó la industria de la computación. Pero lo más importante de esta política fue la selección de productos que quedaban restringidos para las negociaciones con los países occidentales que discriminaban productos japoneses.

En 1964, por presión del FMI Japón abandonó la política cambiaria en transacciones de la balanza de pagos, y de 1966 hasta 1970, continuó la liberalización gradual, dejando restricciones en productos minerales, manufactureros y productos agropecuarios, principalmente. Para 1971, se consideraba el grado de liberalización del comercio japonés comparable al de Alemania occidental.

Aunque aparentemente no es un asunto vinculado al comercio exterior, el tratamiento de la inversión extranjera en el mercado japonés fue igualmente importante en el largo plazo para el desarrollo positivo de su balanza comercial. Con la operación limitada del capital transnacional, Japón también restringía las importaciones que filiales extranjeras en Japón podrían hacer de sus matrices en el exterior (41).

El gobierno japonés distinguió también a la inversión extranjera en dos sectores: la inversión que se podía hacer en las ramas restringidas y en las no restringidas. De las primeras encontramos que las que tenían una mayor protección eran las del sector público, como bancos, transporte, electricidad, minas, etc. Japón también distinguía entre inversionistas extranjeros designados y no designados, que lo eran en relación con el tratamiento que Japón otorgaba a un país como nación favorecida, lo que automáticamente convertía a sus inversionistas en designados para intentar operar en el mercado japonés. Sin embargo, la ruta más expedita para invertir en Japón por parte de las empresas extranjeras, consistía en someterse al sistema basado en el yen, es decir, que las ganancias, dividendos, etc,

fueran retenidas en Japón. Este sistema funcionó en Japón entre 1956 y 1963, año en el que fue abolido. También en el sistema de concesiones de patentes tecnológicas, en sectores que Japón consideraba vital para su futuro.

Este régimen de inversión extranjera también fue criticado por el gobierno de los Estados Unidos, sobre todo por que no se permitía la operación de firmas de completa propiedad y administración extranjera en Japón, comparable con la libertad que disfrutaban los inversionistas japoneses en el mercado norteamericano. La crítica también se dirigía desde entonces, a la inflexibilidad de Japón en su preferencia por las "joint ventures" sobre el principio de la igualdad, y por la intervención excesiva en los asuntos de la iniciativa privada japonesa.

Sin embargo, algunas empresas americanas se pudieron establecer firmemente en Japón, como la IBM de computación, que aceptó las reglas financieras japonesas y la Texas Instrument que entró al mercado japonés a cambio de patentes tecnológicas, que hoy junto con un puñado de otras empresas han podido penetrar en el mercado japonés y obtener grandes rendimientos. A partir de 1970, el gobierno japonés modificó las reglas de la inversión extranjera, permitiendo la operación de subsidiarias extranjeras de completa propiedad. Lo que continuó siendo extremadamente difícil era la compra de una empresa japonesa por capital extranjero.

Esta política comercial bien apuntalada rindió sus frutos desde fines de la década de los 60s, pero los grandes excedentes llegaron en los 70s y 80s. En la estrategia exportadora de Japón

fue fundamental el mercado norteamericano. En los últimos años el superávit en la balanza comercial con Estados Unidos ha venido a representar más del 65% del total de sus excedentes comerciales. Así el tema central en este renglón en la última década fue el de los desequilibrios comerciales entre ambas naciones, en favor de Japón.

Los Estados Unidos durante estas dos últimas décadas han negociado con los japoneses, primero, la limitación de la exportaciones japonesas y segundo, la apertura de su mercado para las exportaciones provenientes de los Estados Unidos. Si se atiende a los crecientes déficits comerciales de Estados Unidos con Japón, la conclusión con respecto a la primera cuestión es claro que el resultado final de esa política no ha sido favorable. En cuanto al segundo aspecto, podríamos decir como ya se ha mencionado antes, que la apertura reciente del mercado japonés ha beneficiado más a las exportaciones de manufacturas de las nuevas economías en proceso de industrialización de la Cuenca del Pacífico, que tienen el 50.3% del total de manufacturas importadas por Japón frente al 8.4% de los Estados Unidos.

El problema del desequilibrio comercial y la incapacidad para penetrar al mercado japonés, llevó a plantear por parte de Estados Unidos la posibilidad del establecimiento de un esquema de mercado común entre Japón y Estados Unidos (42), tomando como modelo el que Estados Unidos había suscrito con Canadá, posibilidad que también fue bien vista en círculos empresariales japoneses como una medida para hacer frente a la persistente

orientación proteccionista del congreso norteamericano (43).

En la visión japonesa, no era tiempo para permanecer indiferente en la batalla que se libraba en los Estados Unidos y Europa, entre la facción que apoyaba el libre comercio, y la facción proteccionista. Se decía que Japón debería apoyar decididamente a la facción que postula el libre comercio en el mundo. Los pasos para apoyar dicha estrategia consisten en los siguientes: 1) promover la apertura del mercado japonés, 2) incrementar la demanda doméstica y las importaciones, 3) estimular las inversiones directas entre Japón y Estados Unidos, y entre Japón y Europa, en ambas direcciones, y 4) fortalecer las actividades de desarrollo científico, especialmente en el área de alta tecnología (44). La cooperación con Estados Unidos en las condiciones actuales, resulta pues, el elemento clave en las relaciones entre ambos países, y esto significaría que Japón esté dispuesto a sacrificar parte de sus intereses (45).

Un efectivo equilibrio comercial sería el resultado de la apertura del mercado japonés, acompañado de un aumento en la capacidad productiva-exportadora de los Estados Unidos. El déficit comercial, es en parte resultado de la falta de una mentalidad exportadora de los empresarios norteamericanos, y que se reflejaba en la débil presencia de las exportaciones como porcentaje del PNB (4.8%). Pero en otra perspectiva, si bien las exportaciones de Estados Unidos a Japón son limitadas, las ventas de un grupo selecto de sus grandes corporaciones instaladas ya en el mercado japonés, mas el valor de la exportaciones desde Estados Unidos, alcanzan un valor aproximado a las exportaciones japonesas y ventas hechas en Estados Unidos (46). Así también los

conceptos tradicionales para medir los flujos comerciales de una nación a otra, aunque todavía relevantes, están siendo erosionados por la actual dinámica económica y financiera mundial.

En la perspectiva de la cada vez más globalizada economía mundial, la declinación de las exportaciones americanas, sería el resultado de dos fenómenos. Por un lado, que compañías e industrias con una alta competitividad y muy dinámicas han globalizado todas sus actividades; estas compañías están bien establecidas y tienen la suficiente experiencia, para sacar el mejor provecho en mercados claves mundiales, y por lo tanto ya no exportan desde los Estados Unidos. Por otro lado, que industrias y compañías en Estados Unidos no están interesadas en los mercados externos, ya que disfrutan de manera satisfactoria del lucrativo y accesible mercado doméstico. Bajo esta óptica, el problema del déficit comercial de Estados Unidos, no está tan ligado al problema de su competitividad, como al de su estructura industrial y empresarial (47). También a su inserción en el mundo económico globalizado contemporáneo, en el que la "corporación americana" está siendo desconectada de la economía de los Estados Unidos, que produce y compra en el exterior mucho de lo que vende en el mundo (48).

La política de expansión de la demanda para salir de la crisis en los 80s, ha creado en los Estados Unidos una demanda creciente de importaciones y de inversión extranjera. Mientras que las grandes compañías americanas, como hemos visto, obtienen grandes ganancias en los mercados mundiales. En la última parte de la

década anterior, la inversión extranjera en la industria aumentó en los Estados Unidos, como producto de varios fenómenos, proteccionismo, devaluación del dólar, etc. Especialmente, el capital japonés pudo penetrar en ramas clave de la manufactura, como un remedio a las tendencias proteccionistas y para proteger su mercado.

Es interesante estudiar la estrategia japonesa de penetración en el mercado de los Estados Unidos, a través de su inversión en sectores industriales clave, sobre todo, ante la posibilidad de la firma de un Tratado de Libre Comercio en Norteamérica. Veamos por ejemplo, el patrón de industrialización de las compañías japonesas en la rama automotriz en los Estados Unidos.

Las compañías japonesas fabricantes de automóviles se han instalado prácticamente en todo el territorio americano, para producir ahí, y reducir las exportaciones desde Japón y evitar que la balanza comercial en esta rama continúe aumentando (aunque este objetivo no se ha cumplido, pues los autos y motores siguen siendo los productos que integran la mayor parte del déficit comercial de los Estados Unidos). La estrategia japonesa consiste en revivir a la industria norteamericana para eliminar el proteccionismo, a la vez que dichas compañías podrían exportar al propio mercado japonés. Las modalidades de operación se harían bajo alianza con las compañías automotrices más importantes de los Estados Unidos, por un lado, y con independencia en otros, sobre todo, ésta última modalidad abarcaría a las pequeñas empresas japonesas productoras de autos.

Clave en esta estrategia (49), es la política de dar empleo a los ciudadanos de las localidades en donde las plantas estén

funcionando, así como la de aumentar los porcentajes de insumos requeridos por la industria, a los abastecedores norteamericanos hasta un 70-75% para la década de los 90s (con lo que en realidad estarían por encima del porcentaje de reglas de origen que establece el TLC para este sector). Igualmente de introducir el sistema japonés de administración y productividad, reduciendo los márgenes de error, acción que incluiría también a los abastecedores de insumos, ya que el incremento de la calidad se convierte en un factor esencial en la competencia por ganar espacios en un mercado saturado, como el norteamericano. Adoptar también el sistema múltiple japonés, en el cual los empleados pueden moverse a realizar diferentes tareas de un lugar a otro, dentro de los trabajos de la empresa.

La estrategia contempla la extensión al mercado canadiense de las compañías Honda, Toyota y Suzuki; empezar a producir autos de lujo, asociarse con poderosos distribuidores locales, y poder llegar a competir con las grandes corporaciones americanas en su propio mercado. Sin embargo, la concepción más importante en todo este esquema consiste en la creación de verdaderas "corporaciones americanas", independientes y autosuficientes, y no en crear sólo líneas de ensamblaje de capital japonés. Para los próximos 10 años (o sea a fines de siglo), se piensa que estas compañías de autos estén produciendo 2.4 millones de unidades en los Estados Unidos.

Los 70s y los 80s, constituyen décadas de fricciones comerciales y de negociaciones intensas entre Estados Unidos y Japón, en medio de grandes transformaciones de la economía

mundial. Prácticamente no hay periodo en el cual no se den negociaciones y criticas de ambas partes (50). En la perspectiva histórica, lo que parece claro es la defensa por parte de los japoneses de un mercado que ellos formaron y desarrollaron, y de la utilización del ambiente externo para fortalecerlo. Por parte de los Estados Unidos, sus empresas se beneficiaron de la estructura comercial de la posguerra, en mercados indefensos o con barreras fácilmente superables. Para estas empresas, el mercado japonés fue cerrado, no así para aquellas que como la ISM encontraron la coyuntura para penetrar al mercado japonés.

La naturaleza del comercio entre ambos países ha cambiado, con ello también el campo del conflicto. En los 70s las fricciones se daban en los sectores de manufactura y agropecuarios, y sobre todo, en colocar limitaciones a las exportaciones japonesas. Más tarde las negociaciones han tenido como objetivo principal la concesión en el mercado japonés de cuotas en productos de las industrias avanzadas, así como en la agricultura. En cierto sentido se ha vuelto a repetir la vieja historia, Japón defendiendo el mercado de la industria de punta, aunque haciendo concesiones importantes en otros rubros, especialmente en lo referente a la apertura para las manufacturas que Japón ha dejado o está dejando de producir. Este será probablemente el nuevo mercado para muchos sectores industriales de la economía estadounidense.

Así la idea del mercado japonés cerrado que sostiene el gobierno de los Estados Unidos, como un instrumento negociador, está más vinculado con la estructura de la economía japonesa, que con las normas institucionales, en las que también existen las

llamadas barreras no arancelarias (controles sobre calidad, regulaciones fitosanitarias, etc), que utiliza Japón para defender su mercado de las importaciones masivas. En un análisis sobre la liberación comercial en el mundo, se ha encontrado que Estados Unidos y Europa tienen un mayor número de restricciones legales en importaciones que Japón, que se incrementaron desde mediados de los 70s y que se dirigieron especialmente contra Japón y los NICs del Pacifico. Japón por el contrario, ha liberalizado sus sistema de importaciones por muchos años, sin que ésta haya dañado su comercio exterior (51). La política comercial japonesa, es un agregado del funcionamiento general de su economía, en la que se favorece a las empresas nacionales. Japón ha llegado incluso a tener un sistema liberalizado de comercio, para evitar ser atacado por el flanco institucional, lo que le permite fortalecer aún más su poder negociador en materia de comercio mundial.

La estrategia comercial japonesa para los próximos años, se puede sintetizar en los siguientes puntos: 1) reducir los llamados desequilibrios externos, que fomentan el proteccionismo en los Estados Unidos y Europa, y sobre todo la fobia anti-japonesa, 2) continuar con la expansión del mercado interno, liberando gradualmente las importaciones y manteniendo los niveles adecuados en la política de restricciones voluntarias en las exportaciones, 3) aumentar las inversiones en ramas clave en los mercados de Estados Unidos y Europa, 4) producir bienes de alta tecnología y de capital necesarios para que las compañías extranjeras puedan aumentar su capacidad y competitividad y 5)

promover el comercio en la Cuenca del Pacifico, como una de las más poderosas armas contra la crisis económica de los Estados Unidos.

Pensamos que la estrategia consiste en reducir o disminuir el papel de su comercio, que se expresa a través de sus excedentes, a costa de una mayor penetración de sus empresas en la economía mundial, especialmente de los grandes mercados como el de Estados Unidos, Europa y la Cuenca del Pacifico.

RELACIONES FINANCIERAS

Uno de los hechos más importantes, y sobre el que América Latina ha reflexionado muy poco, consiste en la gran transformación que está sufriendo la economía mundial por el cambio en los antiguos roles que desempeñaban las potencias financieras como resultado de la estructura heredada de la posguerra y su desarrollo concomitante. La principal transformación ha sido la conversión de Estados Unidos en país deudor, y el nuevo papel de Japón como el principal acreedor mundial.

Desde 1986 el capital neto japonés en el mundo había superado al de Estados Unidos, que sumaba 180 mil 400 millones de dólares, superando el nivel máximo alcanzado por los Estados Unidos en 1982 de 149 mil 500 millones. Por otro lado, el FMI había considerado que la deuda de los Estados Unidos, era cercana a los 800 mil millones de dólares en 1990 (52). Estas tendencias, confirman la gran transformación que esta sufriendo el mundo capitalista, que sin duda marcará el desarrollo del capitalismo

del siglo XXI. Las repercusiones de este fenómeno deberán ser también de una singular importancia para los países que se hallan en las áreas de influencia financiera de estas dos naciones. Es indudable que el problema de la deuda de América Latina y su desarrollo económico estará profundamente vinculado a estas transformaciones crediticias y monetarias mundiales.

Como un ejemplo más de cómo ya esta nueva situación financiera está afectando los planes estratégicos de desarrollo del mundo capitalista, se encuentra la puesta en acción del esquema japonés para colocar 35 mil millones de dólares, en apoyo al plan Brady de reestructuración mundial de la deuda (53). Es probable que esta cifra pueda ser el promedio de lo que Japón estaría dispuesto a otorgar como crédito en los próximos años. Es importante recordar el hecho de que en los albores de la década de los ochenta, los países industrializados prestaron en conjunto al mundo en desarrollo una cantidad anual correspondiente a 30 mil millones de dólares.

La cuestión financiera es uno de los temas centrales en el debate sobre la pérdida de la hegemonía norteamericana. Una economía gigantesca que gasta más de lo que produce, como efecto de un desfase entre sus obligaciones mundiales adquiridas sobre todo en los últimos cuarenta años, cuando la relación entre sus porcentajes de producción manufacturera y gasto militar, con respecto a su PNB eran más equilibradas. De este modo, la economía norteamericana sufre de lo que se ha llamado "sobredimensionamiento imperial", es decir, que la suma total de todos sus intereses y obligaciones globales son ahora mayor que

el poder para defenderlos exitosamente (54). En el renglón financiero, parece claro que un buen resultado del problema de la deuda mundial, tal como lo había planteado la administración del presidente Bush, pasaria por la cooperación decidida de los aliados que como Japón cuentan con los recursos de capital para apoyar tal política.

La crisis financiera de los Estados Unidos se ha visto reflejada, sobre todo en la devaluación del dólar frente al yen y las monedas europeas. En el caso del yen, la devaluación del dólar durante los años de 1985-1987, fue de un 100%. Ello produjo entre otros efectos, el aumento automático de las ganancias de las empresas japonesas, cuando se estimaban en yenes, y por lo tanto expandido los negocios domésticos, así como incrementar el poderío inversionista japonés en el mundo. En América Latina y en México, la defensa de las monedas nacionales para evitar su devaluación frente al dólar, se ha convertido en uno de los objetivos fundamentales de los programas económicos anticrisis, por los efectos nocivos que estas devaluaciones producen sobre las enormes deudas, fuga de capital, inflación, etc. Tenemos pues, a un dólar con una doble cara. Devaluado en las economías industrializadas, y foco de presiones monetarias en los países en desarrollo, especialmente América Latina (55).

Vinculado a la debilidad del dólar se encuentran los déficits fiscal y comercial de los Estados Unidos. Ello ha dado lugar también al debate sobre las políticas que Estados Unidos debería adoptar para enfrentar esos males. Desde el punto de vista japonés, en el que coinciden tanto los gobernantes como los círculos empresariales, el principal problema de los Estados

Unidos es su pérdida de vigor para ajustar y ordenar las finanzas. En el fondo, lo que critica Japón al gobierno de los Estados Unidos, es su falta de control y fuerza real para ejecutar cabalmente una política de saneamiento financiero. El déficit federal debe ser recortado drásticamente, los consumidores gastar menos y ahorrar más, y la industria debe alentar las inversiones en los sectores manufactureros de los Estados Unidos (56).

Pero había en Estados Unidos quienes pensaban de manera diferente, que la situación económica no constituía un problema de estas dimensiones. Se decía que los déficits y la cuantía de la deuda eran todavía pequeños en relación al tamaño de la economía norteamericana. El déficit del sector público sólo representaba el 3%, y la deuda sólo el 10%, ambos del PNB estadounidense. Además, -con cierto cinismo-, se decía que a diferencia de la deuda de Brasil o México, la deuda contraída en dólares por los Estados Unidos regresaba, por esa misma razón, al mercado norteamericano vía inversiones. Los pagos de intereses que hace Estados Unidos a todo el mundo no suben al bajar el valor del dólar, como en Brasil o México. El déficit generado por el pago de intereses en dólares no constituye una típica deuda externa, ya que estos pagos hechos en dólares, de alguna manera están ligados al mercado norteamericano (57). Este razonamiento era el corolario del pensamiento económico que había llevado a ensanchar el déficit federal, desde la administración del presidente Kennedy a principios de los 60s, consistente en fijar los gastos gubernamentales tomando en cuenta los ingresos

fiscales como si la economía estuviera o fuera a alcanzar el pleno empleo. Así los gastos del gobierno fueron fijados sobre una hipotética condición de la economía que nunca se cumplió y que generaron la espiral deficitaria de los Estados Unidos (58).

Así los déficits de Estados Unidos, y los excedentes de sus principales socios, han creado un clima de grandes movimientos de capital en la economía mundial. Las inversiones extranjeras en Estados Unidos, son testigo de este fenómeno. Estas han crecido sobre todo en los últimos años, a tal ritmo que han causado también una gran polémica sobre el papel que juegan ya en la economía de los Estados Unidos. Por otro lado, las inversiones norteamericanas en el exterior también han crecido, aunque a un ritmo menor que las anteriores, durante el periodo de 1980 a 1987. Según información periodística la inversión de los Estados Unidos en el exterior alcanzaba en 1980, los 215 mil millones de dólares y en 1987 los 309 mil millones, mientras que las inversiones extranjeras realizadas en la economía de los Estados Unidos, alcanzaban en 1980 los 83 mil millones de dólares y en 1987 los 262 mil millones de dólares. O sea que la tendencia a la paridad es creciente y de continuar también revertirá la tradicional posición hegemónica inversionista de los Estados Unidos en el mundo (59). Sin embargo, la inversión japonesa en los Estados Unidos, entre 1982 y 1990 ha sido calculada por el Congreso de los Estados Unidos en 318 mil millones de dólares en industria y bienes raíces.

Es importante destacar que la estrategia de la inversión extranjera de Estados Unidos, está dirigida a los grandes mercados del mundo, como el de Europa, China, la exURSS, la India

y Japón. Igualmente las empresas norteamericanas registraron ganancias por 52 mil 300 millones de dólares en los mercados mundiales, mientras que las compañías extranjeras en Estados Unidos obtuvieron ganancias por un valor de 10 mil 500 millones de dólares.

Por lo que respecta a ramas, la inversión extranjera en Estados Unidos tiene la propiedad del 10% de toda la industria manufacturera, el 20% de los bancos y el 46% de los bienes comerciales en Los Angeles. Por países, el principal inversionista en los Estados Unidos hasta el tercer tercio de la década de los 80s, era el capital inglés (con 74 mil 900 millones de dólares), luego el holandés (con 47 mil millones de dólares) y en tercer lugar el capital japonés (con 33 mil 400 millones de dólares). Sin embargo, la inversión japonesa creció mucho durante 1988, 1989 y 1990. En 1988, su inversión acumulada prácticamente fue duplicada, pues alcanzó los 71 mil 860 millones, y en 1988 y 1989, se dieron inversiones muy fuertes. Por ejemplo, en 1990 la inversión fue de 26 mil millones de dólares. Según el Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón (MITI), la inversión japonesa crecería a un promedio de 14% anual en los Estados Unidos desde el año 2000, en bienes raíces, tecnologías del futuro, en servicios y comercialización. Aunque como veremos más adelante, la inversión japonesa se ha desplomado prácticamente en los últimos años, como consecuencia de la crisis y la recesión de los Estados Unidos, que junto con el Tratado de Libre Comercio, podrían confirmar o alterar estas predicciones.

RELACIONES TECNOLOGICAS

Probablemente nada revela tanto la condición tecnológica de ambos países, que los productos que son materia de la negociación comercial que hacen los Estados Unidos al gobierno japonés, así como las industrias que todavía son consideradas prioritarias en Japón. Estados Unidos quiere conservar la producción de bienes de alta tecnología, y presiona a Japón para la apertura de su mercado en estos sectores, como en el caso de las telecomunicaciones y grandes computadoras, también presionan para obtener participación en el mercado de los productos primarios. Así Estados Unidos sigue conservando la hegemonía en la producción de la tecnología más sofisticada, junto a su tradicional y poderoso sector agropecuario.

Las relaciones tecnológicas entre ambos países se encuentran también matizadas por la colaboración y el conflicto. En la práctica muchas empresas americanas y japonesas realizan coinversiones en campos muy variados del desarrollo tecnológico (computación, robótica, automotriz, electrónica, etc), mientras que en el campo de la política tecnológica global, sectores gubernamentales de los Estados Unidos, tienen apreciaciones diversas sobre la naturaleza de las relaciones que deben tener ambos países en materia tecnológica.

Han sido los demócratas, quienes han criticado más a fondo las ventajas que Japón ha obtenido haciendo uso de la tecnología norteamericana en el pasado, y su poca disponibilidad para compartir los nuevos avances con los Estados Unidos. La crítica

abarca incluso a la orientación tecnológica de la inversión japonesa, destinada más a crear trabajos de poca calificación técnica en los Estados Unidos, dejando en el territorio japonés la producción de los bienes de mayor desarrollo tecnológico. En Estados Unidos se ha llegado a formular el concepto de "tecnonacionalismo", entendido éste como un nuevo esfuerzo para conservar los frutos de la tecnología americana en los Estados Unidos, y hacer más difícil para las naciones extranjeras, en particular los japoneses, sacar provecho de los avances de esta tecnología (60).

Tratar de evitar el enfoque estrecho y nacionalista, ha sido uno de los temas más recurrentes entre ambos países, en el campo del desarrollo tecnológico futuro. Las tareas más importantes para los Estados Unidos serán las de renovar los controles de calidad de las industrias manufactureras, así como volver a darles su peso significativo a los creadores, inventores y en general a los productos de nueva manufactura. En una palabra, según el senador John D. Rockefeller IV, rejuvenecer la ingeniería de los Estados Unidos, en lugar de seguir en manos de los abogados y los manipuladores financieros (61). Pero lo más importante será reorientar el apoyo del gobierno norteamericano a la promoción de la tecnología no militar, tal y como se ha hecho con el desarrollo de la tecnología orientada a la defensa y empujar al empresariado norteamericano a la modernización de sus sistemas de producción en masa, así como a la relación entre desarrollo de investigación básica y la producción de bienes para los mercados comerciales.

Es probablemente en este campo en donde los Estados Unidos tendrán que generar su propia reestructuración, entendida ésta como una profunda reorganización de las tareas y objetivos del gobierno, en el desarrollo industrial y tecnológico que la nueva situación mundial le crea. Para cada vez mayores sectores de la sociedad y política de los Estados Unidos, el más importante reto para su política exterior no provendrá más de los conflictos bélicos, sino de aquellos que está forjando la nueva revolución industrial y tecnológica, como el caso de Japón (62).

Para Japón, el viejo clima de subordinación de la política de los Estados Unidos está siendo trastocado, por su nuevo poder financiero y tecnológico. En opinión de sus líderes, la economía mundial está pasando por una de sus mayores transformaciones históricas, al terminar la era de la "Pax americana", y el comienzo de una nueva etapa caracterizada por la alianza japonesa-norteamericana, en la que deberá haber acuerdos fundamentales sobre los intereses de los dos países. Esta nueva alianza por otra parte, según el liderazgo japonés deberá convertirse en la fuerza económica matriz en la Cuenca del Pacífico y del mundo en general (63).

LA DECLINACION DE ESTADOS UNIDOS EN LA CUENCA DEL PACIFICO

Pensar en América Latina sobre una era en la que los Estados Unidos no sean la potencia hegemónica mundial, esta ahora fuera no sólo de nuestra capacidad analítica, -mucho más volcada a las cuestiones fundamentales del continente en su conjunto y/o a las de las subregiones y países,- sino que objetivamente aunque los Estados Unidos se encuentren en una etapa de pérdida hegemónica en el terreno económico, frente a otros países y regiones mundiales, para América Latina todavía la presencia norteamericana será por una largo periodo el poder hegemónico regional.

Lo que queremos plantear en esta parte del trabajo, es como este proceso muy complejo de declinación económica está afectando y seguirá afectando a las relaciones de los Estados Unidos con América Latina. El trabajo tomará como marco de referencia la declinación económica de los Estados Unidos con relación a la Cuenca del Pacífico (en mayor medida tomando a Japón como el país clave), como uno de los ejes del análisis, y por el otro lado, las relaciones de Estados Unidos con México, a través de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, como parte del cambio en la estrategia de los Estados Unidos hacia América Latina, que ha sido enunciada en la especie de new deal contenido en La Iniciativa de las Americas del gobierno del presidente Bush.

Japón y casi todas las economías del pacífico asiático se han desarrollado con base en dos fenómenos muy conectados entre sí.

En primer lugar, gracias a una coyuntura favorable para el desarrollo de los negocios en la región, como producto de la política de contención del comunismo en Asia y el involucramiento militar de los Estados Unidos en Corea y Vietnam. Posteriormente en la década de los 70s y principios de los ochentas, al aumento de liquidez del gobierno de los Estados Unidos para enfrentar los periodos recesivos y mantener el crecimiento mundial, aún a costa de una erosión de sus propias finanzas a largo plazo. Esta política fue un detonante muy importante para el desarrollo de industrias en el pacífico que exportaron sus productos al creciente y dinámico mercado norteamericano.

Tratando de seguirle la pista a la conexión entre la producción industrial del pacífico y el mercado norteamericano hemos encontrado la siguiente información. En el año de 1982 las empresas filiales de corporaciones de los E.U. en Asia, exportaban el 60% de toda su producción: de este porcentaje, el 41% iba al mercado de los Estados Unidos, y el 19% restante a terceros países. Con datos de 1988, vemos que esta tendencia se acentuó, ya que el 65% de todas las ventas totales de las compañías estadounidenses en Asia, eran exportadas al mercado de los E.U., mientras que sus filiales en América Latina sólo exportaban a dicho mercado el 12% y el 19% en los años mencionados (64). En todo este periodo las empresas filiales de Estados Unidos en el exterior han contribuido a la apertura del mercado de ese país. Sobre todo, porque con sus exportaciones a los Estados Unidos, funcionaron como punta de lanza de la industrialización del Pacífico. Cuando realizaron las inversiones

en plantas ensambladoras en el Pacifico, muchos componentes fueron al principio importados de los Estados Unidos, pero más tarde las empresas locales abastecieron a estas "maquiladoras" con los componentes requeridos, con consentimiento de las empresas de los Estados Unidos, ya que se ahoraban el costo del transporte y podian vender más barato el producto en el mercado de los Estados Unidos (65). Incluso en la actualidad las multinacionales de Estados Unidos productoras de bienes de alta tecnologia operando en Asia, exportan la mayor parte de su producción a sus empresas matrices y estas por lo tanto pasan a convertirse en meras distribuidoras.

Las filiales japonesas en cambio han disfrutado más de los mercados locales en donde realizan sus inversiones. Para el año de 1982, en contraste con las firmas norteamericanas, sólo exportaban el 30% y un 9% de éste era vendido en el mercado japonés. El fenómeno de la globalización en el caso de Japón es un proceso que se ha empezado a desarrollar. Para las empresas japonesas la estrategia consistía en asentarse firmemente en mercados domésticos para obtener dividendos en el largo plazo. Pero ya en tendencias recientes, y sobre todo debido al ajuste industrial-tecnológico de Japón de la última década, cada vez usan más a los países como plataformas exportadoras así como han abierto gradualmente sus importaciones para los productos manufacturados provenientes de los países en desarrollo. De todas estas importaciones, el 28.6% provinieron de los países del Este y Sudeste de Asia, como ya se ha indicado.

En esta triangulación comercial, la economía de los Estados

Unidos ha sido la perdedora, y en este proceso Japón y las economías de reciente industrialización de Asia (NIEs), han tomado ventajas de la coyuntura que significó la apertura del mercado norteamericano. Los Estados Unidos han acumulado un déficit en los últimos cuatro años con estos países del orden de los 320 mil millones de dólares. Pero Japón es el país con mayores beneficios, ya que es el único que tiene superávite con todos los demás.

Lo más importante de todo este nuevo proceso industrial, consiste en el hecho de la supremacía tecnológica de Japón, ya que suministra a todas las demás economías del pacífico asiático de los bienes de capital y maquinaria para procesar productos de exportación, a cambio de importaciones de manufacturas tradicionales y productos primarios de las economías más atrasadas de la región. Regresar a un papel estelar implicaría para los Estados Unidos tener que competir en precio y calidad con las industrias de alta tecnología de las empresas japonesas en la región del pacífico. Es probable que aún las propias filiales norteamericanas en Asia, que producen principalmente artículos eléctricos y electrónicos, químicos y equipo de transporte están pasando a depender de los suministros de bienes básicos del Japón.

Este retroceso económico de los Estados Unidos es palpable si uno analiza otros aspectos. Por ejemplo, es de llamar la atención que la famosa apertura del mercado chino, promovida por el gobierno de Nixon a principios de la década de los 70s, ha favorecido las inversiones y el comercio de Japón, y Hong Kong principalmente. Para datos de 1987, el comercio total de China

con Hong-Kong tenía un valor de 54 mil millones de dólares; con Japón de 40 mil millones, mientras que con los Estados Unidos fue de 19 mil millones. Igualmente, más del 50% del capital extranjero utilizado por China- 20 mil millones de dólares entre 1978 y 1986-, provino principalmente de Japón y Hong Kong. Además el gobierno japonés ha prometido ayuda financiera a China para los próximos años de cerca de 10 mil millones de dólares.

No sólo en China, los Estados Unidos se encuentran en retroceso. Lo mismo ha acontecido con los países atrasados de la zona, los que conforman La Asociación de Países del Sudeste Asiático, que han pasado a depender del comercio y las inversiones japonesas. En el Sudeste de Asia durante 1987 Japón otorgaba el 63.6% de la toda la ayuda extranjera concedida a los cinco países que conforman la Asociación, con cerca de 1700 millones de dólares, comparados con el 11%, o sea 290 millones de dólares de los Estados Unidos. El mercado japonés recibe el 21% de las exportaciones de esos países, y sus inversiones alcanzan entre el 20 y el 50% en cada uno de los países de dicha Asociación. El ejemplo de Tailandia es ilustrativo. En 1988, 265 proyectos japoneses con un valor de 3 mil millones de dólares, significaron el 53% de toda la inversión extranjera, comparada con el 5.8% de los Estados Unidos. La inversión japonesa representó el 32% del total de la inversión privada, excluyendo la vivienda, y significó por lo menos el 2% del 11% del crecimiento del PNB de Tailandia. Japón proveyó con cerca del 70% de toda la ayuda extranjera recibida por Tailandia, mientras que los Estados Unidos contribuyeron con el 5%. Como señala James

Petras, los japoneses están desplazando claramente a los Estados Unidos como el poder dominante en la región (66).

La devaluación del dólar, política asumida en el Acuerdo Plaza en 1985 (reunión de los líderes de los países industrializados en Nueva York), como un elemento para recuperar el control del comercio vía el ensanchamiento de las exportaciones norteamericanas, vino en realidad a fortalecer a las economías del pacífico asiático. Los déficits comerciales de los Estados Unidos, empezaron a reducirse solo a partir de 1987, año en que alcanzaron la mayor cifra, de 171 mil millones de dólares, para 1989, se había reducido a 130 mil millones y en 1990 a 110 mil millones. Pero la devaluación del dólar, provocó un aumento automático del poder financiero de Japón, como colofón del desarrollo previo. Algo similar pasó con las economías recién industrializadas de la zona. Todos estos países, gracias a la devaluación del dólar, pudieron iniciar inversiones en las regiones más atrasadas del pacífico y como en el caso de Japón, continuar con la penetración en el propio mercado de los Estados Unidos. Además y muy importante, este nuevo capital sirvió para fortalecer los programas de ajuste industrial y tecnológico en la zona. En el futuro y dada la conexión de los países industrializados de la zona, con el suministro de los bienes de capital del Japón, el papel del yen tenderá a fortalecerse en la presente década. Ya en la actualidad cerca del 40% de las transacciones comerciales son estipuladas en yenes. Un balance de la política del dólar también nos revela, que la moneda que reordenó la reconstrucción del pacífico se encuentra en retroceso, con un gran impacto para el futuro financiero de la

región y el mundo para el siglo XXI.

La forma en la que la economía de los Estados Unidos se ligó a las economías del pacífico, pero especialmente el provecho que economías como la japonesa tomó de la coyuntura propiciada por el despliegue de los mercados que el anticomunismo norteamericano creó en la región del pacífico, y más tarde por el desarrollo para las exportaciones que significó el mercado norteamericano, han sido factores clave en la formación del poderío del pacífico. Los Estados Unidos juegan un papel de la mayor importancia para las economías de la Cuenca del Pacífico, su capacidad de arrastre es mucho mayor que el que tiene ahora en América Latina. El problema es que en esta simbiosis, la economía de los Estados Unidos está pasando a jugar un rol cada vez de mayor subordinación, ello por lo menos es patente en sus relaciones con el sector financiero y también con algunos sectores industriales japoneses.

Hemos visto, por lo menos en los últimos veinte años, una gran cantidad de acciones de los Estados Unidos para promover la apertura del mercado japonés, relativamente infructuosas. Por otro lado, el gradual retroceso de su participación en regiones como la del ASEAN, así como en países clave como China. Los déficits comerciales con la zona prácticamente se convirtieron en endémicos, lo que aunado a la caída de sus exportaciones al mercado latinoamericano en la década de los 80s, han creado una situación que fue catalogada como de "seguridad nacional" para los Estados Unidos bajo la administración del presidente Bush, es decir, impedir la tendencia al retroceso buscando nuevas

estrategias y aliados para dicho fin.

El deterioro financiero y comercial ha abarcado igualmente a las relaciones con Europa, aunque este no reviste la dimensión que representa el de la Cuenca del Pacífico (el déficit comercial con los países del pacífico es dos veces superior al de la CEE). Este factor de declinación económica, después del fin de la llamada guerra fría, constituye el elemento clave en el nuevo diseño de la estrategia norteamericana. Incluso ha quedado claro que el sostenimiento de la infraestructura militar mundial de los Estados Unidos, y las guerras a los países del tercer mundo, deberán tener el aval económico de países como Japón y Alemania. Este es francamente un factor inédito en la política norteamericana que está implicando un ajuste en la formulación de su política exterior, y el surgimiento de nuevas acciones como la Iniciativa de las Américas.

Es posible ya detectar toda una corriente intelectual, tanto de historiadores, economistas, sociólogos y periodistas agudos, dentro de los Estados Unidos, que están analizando la pérdida de su hegemonía económica. Prácticamente la variable común en todos estos estudios, consiste en ver la declinación económica como producto del exceso en el gasto militar y el abandono a las tareas productivas. El libro de Paul Kennedy aparecido en 1987, es un parteaguas en el estudio de la crisis hegemónica de los Estados Unidos. Recientemente se publicó un best-seller sobre el próximo siglo, en el que se habla de los Estados Unidos como una nación dividida por la política y la economía. El sistema político basado filosóficamente todavía en los gloriosos días de

la hegemonía, pero con un sistema económico inadecuado para el futuro orden económico internacional. Un país dividido por el Congreso, donde el aura de la hegemonía aún perdura, que contrasta con las necesidades que los gobernadores de los Estados tienen que enfrentar ya en la época de la posthegemonía. Una nación dividida por la coexistencia en algunos centros urbanos, de poblaciones del primer y tercer mundo (67).

La declinación de los Estados Unidos tiene sin embargo sus particularidades, y no afecta por igual a los diversos sectores de la sociedad. Han sido las grandes corporaciones especialmente las que se han visto favorecidas, por el clima de la globalización económica. El propio mercado americano ha dejado de ser atractivo para sus inversiones y ganancias. Esta parece ser la contradicción mayor que acompaña a la declinación de los Estados Unidos.

El desarrollo del comercio de las corporaciones americanas a través de sus filiales en el exterior, son casi tres veces mayor que todas las exportaciones de los Estados Unidos. En 1985, las filiales vendieron en todo el mundo mercancías por un valor de 704 mil millones de dólares, mientras que el total de las exportaciones de los Estados Unidos fueron de 216 mil millones de dólares. El papel del Estado, que subsidia los costos de la declinación al interior de la economía norteamericana, y las altas ganancias de las compañías americanas en el exterior, definen la naturaleza dual de crisis/estancamiento del Estado y la economía nacional, y la prosperidad/crecimiento de las corporaciones que se desempeñan en el exterior (68).

El reemplazo de Reagan por Bush, significó también un cambio

en la orientación de la política norteamericana. El nuevo enfoque priorizaba el ingreso enérgico a nuevos mercados: confrontar a Japón, tener una mayor conciencia del potencial económico de los principales países de América Latina, profundizar las relaciones con México, abandonar a la Contra en Nicaragua, etc. Se trató de la transición de una política imperial que dejaría de tener su sustrato en las cuestiones ideológico-militares en regiones marginales, a una basada en intereses económicos en mercados estratégicos. Las confrontaciones del futuro tendrían lugar en los mercados y ya no en las selvas del tercer mundo. En este contexto, Japón sería el objetivo principal. México y Canadá desplazarán a América Central como actores claves en el nuevo diseño estratégico. Estos y otros cambios, para Medio Oriente y Europa conforman el espectro de lo que podrá ser la futura política exterior de los Estados Unidos. La contradicción principal fue que en la práctica la vieja política exterior basada en el uso militar continuó siendo su elemento fundamental.

Pero el clima de confrontación con Japón en el pacífico y con Europa, pasa por las dificultades propias de una situación en la que los Estados Unidos, como hemos visto, dependen a la vez de estos países. La política de sanciones comerciales contra Japón, que llena ya todo un expediente histórico, finalmente se ha enfrentado a la realidad de que existen intereses que se han desarrollado como producto del clima de comercio, inversiones, etc. entre Japón y Estados Unidos. Para citar alguna información al respecto, podríamos decir que prácticamente en todos los campos industriales, existen proyectos conjuntos entre las

grandes corporaciones japonesas y las norteamericanas; computación, electrónica, automotriz, robótica, etc. James Petras ha llamado "revisionistas", al grupo que promueve una política de represalias comerciales contra Japón, haciendo caso omiso de la realidad de los intereses japoneses en la economía de los Estados Unidos, es decir, el desarrollo de una clase dual manufacturera-compradora, que produce y vende, que compite y es dependiente, y que con sanciones contra Japón vería expuestos sus intereses.

Probablemente es esto lo que explique la retórica comercial muy poco efectiva en realidad, de los Estados Unidos contra Japón en la última década. Lo que sí resulta interesante destacar es el hecho de que esta incapacidad para enfrentar el deterioro comercial y económico en general, frente a los grandes rivales está siendo el terreno fértil para buscar nuevas salidas a la pérdida hegemónica. Dar un rodeo, buscar nuevas estrategias y aliados para la obtención de porciones de mercado en el nuevo campo de batalla.

LA NUEVA POLITICA COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS

El mantenimiento del déficit comercial en la década de los 80s ha estado acompañado por la creciente fuerza política de aquellos que pregonan el proteccionismo en los Estados Unidos, para defender a las industrias débiles o bien para desarrollar aquellas industrias vitales para el futuro del país. La crítica del Congreso sobre el manejo del presidente en la crisis comercial, ha colocado al ejecutivo en el camino para buscar una política sobre los desequilibrios comerciales y su solución. Esta respuesta en los 80s ha sido en sí misma más proteccionista y

antagónica hacia los socios comerciales de E.U., que en previas décadas (69).

Un factor importante ha sido los cambios en los flujos del comercio mundial por la explosión de la deuda. Con la crisis de la deuda del tercer mundo, el comercio de los Estados Unidos empeoró. Mercados importantes para las exportaciones de los Estados Unidos desaparecieron, y muchos países deudores se convirtieron en competidores en los mercados mundiales. Desde esta perspectiva, el manejo de la deuda de América Latina, ha resultado un bumerang histórico para la declinación económica de los Estados Unidos, y esté probablemente unida a la recesión actual de la economía norteamericana. Pero el problema más importante, es que la década pasada convirtió a Estados Unidos en un mercado de importación que pasó de un poco más de 250 mil millones de dólares en 1980 a 500 mil millones en 1990, es decir, que las importaciones tuvieron un crecimiento promedio anual del 10%.

A pesar de algunos signos positivos en la balanza comercial de los Estados Unidos a partir de 1987, las proyecciones para un mejoramiento sostenido del déficit parecen difíciles en la década de los 90s. Si además a ello se agrega que la balanza en cuenta corriente se mueve en dirección negativa otra vez, debido a que los Estados Unidos son ahora el mayor deudor del mundo- con una deuda de 533 mil millones de dólares en 1988-, y tiene que hacer pagos correspondientes al servicio de esa deuda. Así, buscar el equilibrio de la cuenta corriente, requerirá de grandes excedentes comerciales en el futuro cercano.

El problema deficitario de la cuenta corriente, hará que Estados Unidos, se comporte como cualquier país latinoamericano en la actualidad, es decir necesitará del capital extranjero, o bien de un rápido crecimiento de las exportaciones para financiar sus importaciones. El flujo de capital extranjero dirigido a crear capacidad exportadora o bien para sustituir importaciones. Aquí de nueva cuenta, entra la contradicción con sus rivales económicos: antagonismo y necesidad del capital extranjero. La otra posibilidad, sería el crecimiento de los mercados del tercer mundo, para reducir el déficit. Además el problema del déficit ha llevado a los E.U. a adoptar en los últimos años, una política proteccionista y bilateralista en cuestiones comerciales.

La nueva ola proteccionista en E.U., que se inició con decisiones sobre comercio tomadas por el presidente Reagan en 1985, se vio reforzada en los últimos años debido a los fracasos por reducir los déficits comerciales. La política del libre comercio postulada para todos los países miembros del GATT realmente se ha convertido en un instrumento que han utilizado algunas regiones, especialmente los países de la Cuenca del Pacífico, para penetrar el mercado norteamericano. En especial, E.U., ha lanzado ataques constantes a Japón por su alto grado de proteccionismo.

Esta incapacidad real de la industria manufacturera tradicional norteamericana, para competir con los productos de las economías de reciente industrialización del pacífico, junto con la necesidad de oportunidades para los sectores de alta

tecnología y servicios, están provocando un ajuste en la política comercial de los E.U., en especial mirando ahora a los mercados del tercer mundo, como los mercados de exportación para estas industrias.

Toda esta nueva política para reestablecer la hegemonía comercial de E.U. ha colocado al Congreso después de la aprobación de la "Omnibus Trade and Competitiveness Act" de 1988 para conducir procesos de acción unilateral o acción negociada bilateral. Dicha ley prepara el terreno para una mayor intervención del gobierno de los E.U., en materia comercial, en caso de un fracaso o éxito superficial de la Ronda Uruguay y el sistema del GATT. Todo lo anterior ha conducido a la adopción de una tendencia mayor a los acuerdos bilaterales, en donde los E.U., pueden obtener mayores ventajas.

También es importante subrayar los cambios en la orientación de quienes serían, bajo este nuevo marco, los socios comerciales elegidos para realizar Tratados de Libre Comercio (TLC). Después de la primera mitad de los años 80s, el espectro de los que serían considerados "socios estratégicos" de los E.U., bajo esta nueva óptica, era más o menos amplio. En primera instancia se entablaron negociaciones y se realizaron acuerdos con Israel y Canadá. Se esbozó la posibilidad de crear un mercado común con Japón, que no tuvo mayor apoyo, probablemente porque a la luz de los intereses de los E.U., Japón sería la parte que obtendría mayores beneficios, dadas las disparidades en desarrollo, productividad, etc. Se hicieron estudios también para ver las posibilidades de realizar acuerdos comerciales con los países de

la Cuenca del Pacífico y del ASEAN, planes que fueron igualmente deshechados. Se consideraba, por ejemplo que tratados de libre comercio con Corea y Taiwan, serían también en ventaja de estos países que en el de los E.U (70).

Todos estos intentos, especialmente en la Cuenca del Pacífico, confirmaron la tesis de que la amenaza a la seguridad nacional no provendría más de los enemigos ideológicos, sino de la pérdida de la hegemonía económica en regiones, como la Cuenca del Pacífico, en donde Japón sería el país más beneficiado. Además la década de la crisis en América Latina, había restringido el poder económico de la región y de los E.U. vis a vis la Cuenca del Pacífico. La Iniciativa de las Américas, y como un primer paso México, que dejaría de ser un vecino distante para convertirse en un vecino estratégico, fue a los ojos de los políticos de Washington, el desplazamiento natural hacia la búsqueda de una política para resarcirse de la derrota comercial de los ochenta. En el caso de México, la deuda y la crisis económica, también fueron elementos para transitar del viejo nacionalismo de carácter proteccionista a una posición de alianza económica con los Estados Unidos.

Este retroceso económico de los E.U., en algunas regiones del mundo, está modificando la percepción de la lucha por la supremacía mundial, cada vez más volcada a recuperar el control de los grandes flujos económicos en regiones claves para la hegemonía norteamericana. Quizá las dos consideraciones estratégicas en esta nueva política hacia América Latina, y hacia México en esta etapa, serían: primero evitar que países como México, se conviertan en el largo plazo parte del engranaje económico japonés, como un primer eslabón de una paulatina

conversión de la economía de América Latina hacia el polo del pacífico en el siglo XXI; y dos, detener el retroceso de la relación comercial de E.U. en la Cuenca del Pacífico y otros bloques mundiales, modificando los flujos comerciales en su favor (71).

Observando más de cerca el proceso de acercamiento comercial de E.U. y México, bajo el proyecto del TLC, se pueden hacer ya algunas proyecciones de los resultados del mismo. Según información del presidente Bush al Congreso (72), las exportaciones de los E.U. hacia México se han duplicado entre 1986 y 1990, pasando de 12 mil 400 millones de dólares a 28 mil 400 millones, lo que equivale a casi el doble de la tasa de incremento de las exportaciones totales de E.U. durante el periodo considerado. Con el TLC, se piensa que las exportaciones reales estadounidenses se incrementarán en 10 mil millones de dólares adicionales anuales, en los próximos 10 años (a precios de 1990). Estas serían aproximadamente 28% más altas en el año 2000 debido al TLC. En cambio las exportaciones mexicanas se incrementarían en poco más de 3 mil millones de dólares, y serían 7% mayores en el año 2000.

Con estos datos México tendría un déficit crónico durante toda la década. Así, sólo por efecto del TLC, México podría acumular durante este periodo 70 mil millones de dólares en déficit comercial. Cifras que podrían ser rebasadas mucho antes, incluso de la puesta en acción del TLC, ya que el déficit de 1992 alcanzó los 20 mil millones de dólares y se calcula que para 1993, este podría crecer hasta llegar a los 28 mil millones de dólares.

México requerirá entonces para alcanzar algún punto de equilibrio aumentar sus exportaciones cercano al ritmo de sus importaciones provenientes de los E.U., y ello no parece viable, en el corto plazo, a menos que hubiese un gigantesco y rápido desplazamiento a México de empresas multinacionales exportadoras al mercado de E.U. u otros mercados. Debemos recordar por otra parte, que el mercado de importaciones de los E.U. tendrá en lo sucesivo una tendencia declinante, lo que haría que un aumento de las exportaciones mexicanas, se convirtieran en un declive de las exportaciones de otros socios comerciales de E.U. de la Cuenca del Pacífico o América Latina.

La generación de un gran déficit comercial en México, aunado al todavía importante pago anual del servicio de la deuda externa, por lo que resta de la década de los 90s, harían crucial la inversión extranjera, a fin de no secar la fuente de los recursos que un TLC con E.U. podría generar en los próximos años. Hasta 1992, se habían recibido en México inversiones por un valor cercano a los 24 mil millones de dólares, que era la meta que se había fijado el régimen del presidente Salinas que concluye en 1994. Según la revista Fortune México ha conquistado el primer lugar como destino de la inversión extranjera en América Latina y el quinto lugar a nivel mundial. Sin embargo, según el Banco de México, de las inversiones extranjeras realizadas en 1990, el 57% se destinó al aparato productivo, pero su magnitud disminuyó con respecto a 1989. El restante 43% se invierte en sectores especulativos y su monto creció en 101%. En 1987 la inversión extranjera directa contribuía con más del 14% a la formación de capital productivo, pero en 1990 lo hizo con menos del 6%. Para

1992, el 71.4% del capital externo captado fue inversión especulativa (73).

Algunos otros signos preocupantes de lo que podrá ocurrir con un TLC, se relaciona con el comportamiento de algunos sectores clave de la industria nacional. Por ejemplo, la industria automotriz redujo un 77.3% su superávit comercial externo en 1990, dado que su saldo fue de un poco más de 369 millones de dólares, mientras que en 1989 tuvo un superávit de mil 629 millones, debido al poco abastecimiento nacional de la industria de auto-partes y a la necesidad de aumentar sus importaciones. Lo mismo acontece en la industria de maquinaria y equipo, que aumentó su déficit de cerca de 4 mil 500 millones de dólares en 1989 a 7 mil 300 millones en 1990 (74). En el año de 1992 se declaró a la industria manufacturera en franca recesión, debido a factores como la apertura comercial, la desaceleración de la economía y el lento crecimiento del mercado interno, entre las causas principales (75).

Los sectores que están impulsando el TLC de la parte mexicana, son aquellos consorcios que durante toda la década de la crisis han podido reorientar sus ventas de productos a los mercados extranjeros especialmente al de E.U. Se trata, no obstante de un selecto grupo de empresas muy grande por su tamaño, sus ventas y su papel en la economía mexicana, que podrán obtener jugosas ventajas del TLC (76).

Pero el signo más ominoso no es solamente económico, es político también. Consiste en considerar al TLC como parte de una estrategia para encuadrar a la política exterior mexicana dentro

del nuevo esquema de bloques mundiales (77). En este sentido el TLC funcionaría más como un Tratado de Seguridad Nacional de los Estados Unidos, por el que la frontera sur se correría hasta Centroamérica y el Caribe y bajo el que cualquier asunto de orden económico extraño a los intereses de los E.U. y de este nuevo bloque pasaría por la consulta, revisión y aprobación del gobierno en Washington. Igual trato podrían recibir los asuntos de orden doméstico que alteraran o pusieran en peligro la marcha del TLC o los intereses de la seguridad nacional norteamericana (78).

PROCESOS DE INTEGRACION EN LA CUENCA DEL PACIFICO

Son dos movimientos fundamentales los que caracterizan los procesos de integración económica en la Cuenca del Pacífico. Por un lado, el cambio cada vez más dinámico en la agudización de los conflictos económicos entre los intereses de la economía japonesa y la de E.U., mientras que por otra parte, una mayor integración de las economías de la Cuenca del Pacífico, desde Japón y Corea en el norte, hasta las economías del Sudeste del Pacífico. Ambos procesos están ligados entre sí, y producen en el contexto norteamericano reflujos que van tomando forma en la defensa de intereses básicos a través de Tratados de Libre Comercio.

El viejo control de los Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico había sido fundamentalmente de carácter estratégico-militar. Hoy incluso con la política de retirada militar de bases en las Filipinas, con la petición de mayor ayuda al Japón para el sostenimiento de las fuerzas militares en territorio japonés (ya de 3 mil millones de dólares anuales, que corresponde al 50%), pero fundamentalmente con la conversión de China en socio comercial y el fin de la guerra fría, se ha terminado para los E.U. una de las más extraordinarias armas de negociación de su política exterior en el Pacífico.

Ya no está más en la agenda, la cuestión de la amenaza soviética, pero ello está dando lugar a una mayor agudización de los conflictos económicos, especialmente con Japón. El primer saldo de la guerra fría en el Pacífico consiste en un beneficio neto para Japón porque 1) desaparece la amenaza de la guerra nuclear entre los E.U. y la ex URSS, y 2) continúa el beneficio

económico del bajo presupuesto militar y el acceso al mercado de los Estados Unidos (79).

Un segundo saldo consiste en la transformación de la vieja integración política y económica del Pacífico, promovida por los Estados Unidos después de la posguerra, en un bloque económico y comercial que cuenta cada vez con mayores grados de integración-subordinación a los grandes intereses de la región, y en la que la hegemonía norteamericana es desplazada por la economía japonesa.

El comercio de Japón con la región del Pacífico, superó por vez primera en 1991, a su comercio con los Estados Unidos (este último se estimó en un valor de 140 mil millones de dólares). Las exportaciones dentro del bloque del este de Asia (excluyendo a China) se han incrementado en un 11.5% en 1990, con un valor total de 204 mil millones de dólares, mientras que las exportaciones a los Estados Unidos fueron de 174 mil millones de dólares (con una caída en ese año de 4.7%) (80). La región del Pacífico al ser más dinámica su crecimiento ha dado lugar a la expansión de los mercados locales. El papel de las reestructuraciones industriales y tecnológicas desde Japón hasta los países atrasados ha tenido como consecuencia la creación de nuevos mercados. Finalmente por la forma de operar de las empresas japonesas y en general del sector privado de la región, los lazos inter-industriales que entre ellos sostienen, hacen que gran parte de la nueva demanda generada por este desarrollo sea abastecida por las cadenas productoras de la región. Debemos recordar que actualmente la Cuenca del Pacífico tiene el mayor

porcentaje de comercio intra-regional de todos los bloques mundiales.

La tendencia durante la presente década será de un mayor dinamismo de los mercados del Pacífico, para los socios del Pacífico, especialmente para Japón. Ya en el capítulo anterior hemos mencionado la importancia del programa actual de los NIEs de la región para desarrollar sus mercados internos, en una especie de ajuste de sus modelos exportadores. Estos países por ejemplo, están ahora consumiendo más de la producción de sus industrias electrónicas y eléctricas que lo que exportan en estos renglones. En este sentido, al desarrollar su mercado interno, crean un colchón contra la crisis de los Estados Unidos y sus tendencias proteccionistas. Quizá el problema principal será ahora para los países que todavía tienen una gran dependencia del mercado de los Estados Unidos, como algunos de los NIEs (como Corea y China que está exportando agresivamente a E.U.), y los de reciente industrialización, como los del Sudeste asiático (como Malasia y Tailandia).

Los flujos de inversión directa también apuntan hacia un fortalecimiento de la región del Pacífico asiático. Japón está dejando de invertir en los Estados Unidos, de una tendencia negativa en los dos últimos años ha pasado prácticamente a desplomarse en 1991. Entre 1985 y 1990, Japón realizó inversiones en el mundo por un valor de 239 mil millones de dólares, de los cuales, 110 mil millones se realizaron en los Estados Unidos. En 1990, la inversión en este país fue de 26 mil millones de dólares, pero en 1991, esta cayó a sólo 2 mil millones de dólares. En cambio, los países atrasados del Pacífico asiático,

el poder para defenderlos exitosamente (54). En el renglón financiero, parece claro que un buen resultado del problema de la deuda mundial, tal como lo había planteado la administración del presidente Bush, pasaria por la cooperación decidida de los aliados que como Japón cuentan con los recursos de capital para apoyar tal política.

La crisis financiera de los Estados Unidos se ha visto reflejada, sobre todo en la devaluación del dólar frente al yen y las monedas europeas. En el caso del yen, la devaluación del dólar durante los años de 1985-1987, fue de un 100%. Ello produjo entre otros efectos, el aumento automático de las ganancias de las empresas japonesas, cuando se estimaban en yenes, y por lo tanto expandido los negocios domésticos, así como incrementar el poderío inversionista japonés en el mundo. En América Latina y en México, la defensa de las monedas nacionales para evitar su devaluación frente al dólar, se ha convertido en uno de los objetivos fundamentales de los programas económicos anticrisis, por los efectos nocivos que estas devaluaciones producen sobre las enormes deudas, fuga de capital, inflación, etc. Tenemos pues, a un dólar con una doble cara. Devaluado en las economías industrializadas, y foco de presiones monetarias en los países en desarrollo, especialmente América Latina (55).

Vinculado a la debilidad del dólar se encuentran los déficits fiscal y comercial de los Estados Unidos. Ello ha dado lugar también al debate sobre las políticas que Estados Unidos debería adoptar para enfrentar esos males. Desde el punto de vista japonés, en el que coinciden tanto los gobernantes como los círculos empresariales, el principal problema de los Estados

Unidos es su pérdida de vigor para ajustar y ordenar las finanzas. En el fondo, lo que critica Japón al gobierno de los Estados Unidos, es su falta de control y fuerza real para ejecutar cabalmente una política de saneamiento financiero. El déficit federal debe ser recortado drásticamente, los consumidores gastar menos y ahorrar más, y la industria debe alentar las inversiones en los sectores manufactureros de los Estados Unidos (56).

Pero había en Estados Unidos quienes pensaban de manera diferente, que la situación económica no constituía un problema de estas dimensiones. Se decía que los déficits y la cuantía de la deuda eran todavía pequeños en relación al tamaño de la economía norteamericana. El déficit del sector público sólo representaba el 3%, y la deuda sólo el 10%, ambos del PNB estadounidense. Además, -con cierto cinismo-, se decía que a diferencia de la deuda de Brasil o México, la deuda contraída en dólares por los Estados Unidos regresaba, por esa misma razón, al mercado norteamericano vía inversiones. Los pagos de intereses que hace Estados Unidos a todo el mundo no suben al bajar el valor del dólar, como en Brasil o México. El déficit generado por el pago de intereses en dólares no constituye una típica deuda externa, ya que estos pagos hechos en dólares, de alguna manera están ligados al mercado norteamericano (57). Este razonamiento era el corolario del pensamiento económico que había llevado a ensanchar el déficit federal, desde la administración del presidente Kennedy a principios de los 60s, consistente en fijar los gastos gubernamentales tomando en cuenta los ingresos

y Japón. Igualmente las empresas norteamericanas registraron ganancias por 52 mil 300 millones de dólares en los mercados mundiales, mientras que las compañías extranjeras en Estados Unidos obtuvieron ganancias por un valor de 10 mil 500 millones de dólares.

Por lo que respecta a ramas, la inversión extranjera en Estados Unidos tiene la propiedad del 10% de toda la industria manufacturera, el 20% de los bancos y el 46% de los bienes comerciales en Los Angeles. Por países, el principal inversionista en los Estados Unidos hasta el tercer tercio de la década de los 80s, era el capital inglés (con 74 mil 900 millones de dólares), luego el holandés (con 47 mil millones de dólares) y en tercer lugar el capital japonés (con 33 mil 400 millones de dólares). Sin embargo, la inversión japonesa creció mucho durante 1988, 1989 y 1990. En 1988, su inversión acumulada prácticamente fue duplicada, pues alcanzó los 71 mil 860 millones, y en 1988 y 1989, se dieron inversiones muy fuertes. Por ejemplo, en 1990 la inversión fue de 26 mil millones de dólares. Según el Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón (MITI), la inversión japonesa crecería a un promedio de 14% anual en los Estados Unidos desde el año 2000, en bienes raíces, tecnologías del futuro, en servicios y comercialización. Aunque como veremos más adelante, la inversión japonesa se ha desplomado prácticamente en los últimos años, como consecuencia de la crisis y la recesión de los Estados Unidos, que junto con el Tratado de Libre Comercio, podrían confirmar o alterar estas predicciones.

RELACIONES TECNOLOGICAS

Probablemente nada revela tanto la condición tecnológica de ambos países, que los productos que son materia de la negociación comercial que hacen los Estados Unidos al gobierno japonés, así como las industrias que todavía son consideradas prioritarias en Japón. Estados Unidos quiere conservar la producción de bienes de alta tecnología, y presiona a Japón para la apertura de su mercado en estos sectores, como en el caso de las telecomunicaciones y grandes computadoras, también presionan para obtener participación en el mercado de los productos primarios. Así Estados Unidos sigue conservando la hegemonía en la producción de la tecnología más sofisticada, junto a su tradicional y poderoso sector agropecuario.

Las relaciones tecnológicas entre ambos países se encuentran también matizadas por la colaboración y el conflicto. En la práctica muchas empresas americanas y japonesas realizan coinversiones en campos muy variados del desarrollo tecnológico (computación, robótica, automotriz, electrónica, etc), mientras que en el campo de la política tecnológica global, sectores gubernamentales de los Estados Unidos, tienen apreciaciones diversas sobre la naturaleza de las relaciones que deben tener ambos países en materia tecnológica.

Han sido los demócratas, quienes han criticado más a fondo las ventajas que Japón ha obtenido haciendo uso de la tecnología norteamericana en el pasado, y su poca disponibilidad para compartir los nuevos avances con los Estados Unidos. La crítica

abarca incluso a la orientación tecnológica de la inversión japonesa, destinada más a crear trabajos de poca calificación técnica en los Estados Unidos, dejando en el territorio japonés la producción de los bienes de mayor desarrollo tecnológico. En Estados Unidos se ha llegado a formular el concepto de "tecnonacionalismo", entendido éste como un nuevo esfuerzo para conservar los frutos de la tecnología americana en los Estados Unidos, y hacer más difícil para las naciones extranjeras, en particular los japoneses, sacar provecho de los avances de esta tecnología (60).

Tratar de evitar el enfoque estrecho y nacionalista, ha sido uno de los temas más recurrentes entre ambos países, en el campo del desarrollo tecnológico futuro. Las tareas más importantes para los Estados Unidos serán las de renovar los controles de calidad de las industrias manufactureras, así como volver a darles su peso significativo a los creadores, inventores y en general a los productos de nueva manufactura. En una palabra, según el senador John D. Rockefeller IV, rejuvenecer la ingeniería de los Estados Unidos, en lugar de seguir en manos de los abogados y los manipuladores financieros (61). Pero lo más importante será reorientar el apoyo del gobierno norteamericano a la promoción de la tecnología no militar, tal y como se ha hecho con el desarrollo de la tecnología orientada a la defensa y empujar al empresariado norteamericano a la modernización de sus sistemas de producción en masa, así como a la relación entre desarrollo de investigación básica y la producción de bienes para los mercados comerciales.

Es probablemente en este campo en donde los Estados Unidos tendrán que generar su propia reestructuración, entendida ésta como una profunda reorganización de las tareas y objetivos del gobierno, en el desarrollo industrial y tecnológico que la nueva situación mundial le crea. Para cada vez mayores sectores de la sociedad y política de los Estados Unidos, el más importante reto para su política exterior no provendrá más de los conflictos bélicos, sino de aquellos que está forjando la nueva revolución industrial y tecnológica, como el caso de Japón (62).

Para Japón, el viejo clima de subordinación de la política de los Estados Unidos está siendo trastocado, por su nuevo poder financiero y tecnológico. En opinión de sus líderes, la economía mundial está pasando por una de sus mayores transformaciones históricas, al terminar la era de la "Pax americana", y el comienzo de una nueva etapa caracterizada por la alianza japonesa-norteamericana, en la que deberá haber acuerdos fundamentales sobre los intereses de los dos países. Esta nueva alianza por otra parte, según el liderazgo japonés deberá convertirse en la fuerza económica matriz en la Cuenca del Pacífico y del mundo en general (63).

En primer lugar, gracias a una coyuntura favorable para el desarrollo de los negocios en la región, como producto de la política de contención del comunismo en Asia y el involucramiento militar de los Estados Unidos en Corea y Vietnam. Posteriormente en la década de los 70s y principios de los ochentas, al aumento de liquidez del gobierno de los Estados Unidos para enfrentar los periodos recesivos y mantener el crecimiento mundial, aún a costa de una erosión de sus propias finanzas a largo plazo. Esta política fue un detonante muy importante para el desarrollo de industrias en el pacífico que exportaron sus productos al creciente y dinámico mercado norteamericano.

Tratando de seguirle la pista a la conexión entre la producción industrial del pacífico y el mercado norteamericano hemos encontrado la siguiente información. En el año de 1982 las empresas filiales de corporaciones de los E.U. en Asia, exportaban el 60% de toda su producción: de este porcentaje, el 41% iba al mercado de los Estados Unidos, y el 19% restante a terceros países. Con datos de 1988, vemos que esta tendencia se acentuó, ya que el 65% de todas las ventas totales de las compañías estadounidenses en Asia, eran exportadas al mercado de los E.U., mientras que sus filiales en América Latina sólo exportaban a dicho mercado el 12% y el 19% en los años mencionados (64). En todo este periodo las empresas filiales de Estados Unidos en el exterior han contribuido a la apertura del mercado de ese país. Sobre todo, porque con sus exportaciones a los Estados Unidos, funcionaron como punta de lanza de la industrialización del Pacífico. Cuando realizaron las inversiones

en plantas ensambladoras en el Pacifico, muchos componentes fueron al principio importados de los Estados Unidos, pero más tarde las empresas locales abastecieron a estas "maquiladoras" con los componentes requeridos, con consentimiento de las empresas de los Estados Unidos, ya que se ahorraban el costo del transporte y podían vender más barato el producto en el mercado de los Estados Unidos (65). Incluso en la actualidad las multinacionales de Estados Unidos productoras de bienes de alta tecnología operando en Asia, exportan la mayor parte de su producción a sus empresas matrices y estas por lo tanto pasan a convertirse en meras distribuidoras.

Las filiales japonesas en cambio han disfrutado más de los mercados locales en donde realizan sus inversiones. Para el año de 1982, en contraste con las firmas norteamericanas, sólo exportaban el 30% y un 9% de éste era vendido en el mercado japonés. El fenómeno de la globalización en el caso de Japón es un proceso que se ha empezado a desarrollar. Para las empresas japonesas la estrategia consistía en asentarse firmemente en mercados domésticos para obtener dividendos en el largo plazo. Pero ya en tendencias recientes, y sobre todo debido al ajuste industrial-tecnológico de Japón de la última década, cada vez usan más a los países como plataformas exportadoras así como han abierto gradualmente sus importaciones para los productos manufacturados provenientes de los países en desarrollo. De todas estas importaciones, el 28.6% provinieron de los países del Este y Sudeste de Asia, como ya se ha indicado.

En esta triangulación comercial, la economía de los Estados

Unidos ha sido la perdedora, y en este proceso Japón y las economías de reciente industrialización de Asia (NIEs), han tomado ventajas de la coyuntura que significó la apertura del mercado norteamericano. Los Estados Unidos han acumulado un déficit en los últimos cuatro años con estos países del orden de los 320 mil millones de dólares. Pero Japón es el país con mayores beneficios, ya que es el único que tiene superávite con todos los demás.

Lo más importante de todo este nuevo proceso industrial, consiste en el hecho de la supremacía tecnológica de Japón, ya que suministra a todas las demás economías del pacífico asiático de los bienes de capital y maquinaria para procesar productos de exportación, a cambio de importaciones de manufacturas tradicionales y productos primarios de las economías más atrasadas de la región. Regresar a un papel estelar implicaría para los Estados Unidos tener que competir en precio y calidad con las industrias de alta tecnología de las empresas japonesas en la región del pacífico. Es probable que aún las propias filiales norteamericanas en Asia, que producen principalmente artículos eléctricos y electrónicos, químicos y equipo de transporte están pasando a depender de los suministros de bienes básicos del Japón.

Este retroceso económico de los Estados Unidos es palpable si uno analiza otros aspectos. Por ejemplo, es de llamar la atención que la famosa apertura del mercado chino, promovida por el gobierno de Nixon a principios de la década de los 70s, ha favorecido las inversiones y el comercio de Japón, y Hong Kong principalmente. Para datos de 1987, el comercio total de China

región y el mundo para el siglo XXI.

La forma en la que la economía de los Estados Unidos se ligó a las economías del pacífico, pero especialmente el provecho que economías como la japonesa tomó de la coyuntura propiciada por el despliegue de los mercados que el anticomunismo norteamericano creó en la región del pacífico, y más tarde por el desarrollo para las exportaciones que significó el mercado norteamericano, han sido factores clave en la formación del poderío del pacífico. Los Estados Unidos juegan un papel de la mayor importancia para las economías de la Cuenca del Pacífico, su capacidad de arrastre es mucho mayor que el que tiene ahora en América Latina. El problema es que en esta simbiosis, la economía de los Estados Unidos está pasando a jugar un rol cada vez de mayor subordinación, ello por lo menos es patente en sus relaciones con el sector financiero y también con algunos sectores industriales japoneses.

Hemos visto, por lo menos en los últimos veinte años, una gran cantidad de acciones de los Estados Unidos para promover la apertura del mercado japonés, relativamente infructuosas. Por otro lado, el gradual retroceso de su participación en regiones como la del ASEAN, así como en países clave como China. Los déficits comerciales con la zona prácticamente se convirtieron en endémicos, lo que aunado a la caída de sus exportaciones al mercado latinoamericano en la década de los 80s, han creado una situación que fue catalogada como de "seguridad nacional" para los Estados Unidos bajo la administración del presidente Bush, es decir, impedir la tendencia al retroceso buscando nuevas

la hegemonía, pero con un sistema económico inadecuado para el futuro orden económico internacional. Un país dividido por el Congreso, donde el aura de la hegemonía aún perdura, que contrasta con las necesidades que los gobernadores de los Estados tienen que enfrentar ya en la época de la posthegemonía. Una nación dividida por la coexistencia en algunos centros urbanos, de poblaciones del primer y tercer mundo (67).

La declinación de los Estados Unidos tiene sin embargo sus particularidades, y no afecta por igual a los diversos sectores de la sociedad. Han sido las grandes corporaciones especialmente las que se han visto favorecidas, por el clima de la globalización económica. El propio mercado americano ha dejado de ser atractivo para sus inversiones y ganancias. Esta parece ser la contradicción mayor que acompaña a la declinación de los Estados Unidos.

El desarrollo del comercio de las corporaciones americanas a través de sus filiales en el exterior, son casi tres veces mayor que todas las exportaciones de los Estados Unidos. En 1985, las filiales vendieron en todo el mundo mercancías por un valor de 704 mil millones de dólares, mientras que el total de las exportaciones de los Estados Unidos fueron de 216 mil millones de dólares. El papel del Estado, que subsidia los costos de la declinación al interior de la economía norteamericana, y las altas ganancias de las compañías americanas en el exterior, definen la naturaleza dual de crisis/estancamiento del Estado y la economía nacional, y la prosperidad/credimiento de las corporaciones que se desempeñan en el exterior (68).

El reemplazo de Reagan por Bush, significó también un cambio

en la orientación de la política norteamericana. El nuevo enfoque priorizaba el ingreso enérgico a nuevos mercados: confrontar a Japón, tener una mayor conciencia del potencial económico de los principales países de América Latina, profundizar las relaciones con México, abandonar a la Contra en Nicaragua, etc. Se trató de la transición de una política imperial que dejaría de tener su sustrato en las cuestiones ideológico-militares en regiones marginales, a una basada en intereses económicos en mercados estratégicos. Las confrontaciones del futuro tendrían lugar en los mercados y ya no en las selvas del tercer mundo. En este contexto, Japón sería el objetivo principal. México y Canadá desplazarán a América Central como actores claves en el nuevo diseño estratégico. Estos y otros cambios, para Medio Oriente y Europa conforman el espectro de lo que podrá ser la futura política exterior de los Estados Unidos. La contradicción principal fue que en la práctica la vieja política exterior basada en el uso militar continuó siendo su elemento fundamental.

Pero el clima de confrontación con Japón en el pacífico y con Europa, pasa por las dificultades propias de una situación en la que los Estados Unidos, como hemos visto, dependen a la vez de estos países. La política de sanciones comerciales contra Japón, que llena ya todo un expediente histórico, finalmente se ha enfrentado a la realidad de que existen intereses que se han desarrollado como producto del clima de comercio, inversiones, etc. entre Japón y Estados Unidos. Para citar alguna información al respecto, podríamos decir que prácticamente en todos los campos industriales, existen proyectos conjuntos entre las

grandes corporaciones japonesas y las norteamericanas; computación, electrónica, automotriz, robótica, etc. James Petras ha llamado "revisionistas", al grupo que promueve una política de represalias comerciales contra Japón, haciendo caso omiso de la realidad de los intereses japoneses en la economía de los Estados Unidos, es decir, el desarrollo de una clase dual manufacturera-compradora, que produce y vende, que compite y es dependiente, y que con sanciones contra Japón vería expuestos sus intereses.

Probablemente es esto lo que explique la retórica comercial muy poco efectiva en realidad, de los Estados Unidos contra Japón en la última década. Lo que sí resulta interesante destacar es el hecho de que esta incapacidad para enfrentar el deterioro comercial y económico en general, frente a los grandes rivales está siendo el terreno fértil para buscar nuevas salidas a la pérdida hegemónica. Dar un rodeo, buscar nuevas estrategias y aliados para la obtención de porciones de mercado en el nuevo campo de batalla.

LA NUEVA POLITICA COMERCIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS

El mantenimiento del déficit comercial en la década de los 80s ha estado acompañado por la creciente fuerza política de aquellos que pregonan el proteccionismo en los Estados Unidos, para defender a las industrias débiles o bien para desarrollar aquellas industrias vitales para el futuro del país. La crítica del Congreso sobre el manejo del presidente en la crisis comercial, ha colocado al ejecutivo en el camino para buscar una política sobre los desequilibrios comerciales y su solución. Esta respuesta en los 80s ha sido en sí misma más proteccionista y

antagónica hacia los socios comerciales de E.U., que en previas décadas (69).

Un factor importante ha sido los cambios en los flujos del comercio mundial por la explosión de la deuda. Con la crisis de la deuda del tercer mundo, el comercio de los Estados Unidos empeoró. Mercados importantes para las exportaciones de los Estados Unidos desaparecieron, y muchos países deudores se convirtieron en competidores en los mercados mundiales. Desde esta perspectiva, el manejo de la deuda de América Latina, ha resultado un bumerang histórico para la declinación económica de los Estados Unidos, y esté probablemente unida a la recesión actual de la economía norteamericana. Pero el problema más importante, es que la década pasada convirtió a Estados Unidos en un mercado de importación que pasó de un poco más de 250 mil millones de dólares en 1980 a 500 mil millones en 1990, es decir, que las importaciones tuvieron un crecimiento promedio anual del 10%.

A pesar de algunos signos positivos en la balanza comercial de los Estados Unidos a partir de 1987, las proyecciones para un mejoramiento sostenido del déficit parecen difíciles en la década de los 90s. Si además a ello se agrega que la balanza en cuenta corriente se mueve en dirección negativa otra vez, debido a que los Estados Unidos son ahora el mayor deudor del mundo- con una deuda de 533 mil millones de dólares en 1988-, y tiene que hacer pagos correspondientes al servicio de esa deuda. Así, buscar el equilibrio de la cuenta corriente, requerirá de grandes excedentes comerciales en el futuro cercano.

El problema deficitario de la cuenta corriente, hará que Estados Unidos, se comporte como cualquier país latinoamericano en la actualidad, es decir necesitará del capital extranjero, o bien de un rápido crecimiento de las exportaciones para financiar sus importaciones. El flujo de capital extranjero dirigido a crear capacidad exportadora o bien para sustituir importaciones. Aquí de nueva cuenta, entra la contradicción con sus rivales económicos: antagonismo y necesidad del capital extranjero. La otra posibilidad, sería el crecimiento de los mercados del tercer mundo, para reducir el déficit. Además el problema del déficit ha llevado a los E.U. a adoptar en los últimos años, una política proteccionista y bilateralista en cuestiones comerciales.

La nueva ola proteccionista en E.U., que se inició con decisiones sobre comercio tomadas por el presidente Reagan en 1985, se vio reforzada en los últimos años debido a los fracasos por reducir los déficits comerciales. La política del libre comercio postulada para todos los países miembros del GATT realmente se ha convertido en un instrumento que han utilizado algunas regiones, especialmente los países de la Cuenca del Pacífico, para penetrar el mercado norteamericano. En especial, E.U., ha lanzado ataques constantes a Japón por su alto grado de proteccionismo.

Esta incapacidad real de la industria manufacturera tradicional norteamericana, para competir con los productos de las economías de reciente industrialización del pacífico, junto con la necesidad de oportunidades para los sectores de alta

la Cuenca del Pacífico y del ASEAN, planes que fueron igualmente deshechados. Se consideraba, por ejemplo que tratados de libre comercio con Corea y Taiwan, serían también en ventaja de estos países que en el de los E.U (70).

Todos estos intentos, especialmente en la Cuenca del Pacífico, confirmaron la tesis de que la amenaza a la seguridad nacional no provendría más de los enemigos ideológicos, sino de la pérdida de la hegemonía económica en regiones, como la Cuenca del Pacífico, en donde Japón sería el país más beneficiado. Además la década de la crisis en América Latina, había restringido el poder económico de la región y de los E.U. vis a vis la Cuenca del Pacífico. La Iniciativa de las Américas, y como un primer paso México, que dejaría de ser un vecino distante para convertirse en un vecino estratégico, fue a los ojos de los políticos de Washington, el desplazamiento natural hacia la búsqueda de una política para resarcirse de la derrota comercial de los ochenta. En el caso de México, la deuda y la crisis económica, también fueron elementos para transitar del viejo nacionalismo de carácter proteccionista a una posición de alianza económica con los Estados Unidos.

Este retroceso económico de los E.U., en algunas regiones del mundo, está modificando la percepción de la lucha por la supremacía mundial, cada vez más volcada a recuperar el control de los grandes flujos económicos en regiones claves para la hegemonía norteamericana. Quizá las dos consideraciones estratégicas en esta nueva política hacia América Latina, y hacia México en esta etapa, serían: primero evitar que países como México, se conviertan en el largo plazo parte del engranaje económico japonés, como un primer eslabón de una paulatina

México requerirá entonces para alcanzar algún punto de equilibrio aumentar sus exportaciones cercano al ritmo de sus importaciones provenientes de los E.U., y ello no parece viable, en el corto plazo, a menos que hubiese un gigantesco y rápido desplazamiento a México de empresas multinacionales exportadoras al mercado de E.U. u otros mercados. Debemos recordar por otra parte, que el mercado de importaciones de los E.U. tendrá en lo sucesivo una tendencia declinante, lo que haría que un aumento de las exportaciones mexicanas, se convirtieran en un declive de las exportaciones de otros socios comerciales de E.U. de la Cuenca del Pacífico o América Latina.

La generación de un gran déficit comercial en México, aunado al todavía importante pago anual del servicio de la deuda externa, por lo que resta de la década de los 90s, harían crucial la inversión extranjera, a fin de no secar la fuente de los recursos que un TLC con E.U. podría generar en los próximos años. Hasta 1992, se habían recibido en México inversiones por un valor cercano a los 24 mil millones de dólares, que era la meta que se había fijado el régimen del presidente Salinas que concluye en 1994. Según la revista Fortune México ha conquistado el primer lugar como destino de la inversión extranjera en América Latina y el quinto lugar a nivel mundial. Sin embargo, según el Banco de México, de las inversiones extranjeras realizadas en 1990, el 57% se destinó al aparato productivo, pero su magnitud disminuyó con respecto a 1989. El restante 43% se invierte en sectores especulativos y su monto creció en 101%. En 1987 la inversión extranjera directa contribuía con más del 14% a la formación de capital productivo, pero en 1990 lo hizo con menos del 6%. Para

PROCESOS DE INTEGRACION EN LA CUENCA DEL PACIFICO

Son dos movimientos fundamentales los que caracterizan los procesos de integración económica en la Cuenca del Pacífico. Por un lado, el cambio cada vez más dinámico en la agudización de los conflictos económicos entre los intereses de la economía japonesa y la de E.U., mientras que por otra parte, una mayor integración de las economías de la Cuenca del Pacífico, desde Japón y Corea en el norte, hasta las economías del Sudeste del Pacífico. Ambos procesos están ligados entre sí, y producen en el contexto norteamericano reflujos que van tomando forma en la defensa de intereses básicos a través de Tratados de Libre Comercio.

El viejo control de los Estados Unidos en la Cuenca del Pacífico había sido fundamentalmente de carácter estratégico-militar. Hoy incluso con la política de retirada militar de bases en las Filipinas, con la petición de mayor ayuda al Japón para el sostenimiento de las fuerzas militares en territorio japonés (ya de 3 mil millones de dólares anuales, que corresponde al 50%), pero fundamentalmente con la conversión de China en socio comercial y el fin de la guerra fría, se ha terminado para los E.U. una de las más extraordinarias armas de negociación de su política exterior en el Pacífico.

Ya no está más en la agenda, la cuestión de la amenaza soviética, pero ello está dando lugar a una mayor agudización de los conflictos económicos, especialmente con Japón. El primer saldo de la guerra fría en el Pacífico consiste en un beneficio neto para Japón porque 1) desaparece la amenaza de la guerra nuclear entre los E.U. y la ex URSS, y 2) continúa el beneficio

económico del bajo presupuesto militar y el acceso al mercado de los Estados Unidos (79).

Un segundo saldo consiste en la transformación de la vieja integración política y económica del Pacífico, promovida por los Estados Unidos después de la posguerra, en un bloque económico y comercial que cuenta cada vez con mayores grados de integración-subordinación a los grandes intereses de la región, y en la que la hegemonía norteamericana es desplazada por la economía japonesa.

El comercio de Japón con la región del Pacífico, superó por vez primera en 1991, a su comercio con los Estados Unidos (este último se estimó en un valor de 140 mil millones de dólares). Las exportaciones dentro del bloque del este de Asia (excluyendo a China) se han incrementado en un 11.5% en 1990, con un valor total de 204 mil millones de dólares, mientras que las exportaciones a los Estados Unidos fueron de 174 mil millones de dólares (con una caída en ese año de 4.7%) (80). La región del Pacífico al ser más dinámica su crecimiento ha dado lugar a la expansión de los mercados locales. El papel de las reestructuraciones industriales y tecnológicas desde Japón hasta los países atrasados ha tenido como consecuencia la creación de nuevos mercados. Finalmente por la forma de operar de las empresas japonesas y en general del sector privado de la región, los lazos inter-industriales que entre ellos sostienen, hacen que gran parte de la nueva demanda generada por este desarrollo sea abastecida por las cadenas productoras de la región. Debemos recordar que actualmente la Cuenca del Pacífico tiene el mayor

porcentaje de comercio intra-regional de todos los bloques mundiales.

La tendencia durante la presente década será de un mayor dinamismo de los mercados del Pacífico, para los socios del Pacífico, especialmente para Japón. Ya en el capítulo anterior hemos mencionado la importancia del programa actual de los NIEs de la región para desarrollar sus mercados internos, en una especie de ajuste de sus modelos exportadores. Estos países por ejemplo, están ahora consumiendo más de la producción de sus industrias electrónicas y eléctricas que lo que exportan en estos renglones. En este sentido, al desarrollar su mercado interno, crean un colchón contra la crisis de los Estados Unidos y sus tendencias proteccionistas. Quizá el problema principal será ahora para los países que todavía tienen una gran dependencia del mercado de los Estados Unidos, como algunos de los NIEs (como Corea y China que está exportando agresivamente a E.U.), y los de reciente industrialización, como los del Sudeste asiático (como Malasia y Tailandia).

Los flujos de inversión directa también apuntan hacia un fortalecimiento de la región del Pacífico asiático. Japón está dejando de invertir en los Estados Unidos, de una tendencia negativa en los dos últimos años ha pasado prácticamente a desplomarse en 1991. Entre 1985 y 1990, Japón realizó inversiones en el mundo por un valor de 239 mil millones de dólares, de los cuales, 110 mil millones se realizaron en los Estados Unidos. En 1990, la inversión en este país fue de 26 mil millones de dólares, pero en 1991, esta cayó a sólo 2 mil millones de dólares. En cambio, los países atrasados del Pacífico asiático,

están siendo depositarios de inversión tanto de Japón como de los países avanzados, como Corea, Taiwan y Hong Kong. Por ejemplo, la inversión extranjera en Tailandia, creció entre 1986 y 1990, a una tasa anual de 122.2%. En el caso de Malasia, a una tasa de 106.8% anual; en Indonesia a una tasa de 80.4% y en las Filipinas a un 87.2% anual (81).

Japón ha invertido en estos 4 países entre 1987 y 1990 una cantidad de más de 15 mil millones de dólares. En ese mismo periodo los NIEs asiáticos invirtieron una suma calculada en 10 mil 500 millones de dólares. Las compañías norteamericanas sólo hicieron inversión en estos países por un valor de 2 mil 450 millones de dólares. Esta inversión de las compañías de los Estados Unidos fue mayor que la realizada en América Latina, y tuvo como objetivo principal competir en los mercados locales del Pacífico contra las empresas japonesas (82). Sin embargo, desde 1990, se considera agotado un ciclo de inversión extranjera en estos países. Hace 20 años, de toda la inversión extranjera en la región del sudeste asiático, el 12% provenía de Japón, el 20% de Europa, y más del 50% provenía de los Estados Unidos. En 1990, los Estados Unidos tienen una inversión que corresponde al 20% del total, Europa tiene sólo el 5%, mientras que el porcentaje de Japón creció a cerca del 40% del total invertido en la región (83).

La importancia de la región del Pacífico para el Japón, y el languidecimiento del mercado americano, prácticamente habían sido previstos por la burocracia japonesa desde fines de los 70s. Como resultado de las recesiones económicas de aquella década, Japón

están siendo depositarios de inversión tanto de Japón como de los países avanzados, como Corea, Taiwan y Hong Kong. Por ejemplo, la inversión extranjera en Tailandia, creció entre 1986 y 1990, a una tasa anual de 122.2%. En el caso de Malasia, a una tasa de 106.8% anual; en Indonesia a una tasa de 80.4% y en las Filipinas a un 87.2% anual (81).

Japón ha invertido en estos 4 países entre 1987 y 1990 una cantidad de más de 15 mil millones de dólares. En ese mismo periodo los NIEs asiáticos invirtieron una suma calculada en 10 mil 500 millones de dólares. Las compañías norteamericanas sólo hicieron inversión en estos países por un valor de 2 mil 450 millones de dólares. Esta inversión de las compañías de los Estados Unidos fue mayor que la realizada en América Latina, y tuvo como objetivo principal competir en los mercados locales del Pacífico contra las empresas japonesas (82). Sin embargo, desde 1990, se considera agotado un ciclo de inversión extranjera en estos países. Hace 20 años, de toda la inversión extranjera en la región del sudeste asiático, el 12% provenía de Japón, el 20% de Europa, y más del 50% provenía de los Estados Unidos. En 1990, los Estados Unidos tienen una inversión que corresponde al 20% del total, Europa tiene sólo el 5%, mientras que el porcentaje de Japón creció a cerca del 40% del total invertido en la región (83).

La importancia de la región del Pacífico para el Japón, y el languidecimiento del mercado americano, prácticamente habían sido previstos por la burocracia japonesa desde fines de los 70s. Como resultado de las recesiones económicas de aquella década, Japón

se embarcó en una nueva política de ajustes en dos frentes. La primera y más importante consistió en un ajuste industrial para desarrollar nuevas empresas modernizando su aparato tecnológico, y promover la estrategia de la Cuenca del Pacífico, como un factor para ampliar su posición en los mercados mundiales. Además, muy importante fue el aprovechamiento del boom monetario de la época de Reagan, que se tradujo en los años de los grandes excedentes comerciales.

Otro de los aspectos importantes en la relación Japón-Estados Unidos, que ha estado cambiando, consiste en la transición de la importancia del mercado japonés en la estrategia comercial de los Estados Unidos y en el tipo de soluciones que se han venido formulando como alternativas a la ineficacia de la política de apertura del mercado japonés.

Las contradicciones comerciales tienen ya un largo periodo de gestación desde los años 60s. Durante la primera fase se trató de imponer restricciones a las exportaciones japonesas de sectores claves. El caso más importante ha sido la limitación a las exportaciones de autos japoneses, estableciéndose un límite de 2 millones de unidades al año. En los últimos años y en especial, provocado por la insuficiencia de la política de devaluación del dólar, que tendería a aumentar las exportaciones de E.U., el gobierno de este país ha venido exigiendo una mayor apertura del mercado japonés para los productos americanos. Las áreas que se han considerado de mayor importancia para los E.U., son los semiconductores, automotriz, satélites y supercomputadoras. Para el gobierno de los Estados Unidos, Japón no corresponde al "libre comercio" que se aplica en el mercado de

los Estados Unidos. Para Japón se trata de productos y sectores que en muchos casos no cumplen con la calidad requerida, o para los que no hay demanda. Parece un diálogo de sordos, aunque se trata en el fondo de una aguda lucha de intereses, que están antagonizando cada vez más ahora ya como resultado de la recesión económica de los Estados Unidos y de otras regiones del mundo.

Japón tiene concentradas sus exportaciones mundiales en nueve productos que generan más de un tercio del total de las exportaciones de los países avanzados. Estos nueve productos representan a su vez el 37% del total de sus exportaciones. Se trata de bienes intensivos de capital y de alta tecnología, en los que además tiene muy bajo porcentaje de importaciones y en los que las empresas de Estados Unidos son altamente exportadoras en los mercados mundiales (84).

Esta lucha económica, ha provocado dos efectos. Por una parte, la inversión japonesa se incrementó en los Estados Unidos, para defender su mercado produciendo directamente en él. En 1988, la inversión japonesa en los E.U., alcanzó el 48% del total de su inversión en el sector manufacturero mundial. El segundo efecto fue el traslado de instalaciones a otras regiones del mundo, especialmente en el Pacífico, como hemos visto, para exportar desde ahí a terceros países y en especial a los Estados Unidos. Japón ha exhibido hasta ahora una mayor flexibilidad para adaptarse a las condiciones que ha determinado la demanda y el mercado de los E.U. En los 90s entraremos a una nueva fase de lucha económica, caracterizada ahora por el TLC en norteamérica, a la que habrá que esperar el tipo de respuesta de la región del

Pacífico, con enormes intereses en el mercado de E.U. De ello, nos ocuparemos en la parte final de este capítulo.

Ni libre acceso al mercado japonés, ni cerrazón total del mismo. Como ya se señaló, la lucha económica, en el nivel institucional ha derivado en lo que se conoce como "comercio administrado" (*managed trade*), en la que se han ido acordando cuotas a la importación de productos americanos en el mercado japonés. Cabe aclarar que Japón siempre ha utilizado el concepto de "comercio administrado" para el control de su balanza comercial, especialmente durante los años 50s y 60s.

En el año de 1986, se estableció un acuerdo entre ambos países para aumentar del 8% al 20% la participación de los Estados Unidos en el mercado japonés de los semiconductores. Este acuerdo se renovó en 1991, creando una base institucional para el futuro desarrollo de las relaciones entre estos países en cuanto a este sector específico.

Durante el viaje del presidente Bush a Japón a principios de enero de 1992, uno de los principales acuerdos que se desprenden del "Plan de acción" firmado entre los dos países destaca el del sector automotriz. Japón prometió aumentar sus compras de autopartes americanas, hasta un valor de 19 mil millones de dólares para el año de 1995, que representa el doble de lo importado en el año de 1990. En negociaciones previas, E.U., había exigido la apertura del mercado hasta un valor de 27 mil millones de dólares, mientras que Japón había establecido un tope de 17 mil millones. Pero lo más importante del acuerdo, es que las importaciones de autopartes provendrán de la producción de las 5 empresas japonesas de autos más grandes que operan en los

Estados Unidos (Toyota, Nissan, Honda, Mitsubishi y Mazda). Además, se venderían 20 mil autos de marcas americanas en el mercado japonés, utilizando como intermediarios a las empresas japonesas para ejecutar estas ventas en ese mercado.

Cabe anotar que el acuerdo fue catalogado por las 3 grandes empresas automotrices de los E.U., como un fiasco para sus intereses, sobre todo, luego de la crisis que la industria sufrió en el año de 1991, que se considera el peor año del sector desde 1963. Las compañías americanas reportaron una declinación del 13.2% en ventas, mientras que las japonesas registraron una caída del 5%. Se dieron además, en la reunión de Tokio, propuestas específicas también para incrementar la participación de los E.U., en áreas como papel, vidrio, construcción, compras de computadoras adquiridas por el gobierno y asistencia legal.

Parece que entonces tenemos varias corrientes en el comercio de la región. Por un lado una tendencia muy fuerte a la apertura de sectores y la liberalización de los mercados, que es básicamente la propuesta de los Estados Unidos para norteamérica y América Latina. Por otro lado, tenemos una larga fricción de intereses entre las dos economías más avanzadas, que da como resultado la negociación y la "administración" de cuotas para sectores claves. Aunque ya bajo la administración del presidente Clinton, los Estados Unidos podrían dirigirse a una política comercial "orientada a los resultados", después de 20 años de fracasos para buscar un balance comercial forzado con Japón (85). Finalmente, una corriente en el Pacífico asiático de integración económica, fundada en la división del trabajo por sectores y

ramas, en la que el costo y en general, la racionalidad económica constituyen su fundamento.

EL MODELO DE INTEGRACION EN EL PACIFICO.

Este apartado podría llamarse también el sistema KEIRETSU de integración (86). Se trata de un modelo de integración cuya racionalidad descansa básicamente en el desarrollo y la estrategia de las empresas japonesas en los mercados mundiales. Se trata de la operación en las redes mundiales del comercio, la inversión y la producción, del modelo empresarial japonés en el que se fundamentó el desarrollo económico de Japón desde la posguerra (87).

Como hemos visto, Japón aumentó su inversión en el área del Pacífico y en los Estados Unidos durante la década de los 80s. Esta inversión estuvo dirigida hacia sectores en los que había conflicto con los Estados Unidos, principalmente en sectores de manufactura, como electrónica y automotriz. En el área del Pacífico asiático, la inversión ha ido predominantemente a los sectores de maquinaria eléctrica en los NIEs de la zona, aunque recientemente la inversión de este sector se ha desplazado a los países del Sudeste asiático (Malasia, Filipinas y Tailandia).

La estrategia de las empresas japonesas la podríamos considerar diversificada, es decir de no adoptar un mismo patrón en todas las regiones o subregiones, y de flexible en el tiempo, es decir de realizar cambios en las regiones, de acuerdo con las circunstancias comerciales mundiales y especialmente con los cambios originados en la propia Cuenca del Pacífico (88).

No todos los países y/o regiones son plataformas exportadoras de las empresas japonesas. América Latina, Europa y en ciertos periodos regiones de Asia, han sido predominantemente mercados para la producción y consumo de productos japoneses. Algunas regiones, han pasado de un caracter exportador a uno en el que el mercado local se convierte en principal. Es el caso de los NIEs asiáticos (principalmente Corea y Taiwan), quienes actualmente son mercados importantes para la producción y venta de las empresas japonesas. En cambio, los países atrasados de la zona, como Malasia y Tailandia, son actualmente plataformas exportadoras de las empresas japonesas.

Otro rasgo muy importante, es que las empresas japonesas filiales establecidas en el extranjero importan más artículos producidos en la economía japonesa, que los que exportan de regreso a Japón. Se trata, pues, de verdaderos agentes que dinamizan en el mundo los excedentes comerciales de Japón. Igualmente, no en todas las regiones se comportan del mismo modo. En el caso de los Estados Unidos, las filiales japonesas han contribuido fuertemente al deterioro comercial de E.U., al tener una tasa incrementada de importaciones provenientes de sus empresas establecidas en Japón. En Europa, mantuvieron una tasa constante. En América Latina, hubo cambio al aumentar al fin de la década la exportación, sobre la importación de bienes de las empresas japonesas. Con los NIEs y los países del ASEAN, los papeles se invirtieron, en los primeros pasaron a importar más, y en los segundos a exportar más a Japón, que lo que importaban.

Otra característica importante consiste en el aumento del

abastecimiento local en sectores de bajo valor agregado, como alimentos, tabaco, madera, papel, química, etc, no así en los de alta tecnología, que quedan reservados para la producción en Japón (89).

Finalmente, la inversión de las empresas no necesariamente tiene que ver directamente con el salario bajo, para incrementar la ganancia. En el caso de su inversión en los Estados Unidos, la inversión fue provocada por la fricción comercial, y por el aumento del valor del yen con respecto al dólar, pero fundamentalmente para proteger su mercado. Sin embargo, en el caso reciente de los países del ASEAN, la inversión tenía el atractivo del salario bajo para desarrollar las industrias que antes habían sido desarrolladas en Corea y Taiwan, y cuyos costos se elevaron durante la década pasada.

Las empresas americanas en cambio no cuentan con un sistema KEIRETSU. Las filiales americanas en Japón están orientadas fundamentalmente al mercado japonés, ahí realizan el 90% de sus ventas. Exportan a los Estados Unidos 50% más de lo que importan comprando a otras empresas en ese mercado, es decir, también contribuyen al déficit de los E.U. Algo similar acontece con las filiales americanas en Europa, en donde además de tener un ciclo de inversión viejo, se encuentran poco ligadas a las empresas matrices en los E.U. (90). Vale la pena destacar el hecho de que gran parte de los préstamos a América Latina en la década de los 70s, no tenían vinculación directa con el sistema empresarial norteamericano, de la misma manera en la que por ejemplo son canalizados los préstamos por organismos japoneses.

Las empresas de E.U., habían hecho inversiones importantes en

el área del Pacífico asiático, especialmente en el sector eléctrico. En este sector por ejemplo, ya desde 1977 exportaban el 70% de su producción al mercado de los Estados Unidos. Entre 1982 y 1988, continuaron exportando más a los Estados Unidos que lo que importaban de ahí.

En el caso de México, el patrón parece ser diferente. Con datos para la industria maquiladora, cuya producción está destinada fundamentalmente al mercado de los Estados Unidos, de un valor estimado de compras de componentes de 10 mil millones de dólares, dos terceras partes provienen de Estados Unidos. Es probable que la caída de la inversión de los Estados Unidos en el Pacífico y su aumento en México, sea explicado en razón del salario bajo mexicano, pero también por la posibilidad de integrar sectores en peligro frente a la competencia del Pacífico, como el electrónico y automotriz (91).

LOS RETOS Y DESAFÍOS DE LA RECONVERSIÓN DE E. U.

Un signo positivo en la economía de los Estados Unidos ha consistido en su relativa recuperación comercial de los últimos años. Sus exportaciones han crecido a un ritmo del 9% anual. En volumen, la exportación de bienes ha aumentado entre 1990 y 1991 de 400 a 450 mil millones de dólares, y de servicios de 120 a 150 mil millones aproximadamente. Pero ahora sus principales mercados son los países en desarrollo en el tercer mundo. En el Pacífico, ha podido reducir los déficits con Corea y Taiwan. En América Latina, ha podido transformar el ligero excedente mexicano, en un

gran superávit a favor de los Estados Unidos de cerca de 8 mil millones de dólares, aún antes de la firma del TLC. Las exportaciones a los países en desarrollo crecieron a una tasa de 14%, mientras que las exportaciones a Japón y Europa lo hicieron a un 4%. (92).

Los Estados Unidos tienen ahora uno de los costos de producción más bajos en el mundo industrializado, combinado con el equipo industrial y materiales que le permiten satisfacer la nueva demanda de los países en desarrollo. Una de las razones por las que las compañías americanas están ganando una mayor participación en las exportaciones mundiales, consiste precisamente en que sus productos son más baratos. Son competitivos en Asia y supercompetitivos en Europa. El dólar se encuentra todavía débil, arriba solamente 1% respecto al año pasado frente a una canasta de monedas de sus socios comerciales y todavía 40% de su nivel más alto en el año de 1985. La participación de los Estados Unidos en las exportaciones mundiales ha pasado de un 19% en 1985 a un 27% en 1991.

Pero a pesar de la reducción de los grandes déficits con socios comerciales como Corea y Taiwan, o como en el caso de México ya mencionado, los E.U., no han podido reducir su déficit con Japón, que en el año de 1991, volvió a aumentar a 41 mil millones de dólares. Han pasado ya más de dos décadas desde el primer déficit de los E.U., con Japón, pero la estructura de sus economías y su comercio ha cambiado. Lo que es más importante señalar es que el último déficit se da en uno de los periodos recesivos más pronunciados de la economía de los Estados Unidos, pero en el que hemos visto un repunte muy importante de las

exportaciones americanas a los mercados mundiales. ¿Será esto último una indicación de la conversión de la economía de los Estados Unidos como una gigantesca plataforma exportadora, dependiente de los bienes y componentes fundamentales japoneses, y que explican el déficit estructural en periodo recesivo con Japón, con aumento de exportaciones a terceros países ?

El primer ministro Miyazawa ha indicado con una gran franqueza, poco común entre los japoneses, que la causa del desequilibrio comercial consiste en el hecho de que mientras las exportaciones japonesas a los Estados Unidos, incluyen bienes de consumo, son fundamentalmente bienes requeridos por las fábricas americanas. La dependencia de Estados Unidos ha ido tan lejos que una gran porción de su producción, incluyendo a la militar, depende de las importaciones japonesas. En electrónica, en robots, en plantas fabriles, en bienes de consumo, y afirma "si las importaciones japonesas se detuvieran, la economía de los Estados Unidos se pararía en seco" (93).

Desde el punto de vista de la Cuenca del Pacifico en su totalidad, incluyendo a los Estados Unidos, estaríamos asistiendo a un cambio fundamental en las posiciones en la economía regional y mundial, con el desplazamiento de los Estados Unidos como el centro de la producción de los bienes clave para el desarrollo de toda la región en su conjunto y su conversión en una gigantesca plataforma exportadora. Japón, por otra parte, produce y exporta los bienes y componentes fundamentales para el desarrollo de las economías del Pacifico.

De los excedentes comerciales de los dos países, encontramos

que Japón tiene 30 mil millones de dólares en el sector automotriz (incluyendo partes y motores); 20 mil millones en bienes de capital (más de la mitad del cual se obtiene por ventas de computadoras, semiconductores, telecomunicaciones y equipo conexo); y 6 mil millones en bienes de consumo. Los Estados Unidos por su parte, tiene excedentes importantes en los siguientes sectores: 8 mil 200 millones en alimentos y bebidas; 7 mil millones en productos materiales e industriales (algodón, plástico, aluminio, etc); y 2 mil 600 millones en aviones, incluyendo partes y motores (94).

De acuerdo a todo lo anterior, se podría desprender la hipótesis de que en realidad la conversión de E.U., en gran exportador de manufacturas mundiales, vendría significar más bien una gran competencia para los países de reciente industrialización en toda el área del Pacífico. Precisamente el daño mayor podría ser para industrias de los países como Corea y Taiwan, o Malasia y Tailandia. Hay que recordar que son estos países, especialmente por iniciativa de Malasia, quienes han promovido la creación de un bloque económico de Asia, para enfrentar al bloque de norteamérica (95).

Efectivamente el bloque de norteamérica haría mucho más difícil el acceso de productos manufacturados provenientes de estas nuevas economías exportadoras del Pacífico. Por otro lado, las exportaciones de E.U., podrían revertir el proceso de los déficits crónicos con la región del Pacífico de los años 80s.

Japón parecería estar relativamente a salvo de esta nueva confrontación, a menos que los E.U. tomara respuestas de carácter político contra Japón. De todos modos, una crisis en el sector de

exportaciones de estos países afectaría seriamente el desarrollo económico de muchas de las empresas y sectores japoneses, y lo obligarían posiblemente a una nueva relocalización de recursos. Estaría igualmente sometido a una mayor presión para la apertura de su mercado, o para la apertura de otros mercados, bajo programas de apoyo para la reconstrucción de Europa del Este o América Latina, etc. Sería obligado a tomar iniciativas para evitar una recesión en el patio del Pacífico.

Por otro lado, la tendencia japonesa de utilizar a los E.U. como plataforma exportadora parece que podría continuar en los próximos años. Hay que recordar el interés por promover a las industrias americanas abastecedoras de insumos para las empresas japonesas, así como las exportaciones de autos producidos en E.U. hacia otras regiones del mundo, fenómeno de reciente aparición, pero que podría ser la punta de lanza para otros sectores como el electrónico, en el corto y mediano plazo.

COMENTARIOS FINALES

La Cuenca del Pacifico era una región atrasada dentro de las regiones del mundo al finalizar la segunda guerra mundial y Japón igualmente dentro de los países capitalistas avanzados era considerado el aliado débil. Las etapas de rápido crecimiento de Japón y de la región en su conjunto, están indisolublemente ligadas a los factores de la reorganización lógica y estratégica del capitalismo mundial de la posguerra. Estados Unidos con su política de contención del comunismo, pero también por los intereses económicos de sus empresas, que sacaron jugo de esta política, forjaron las estructuras de los modernos bloques mundiales. Japón y la Cuenca del Pacifico, fueron más favorecidos por estas políticas, debido precisamente a su atraso y la enorme necesidad del sistema en su conjunto de modernizar a esta región como punta de lanza del capitalismo de posguerra.

Japón que fue considerado el aliado clave explotó esta coyuntura y lo hizo en base a sus peculiaridades históricas y condiciones económicas que venían de mucho tiempo atrás. Así las nuevas condiciones dinamizaron y aceleraron las tendencias del capitalismo japonés. En este sentido, el modelo japonés es el resultado de la combinación de todos estos factores y por lo tanto es intransferible, igual que antes lo fueron el inglés y el americano. Pero lo que si demuestra este modelo económico, son las tendencias en las que el capitalismo mundial se va expresando en estadios mucho más desarrollados que en el pasado.

El principal elemento que hace que un país capitalista supere a otro en el largo plazo, consiste en sostener tasas de

competitividad en las industrias fundamentales que hacen que todo el engranaje del capitalismo mundial funcione. Para sostener esta competitividad constante hay que mantener, igualmente, al capital y al trabajo en condiciones en que los costos y el uso óptimo de los recursos siempre sean una ventaja frente a los competidores. Por eso, el factor clave es la organización de estos factores, y el Estado por supuesto como el máximo órgano en este esquema tiene esa gigantesca responsabilidad, de organizar a los productores en el caso de Japón en forma oligopólica y crear las condiciones para que la competencia sea un factor de ensanchamiento del mercado; también de organizar a la fuerza de trabajo para que mantenga altos niveles de productividad con porcentajes salariales que no erosionen la competitividad en el largo plazo. O sea que la fórmula consiste en mantener en aumento la productividad y los salarios rezagados. El prof. Tetsuro Kato, sin eufemismos ha llamado a este sistema de superexplotación ultrafordista. Estamos pues, en una transición hacia modelos de reforzamiento del capitalismo de Estado, en el que este tiene mayores instrumentos para controlar y dirigir las fuerzas del mercado en favor del crecimiento económico. Estamos también ante el paso del viejo Estado liberal democrático al Estado burocrático administrador, cuya legitimidad está más en función de la eficacia económica, que en sus funciones sociales y políticas.

La política de los Estados Unidos ha sido también clave para la consolidación del poder económico japonés y por consiguiente de la Cuenca del Pacífico. Fue el defensor del sistema, no solo militarmente. Modificó las viejas contradicciones de la

competencia inter-capitalista existentes hasta 1945, y las sustituyó por un sistema de alianzas regionales, y proveyó a todo el nuevo sistema de la coherencia monetaria y comercial para su ulterior desarrollo. Obviamente los Estados Unidos, obtuvieron enormes ventajas de este sistema a través sobre todo de sus enormes inversiones en el mundo así como del disfrute que el consumo de todas las mercancías del mundo les otorgaba en su propio mercado: este fue el verdadero peso de la hegemonía del dólar. Pero como garante del sistema, tenía que acurrir sus crisis con políticas que salvaban al sistema de colapsos mayores, pero que han resultado fundamentales para su propia declinación. Su política fiscal para mantener la demanda mundial, lo ha llevado a una situación en la que ha declinado su poder industrial. Nuestra posición es simple, en el campo externo los Estados Unidos han declinado por el mantenimiento de una política económica mundial que le ha garantizado al sistema capitalista su supervivencia histórica, al generar condiciones para el desarrollo rápido de otras regiones. Japón y la Cuenca del Pacífico, ampliamente beneficiados por esta política, son en este sentido los herederos del capitalismo del siglo XXI.

El capitalismo japonés no es perfecto; ni siquiera se distingue de otros por tener un "rostro más humano", pues su gasto y políticas en bienestar social están lejos de lo que aplican otros modelos. Por lo tanto, fuera de la propuesta productivista y tecnológica intrínseca a su modelo de desarrollo, no tiene un proyecto de dimensión global. Quizá su principal debilidad sea la falta de metas sociales, que incluso

hoy que tienen un gran desarrollo, se muestra como una carencia mas notoria. La meta de crecer económicamente hasta alcanzar el nivel de país avanzado ha llegado a su culminación. O sea que su principal contradicción estriba en lo que fue su ventaja histórica en el periodo anterior. Japón esta dominado por un grupo de políticos conservadores, que han podido junto con los empresarios, modernizar el país, pero a costa de la no renovación política. Lo que al prof. Maruyama en su trabajo clásico sobre los orígenes del pensamiento político japonés, consideraba un factor regresivo en la historia de Japón, -el enanismo político de sus dirigentes y la carencia de real soporte popular- es hoy en día quizá su mayor handicap.

Pero también hay debilidades intrínsecas a la lógica de acumulación de las empresas japonesas, que a pesar de sus estrategias corporativas en Japón y en el mundo, se ven obligadas a compartir mercados con otras empresas del mundo y a realizar inversiones en los mercados extranjeros, con ello se convierten en agentes dinamizadores de la economía mundial, pero también crean las condiciones para el desarrollo de fuertes competidores. También Japón, como Estados Unidos en el pasado, deberá tomar cada vez mayores responsabilidades para mantener la coherencia y el funcionamiento del capitalismo a escala global. Cada vez le será más difícil mantener la política de avestruz frente a la crisis mundial, y por lo tanto deberá asumir un papel de mayor protagonismo. En este sentido también el viejo paraguas de protección militar y económica de los Estados Unidos, que fue concomitante a su modelo en la posguerra va a desaparecer probablemente en esta década, y con ello también uno de los

factores de su gigantesco desarrollo.

Hay quienes piensan ya en Japón que la decadencia económica de este país ya empezó, al empezar a trasladar a otros países cada vez mayores segmentos de sus industrias, incluso las más avanzadas tecnológicamente. A los NIEs del Pacífico, se les va ya como poderosos competidores, que aplican la receta japonesa. A China, se le mira con el temor de que sea esta la gran superpotencia económica del siglo XXI. El capitalismo pues, seguirá cambiando y nuevas semillas seguirán germinando en la Cuenca del Pacífico.

Por lo que respecta la región de norteamérica, esta decidirá también en lo que falta para el año 2000, el papel que le tocará desempeñar dentro de los cambios en el mapa económico mundial. El factor más importante para toda la región será si la economía de los Estados Unidos puede actuar de nueva cuenta como propulsora del crecimiento de la región. Con un lento crecimiento, todos los problemas económicos y sociales de la región se agudizarán. El mercado de los Estados Unidos se volverá intensamente competido, y países como México sólo podrían aumentar sus exportaciones a costa de otros competidores en la Cuenca del Pacífico o América Latina. En todo caso México deberá aumentar su desarrollo tecnológico, para competir en el mercado de las manufacturas, y poder defender un mejor lugar en la nueva división internacional del trabajo, frente a las economías del Pacífico.

El tipo de política industrial que desarrolle la administración del presidente Clinton, será un factor clave para toda la región en su futuro cercano. Creemos que el mayor riesgo

para la economía de los Estados Unidos sería la adopción de un política económica que privilegie los sectores industriales en donde el salario bajo sea el elemento decisivo para recuperar la competitividad, o sectores financieros con altas tasas de ganancias. Los sectores de bajo salario consisten generalmente en ramas de bajo desarrollo tecnológico y la inversión financiera haría que se abandonaran las inversiones en las industrias de alta tecnología. Una política de este corte, condenaría a toda la región de norteamérica a desempeñar en el siglo XXI un papel periférico y semiperiférico en el nuevo sistema mundial. México seguiría el patrón declinante de los Estados Unidos. En esta perspectiva, los Estados Unidos podrían retrasar el desarrollo de México y América Latina, y podrían ser los futuros competidores de países como México y Brasil.

Otra alternativa, más difícil y de más largo plazo consistiría en la adopción de un nuevo perfil industrial y tecnológico, que apoyara a las ramas y sectores claves para el capitalismo del próximo siglo. El TLC, en lugar de proteger mercados, podría servir como punto de partida de una profunda reestructuración de la economía de toda la región, para recuperar su papel de dinamizador económico mundial, con mayores beneficios para sus participantes regionales. Esta opción colocaría a la región dentro de un patrón de competitividad dentro de los grandes mercados de productos industriales tradicionales, pero también en los de mayor contenido tecnológico con un enorme impacto para el crecimiento, los salarios y el futuro de la región.

NOTAS
CAPITULO 1

1.- Véase Chalmers Johnson, "MITI and the Japanese Miracle, The Growth of Industrial Policy, 1925-1975". Charles E. Tuttle Co. Publishers, Tokyo, 1982, pp. 19-21.

2.- Véase Keiichi Tsunekawa and T.J. Pempel, "Corporatism Without Labor ? The Japanese Anomaly", en Trends Toward Corporatist Intermediation, Edited by Philippe C. Schmitter and Gerhard Lehmann, London, Sage Publications, 1979.

3.- Chalmers Johnson, *op. cit.*, pp. 315-320.

4.- En japonés es Tsuzanzo, cuya traducción sería Ministerio de la Producción.

5.- Véase David R. Collier, "The Imperial Economy", Harvard University Press, 1982, p. 187 y ss. El libro de J.K. Galbraith es, "The New Industrial State", Boston, 1967.

6.- Véase Laura Tyson, "Is Japanese Capitalism Different ? Does It Matter ?", Tokyo Business Today, November, 1992. Para el profesor Lawrence E. Krause, el modelo japonés está fundado en un Estado fuerte, en el que el gobierno apoya al sector privado en el mercado interno (inhibiendo la competencia destructiva) y a penetrar a los mercados extranjeros; conformando el mercado para que trabaje mejor y más rápidamente; además de inducir la inversión en la dirección deseada; combina la promoción de la exportación y la restricción a las importaciones; con esto último induce igualmente a la obtención de tecnología; y con una burocracia reclutada por mérito y no por contactos políticos. Véase al respecto, Lawrence E. Krause, "Japanese Capitalism: A Model for Others ?", en International Economic Insights, V. II, N. 6, Nov/Dic, 1991.

7.- Véase Chalmers Johnson, Laura D. Andrea Tyson, John Zysman, ed., "Politics and Productivity, The Real Story of Why Japan Works", Ballinger P.C., 1989, pp. XV-XVII.

8.- Véase William W. Lockwood, "The Economic Development of Japan, Growth and Structural Change, Expanded Edition, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1968, p. 645.

9.- Véase Fujiwara Sadao, "Foreign Trade, Investment and Industrial Imperialism in Postwar Japan", en Japanese Capitalism Since 1945, Critical Perspectives, Edited by T. Morris-Suzuki y T. Seiyama, M.E. Sharpe Inc, Armonk, New York, London, England, 1989, p. 169.

10.- Véase Seiyama Teikuro, "A Radical Interpretation of Postwar Economic Policies", en *ibid* pp. 56-57.

11.- Richard E. Caves and Masu Uekusa, "Industrial Organization in Japan", The Brookings Institution, Washington, D.C., 1976

12.- Para mayores detalles sobre las empresas que conforman estos grupos. véase Sumiya T. "The Structure and Operation of Monopoly capital in Japan", en T. Morris-Suzuki y T. Seiyama, *op. cit.*, p. 107, cuadro 4.2

13.- Sólo algunos productos parecen haber sido la excepción, como las cámaras y los radios de transistores en los que el volumen de exportación condujo al aumento de la producción. Sobre este punto véase Chalmers Johnson, *op. cit.*, pp. 230-236.

14.- Al respecto pueden consultarse las siguientes obras: Robert Ozaki, "The Control of Imports and Foreign Capital in Japan", Praeger Publishers 1972; Hisashi Tanikawa, et., al. "Credit and Security in Japan. The Legal Problems of Development Finance"; K. Bieda, "The Structure and Operation of the Japanese Economy", John Wiley and Sons, Australasia PT y LTD, Sidney, 1970.

15.- Para esta información véase: Lawrence B. B. Krause and Suso Sekiguchi, "Japan and the World Economy" en *Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works*, Hugh Patrick and Henry Rosovsky editors, The Brookings Institution, Washington D.C., p. 446, y Richard E. Caves and Masu Uekusa, *op. cit.*, p. 43.

16.- Véase Jon Halliday, "A Political History of Japanese Capitalism", Pantheon Books, New York, 1975, p. 284.

17.- William W. Lockwood, *op. cit.*, p. 597 y ss.

18.- Véase Edward F. Denison and William K. Chung, "Economic Growth and Its Sources", en *Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works*, Hugh Patrick and Henry Rosovsky editors, The Brookings Institution, Washington, D.C. p. 101 y ss.

19.- Véase Takabatake Michitoshi, "El poder político en el Japón contemporáneo: orígenes y renovación del conservadurismo", en *Japón hoy*, Alfredo Romero y Victor López Villafañe editores, México, Siglo XXI, 1987, p. 77 y ss.

20.- Véase Kazushi Ohkawa and Henry Rosovsky, "Japanese Economic Growth. Inard Acceleration in the Twentieth Century". Stanford University Press, Stanford California, 1973, p. 3.

21.- *Ibid.*, p. 155.

22.- Fujiwara Sadao, *op. cit.*, pp. 167-168.

23.- K. Ohkawa and H. Rosovsky, *op. cit.*, p. 156 y pp. 32-33.

24.- "Japón esta caracterizado por una economía desarrollada y un bienestar subdesarrollado". Véase al respecto, Seiyama Takuro, *op. cit.*, pp. 31-32.

25.- Véase Akio Hosono, "Industrial Development and Employment: The Experience of Asia and Latin American Development Strategy".

Institute of Socio Economic Planning. Reprint Series No 14 (CEPAL Review Second Semester 1976). The University of Tsukuba, Japan, p. 122, nota 6.

26.- *Ibid.*, p. 124.

27.- *Ibid.*, p. 125, nota 8.

28.- Véase Nakamura Takajusa, "Economía Japonesa. Estructura y Desarrollo". El Colegio de México, 1980, p. 292 y ss.

29.- *Ibid.*, p. 203; K. Ohkawa and H. Rosovsky, *op. cit.*, p. 145 y Jon Halliday, *op. cit.*, p. 280.

30.- Hisao Kanamori, "Economic Growth and Exports", en *Economic Growth. The Japanese Experience since the Meiji Era*, Lawrence Klein and Kazushi Ohkawa editores, Richard D. Irwin Inc, 1968, p. 303. Sobre la necesidad de hacer confluir a las exportaciones con el desarrollo del mercado interno, véase Akio Hosono quien en un estudio comparativo pionero sobre el desarrollo de América Latina y la Cuenca del Pacífico veía la importancia de hacer coincidir el desarrollo de ambas estrategias, "Towards New Forms of Economic Cooperation Between Latin America and Japan", ECLA, IDOJ, November, 1980, cap. 1, p. 25

31.- A. Hosono, "Industrial Development and Employment..." p. 139

32.- Hisao Kanamori, *op. cit.*, p. 321

33.- Véase por ejemplo, Takatoshi Ito, "The Japanese Economy. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1982, p. 51.

34.- Véase Lawrence B. Krause and Suelo Sekiguchi, "Japan and the World Economy", en H. Patrick and H. Rosovsky *op. cit.*, pp. 398-399.

35.- *Ibid.*, p. 408.

36.- *Ibid.*, pp. 418-423.

37.- William W. Lockwood, *op. cit.*, p. 624, nota 27.

38.- Las importaciones estuvieron ligadas a la demanda provocada por el crecimiento económico en un 81.1%. Véase al respecto L. B. Krause and S. Sekiguchi, *op. cit.*, p. 427.

39.- Fujiwara Sadao, *op. cit.*, pp. 170-171.

40.- Véase George C. Herring, "America's Longest War. The United States and Vietnam, 1950-1975". Second Edition, Alfred A. Knopf, New York, 1986, p. 266.

41.- Incluso Japón después de los famosos Nixon Shocks de 1971 (flotación del dólar, impuestos a las importaciones, etc), se dispuso a tener una política mucho más multilateral en la región

y evitar quedar atrapado en la estrategia de la Cuenca del Pacífico de los Estados Unidos, que ante los ojos de los políticos japoneses podría perpetuar su subordinación con los Estados Unidos. Véase al respecto Jon Halliday, *op. cit.*, 298.

42.- Fujiwara Sadao, *op. cit.*, pp. 177-179.

43.- Sobre los trabajadores japoneses en la época del rápido crecimiento puede consultarse en español los trabajos de Daniel Toledo, en especial el artículo, "El Sistema de relaciones industriales: una difícil transición", en *Japón después del milagro*, varios autores, El Colegio de México, 1982.

44.- Véase Kurokawa Toshio, "Problems of the Japanese Working Class in Historical Perspective", en T. Morris-Suzuki and T. Seiyama, *op. cit.*, p. 133.

45.- A. Hosono, *op. cit.*, p. 120.

46.- Nakamura Takajusa, *op. cit.*, p. 331. Se ha afirmado que las prácticas laborales japonesas son en parte una continuación de las prácticas establecidas desde la primera fase de industrialización de Japón (1880-1890), sobre todo en la industria textil, que fue la punta de lanza de su desarrollo. Estas prácticas consistían en: 1) preferencia por los trabajadores jóvenes y mujeres, 2) preservación de las diferencias salariales entre hombres y mujeres, 3) pago de acuerdo a la extensión del trabajo, 4) bonos, 5) menor pago por trabajo extra que por tiempo regular, y 6) grupos de trabajo. Véase E. Patricia Tsurumi, "Old Wine in New Bottles: Management Practices in Contemporary Japan", en *Journal of Contemporary Asia*, V. 21, N. 3, 1991.

47.- Nakamura Takajusa, *op. cit.*, p. 338.

48.- Se trataba de la costumbre japonesa de pasar la responsabilidad al más débil (*shiwayose*). Véase Kozo Yamamura, "Economic Policy in Postwar Japan, Growth versus Economic Democracy", University of California Press, Berkeley, 1967, p. 163.

49.- A. Hosono, *op. cit.*, pp. 131-132.

50.- Kurokawa Toshio, *op. cit.*, p. 152. También Kozo Yamamura, *op. cit.*, p. 155, cuadro 49.

51.- William W. Lockwood, *op. cit.*, p. 606 y nota 7 en la p. 602.

52.- Kawanishi Hirotsuke, "The Reality of Enterprise Unionism", en *Democracy in Contemporary Japan*, Gavan McCormack and Yoshio Sugimoto editors, Hale and Remsoner, 1986, p. 144

53.- William W. Lockwood, *op. cit.*, p. 608.

54.- *Ibid.*, p. 609, cuadro 6 y Seiyama Takuro, *op. cit.*, p. 34.

- 55.- Véase Teruoka Shuzo, "Land Reform and Postwar Japanese Capitalism", en T. Morris-Suzuki and T. Seiyama, *op. cit.*, pp. 100-101, cuadro 3.7 y Seiyama Takuro, *op. cit.*, pp. 58-59, cuadro 2.3.
- 56.- Véase Koji Taira, "Economic Development and the Labor Market in Japan", Columbia University Press, 1970. p. 199.
- 57.- Jon Halliday, *op. cit.*, p. 225.
- 58.- *Ibid.*, p. 226.
- 59.- Koji Taira, *op. cit.*, p. 187, y Kawanishi Hirotsuke, *op. cit.*, p. 145.
- 60.- Koji Taira, *op. cit.*, 185.
- 61.- K. Ohkawa and H. Rosovski, *op. cit.*, p. 3.
- 62.- Ryuhei Wakasugi, "Technological Innovation in the Asia-Pacific Region: Facts and Economic Interpretations", ponencia, Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asia-Pacific Economy, Tokyo, Mayo, 1988.
- 63.- La mejor historia del desarrollo de la Ciencia y la Tecnología de Japón en español, se encuentra en Yoko Sugiura Y., "La Ciencia y la Tecnología en Japón", en *Ciencia y Desarrollo*, México, CONACYT, Nov/Dic, 1979.
- 64.- *Ibid.*, pp. 94-95.
- 65.- Véase Takeshi Hayashi, "The Japanese Experience in Technology, From Transfer to Self-Reliance". United Nations University Press, Tokyo, 1990, pp. 15-16.
- 66.- Yoshiaki Tokunaga, "El alto crecimiento de la economía japonesa después de la Segunda Guerra mundial y sus consecuencias". Mimeo, 15 de Agosto de 1985, p. 3, cuadro 1.
- 67.- A. Hosono, *op. cit.*, p. 138.
- 68.- Tetsuro Nakaoka, "Techno-economic Perspective on Relations Between Countries on the Pacific Rim and Between Mexico and Japan", ponencia en Centenario de las relaciones México-Japón, Tokyo, noviembre de 1988.

NOTAS
CAPITULO 2

1.- T.J. Pempel, "Policy and Politics in Japan: Creative Conservatism". Temple University Press, 1982, pp. 107 y 36.

2.- Véase Mitsuru Yamamoto, "La economía japonesa después de la crisis del petróleo", en Relaciones Internacionales, No 30, 1982, Centro de Relaciones Internacionales, UNAM, p. 59 y ss.

3.- Ibid. y Seiyama Takuro, op. cit., p. 72, nota 11.

4.- Tetsuro Kato, "The Age of Japamerica? Taking the Japanese Development Seriously", ponencia en "Cultural Changes in the Period of Transformation in the Capitalist World System: Some Reconsiderations", Tokyo, 19-21 de septiembre de 1982.

5.- Mitsuru Yamamoto, op. cit., p. 63 cuadro 4.

6.- Seiyama Takuro, op. cit., p. 66, cuadro 2.4.

7.- Doug McEachern, "Combining Democracy with Growth: The Search for a Formula", en Gavan McCormack y Y. Sugimoto, op. cit., pp. 30-32.

8.- Kurokawa Toshio, op. cit., p. 147.

9.- Ibid. p. 145.

10.- Los círculos de control de calidad se habían organizado desde los 60s en casi todas las empresas importantes de Japón. Para 1978, más del 70% de todas las compañías tenían estos círculos. Durante la crisis de esos años, fueron importantes instrumentos para aumentar la eficiencia de la producción. Por ejemplo, en la empresa de acero Nippon, como resultado de las propuestas de estos círculos se redujo en 1980 el 35.6% del consumo de petróleo. Otro caso fue el de Toyota, en su planta de Kariya, en donde un círculo de control de calidad compuesto por 14 trabajadores, quienes se encargaban del pintado de los automóviles, redujeron el tiempo a prácticamente la mitad de lo que hacían anteriormente (prácticamente automatizaron su labor). Véase, Muto Ichio, "Class Struggle in Postwar Japan", en G. McCormack y Y. Sugimoto, op. cit., pp. 128-129. Para este autor, los círculos de control de calidad absorvieron todo el tiempo de los trabajadores, usurpando el activismo sindical que debería corresponderles.

11.- Tetsuro Kato, op. cit., p. 19, y para una mayor ampliación del tema véase Takabatake Michitoshi, "La política japonesa después de la era del rápido crecimiento económico: estructura del resurgimiento del conservadurismo en la década de 1970", en Japón después del Milagro, varios, El Colegio de México, 1982.

12.- Fujiwara Sadao, op. cit., pp. 186-187. Es importante destacar el hecho de que en la industria automotriz el sistema de

subcontratación (que hemos denominado de maquila interna) se había desarrollado aún más. Sólo entre el 25 y el 30% de la producción en este ramo era manufacturado dentro de la empresa matriz, el resto era producido por empresas subcontratadas. En cambio, en los Estados Unidos y Europa, la producción dentro de las empresas matrices era del doble, o sea entre el 50 y el 60%. Véase Takeshi Hayashi, *op. cit.*, p. 20.

13.- Fujiwara Sadao, *op. cit.*, p. 187.

14.- Takatoshi Ito, *op. cit.*, pp. 51-52, gráficas 3.3 y 3.4.

15.- Véase "Japan: An International Comparison", 1988, Keizai Koho Center, y "Nippon: Business Facts and Figures", 1988, JETRO.

16.- Nakamura Takajusa, *op. cit.*, p. 269.

17.- Véase Takashi Inoguchi, "Japan's Foreign Policy Background", en Herbert J. Ellison ed. *Japan and the Pacific Quadrille. The Major Powers in East Asia*. Westview Press, Boulder and London, 1987, p. 90.

18.- Véase Doug McEachern, *op. cit.*, p. 34. Japón además contaba con la ventaja de tener un Estado pequeño. Sus empleados en el sector público representaban el 9% de toda la fuerza laboral, mientras que en Norteamérica y Europa, esta constituía entre el 14% y el 20%. El gasto público japonés era del 22% del PIB, mientras que en aquellas regiones entre el 31% y el 60%. T. J. Pempel, *op. cit.*, p. 36. Incluso el gasto público japonés que aumentó en 1981 hasta el 34% del PIB, continuó siendo bajo para los estándares mundiales.

19.- Saiyama Takuro, *op. cit.*, p. 30 cuadro 2.1.

20.- Fujiwara Sadao, *op. cit.*, pp. 189-191.

21.- En la globalización, los países que produzcan los componentes o partes más desarrolladas tecnológicamente de las cadenas productivas, tendrán a la clase trabajadora más calificada y gozarán de los mejores salarios. Ello redundará en el desarrollo nacional. Véase al respecto, Robert Reich, "The Work of Nations", First Vintage Book Edition, 1992, en especial Part Two: The Global Web.

22.- "Economic Management Within a Global Context". Agencia de Planeación Económica de Japón, 1988.

23.- La inversión extranjera directa japonesa hecha en los 70s tenía el siguiente patrón: se instalaban subsidiarias de propiedad total en los países desarrollados, mientras que en los países en desarrollo la estrategia era la de asociarse con empresarios locales. Véase Fujiwara Sadao, *op. cit.*, pp. 191-192. Posteriormente vamos a desarrollar con mayor precisión la estrategia de las corporaciones japonesas en el exterior.

24.- Véase Robert M. Orr Jr., "The Rising Sun: Japan's Foreign Aid To ASEAN, the Pacific Basin, and the Republic of Korea", en *Journal of International Affairs*, V. 41/ N. 1, 1987. En el análisis del involucramiento económico japonés en la región, este autor deja caer un dardo profundo: "El retiro de los Estados Unidos de Vietnam inadvertidamente empujó a Japón a desempeñar el papel de líder regional, al menos en un sentido económico" (p. 47).

25.- En esto consiste fundamentalmente el plan de *Tecnópolis*, es decir, de ciudades tecnológicamente avanzadas y especializadas en todo el territorio japonés.

26.- Ya hemos dicho que en el caso de Japón la intervención del Estado se dio más bien por el lado de la inversión pública estratégica; para sostener la demanda en las recesiones y para apoyar el desarrollo económico más que el desarrollo social. La estrategia actual sería, pues, la de continuar esta tendencia, aún en el periodo en el que Japón es una potencia financiera, para evitar aumentar los gastos sociales del Estado.

27.- T. J. Pempel, *op. cit.*, p. 132 y ss. "Evitar la enfermedad de país avanzado", fue desde 1981 un objetivo en la política japonesa de bienestar, véase al respecto, Gavin McCormack, "Beyond Economism: Japan in a state of Transition", en G. McCormack y Y. Sugimoto, *op. cit.*, p. 53.

28.- Y. Nakasone, entonces encargado de la reforma administrativa, luego sería primer ministro, señaló: "La Restauración Meiji (1868) fue la primera *ishin* (renovación) y la derrota de Japón en la segunda guerra mundial, la segunda. La actual reforma administrativa debe ser la tercera *ishin* para Japón. Véase G. McCormack, *op. cit.*, p. 54.

29.- "La noción de una 'dinámica sociedad de bienestar' o una 'sociedad de bienestar al estilo japonés' es aquella que descansa fundamentalmente sobre el espíritu de la auto ayuda, la cual transferiría mucho del peso del bienestar del Estado (bienestar estilo europeo) a las familias o a las corporaciones privadas", en *ibid.*, p. 52.

30.- Véase John D. Rockefeller IV, "High Tech Anxiety. Technology Issues in U.S.-Japan Relations", *Speaking of Japan*, February, 1989, V.9, N. 98, p. 21.

31.- "Japan: An International Comparison", 1988 y 1989, Keizai Koho Center.

32.- NTT (Telecomunicaciones), Toyota (automotriz), Fujitsu (computación), Matsushita (electrónica), Fanuc (robótica), son entre otras las principales corporaciones japonesas en el desarrollo económico actual de Japón.

33.- Tradicionalmente, en las empresas japonesas recae el mayor peso del gasto en Investigación y Desarrollo, de aproximadamente

el 70 y 75% del total, el resto lo hace el gobierno y las universidades. Véase prof. Shigenobu Kishimoto, "Technological Transformation and the Changing Industrial Structure in Relation with the International Competitiveness". El Colegio de México, mimeo, June 22, 1982.

34.- Esta es la inversión importante para las empresas japonesas, no la hecha en el extranjero. Prácticamente un PIB total japonés ha sido invertido para el desarrollo de las próximas décadas, y en ello radicará finalmente su supremacía industrial para el siglo XXI.

35.- Con un presupuesto de 7 millones de dólares.

36.- Los Estados Unidos importan de Japón el 80% de sus robots industriales. Fanuc además colabora estrechamente con la General Motors de Estados Unidos.

37.- Hitachi es la corporación japonesa que tiene el mayor presupuesto para Investigación y Desarrollo. Dicho presupuesto es de 210 billones de yenes (1 billón= mil millones), mientras que la IBM gasta 650 billones de yenes y la General Electric 520 billones. Sin embargo, este atraso presupuestal deberá matizarse por el carácter integrativo que se da entre las corporaciones japonesas, que pueden sumar sus respectivos esfuerzos dentro de un sector o en diferentes ramas. De hecho, en el campo tecnológico también el gobierno japonés promueve la conjunción de esfuerzos de varias empresas, o bien los grandes grupos reúnen personal de diferentes empresas para determinados proyectos. Como un ejemplo de lo anterior, citaré el caso de la producción del auto Mitsubishi Galant, que en 1988 obtuvo el premio japonés al desarrollo tecnológico y calidad. Este modelo fue desarrollado por un grupo de ingenieros y técnicos que el grupo Mitsubishi seleccionó de varias de sus empresas para realizar dicho proyecto años antes.

38.- En 1985 fueron producido 50 mil robots por alrededor de 300 compañías japonesas. Ya en el año de 1990, el stock de robots alcanzó al medio millón en tareas productivas.

39.- Tenemos el ejemplo de la empresa cervecera más grande de Japón, llamada Kirin, que se ha embarcado en la producción de artículos de la industria farmacéutica y la biotecnología.

40.- En 1976, la tasa de ahorro personal (tasa que se obtiene dividiendo el ahorro personal por el ingreso disponible personal) fue del 24.9%, mientras que en Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania Federal y Francia fue de 7.9, 11.2, 14.5 y 12.3% respectivamente. En 1984, esta tasa de ahorro fue en Japón del 16% y en Estados Unidos del 6%. Véase Yamamoto Junichi, "Siete enigmas sobre la economía japonesa", en Alfredo Romero y Victor López V., *op. cit.*, p. 42, y Takatoshi Ito, *op. cit.*, p. 262.

41.- Véase Johan Saravamuttu, "Japanese Economic Penetration in ASEAN in the Context of International Division of Labour", en

42.- Johan Saravamuttu, "The Political Economy of Japan's Involvement in ASEAN and Some Lessons for Latin America", ponencia en "Relaciones del Sudeste asiático y América Latina", CEESTEM, México, 1982, p. 8.

43.- *Ibid.*, p. 17 y ss. y Hooshang Amirahmadi, "Development Paradigms at a Crossroad and the South Korean Experience", en *Journal of Contemporary Asia*, V. 19, N. 2, 1989, pp. 175-177. Estos países tuvieron entre 1960 y 1980 una transformación económica importante, de economías predominantemente agrícolas a economías en fases de industrialización intensiva. La contribución de la agricultura cayó en algunos casos del 50% del PIB al 25%, mientras que el sector industrial creció en algunos países hasta el 40% del PIB. Ver, J. Saravamuttu, "Imperialism, Dependent Development and ASEAN regionalism", en *Journal of Contemporary Asia*, V. 16, N. 2, 1986.

44.- Para toda esta información véase, "The Japan Economic Journal" (JEJ), Second Edition June 26, 1984.

45.- Noboru Makino, "Growth Industries in the Future", *The JEJ*, July 17, 1984.

46.- *The JEJ*, October 19, 1985.

47.- *The JEJ*, January 25, 1986.

48.- *Ibid*

49.- Un factor importante en la proliferación de los robots, ha sido la disminución de sus precios de adquisición. Por ejemplo, el precio de un robot soldador se redujo de 52 mil dólares a 40 mil en la primera mitad de los 80s. A este precio muchas compañías pequeñas pudieron recuperar su inversión, medida ésta por el salario de un trabajador, en dos o tres años.

50.- Véase Tessa Morris-Suzuki, "Robots and Capitalism", *New Left Review*, September-October, 1984. Existe una tendencia en el capitalismo contemporáneo a la declinación de los salarios de los trabajadores de producción, en su participación del PIB, pero no así el del tipo de trabajadores tipificados como "analistas simbólicos", encargados de planear y ejecutar las tareas de mayor valor en este nuevo estadio económico. Véase Robert Reich, *op. cit.*, p. 105 y 171 y ss.

51.- *The JEJ*, November 2, 1985. Dicha Fundación recibe el nombre de "Centro de Utilización del Ambiente Espacial" y está respaldada por MITI y la Agencia de Ciencia y Tecnología de Japón.

52.- Véase Fujiwara Sadao, *op. cit.*, p. 188 y The Japan-Mexico Commission for the 21st Century, "Economic Relationship Between Japan and the U.S.A. and its Impact Upon Mexico", Tokyo, May 29-

30, 1991, cuadros 4 y 5. pp. 33 y 35.

53.- The IEJ, November 16, 1985.

54.- Véase Richard Katz y Peter Ennis, "East Asia Seeks Foreign Investments to Build Higher Value-added Industries", The IEJ, March 15, 1986. El comercio de las empresas filiales de Estados Unidos y Japón será analizado con mayor detalle en los capítulos siguientes.

55.- The IEJ, July 30, 1985.

56.- The Japan Committee for Economic Development (Keizai Doyukai), "R and D Initiative and Merit System Seen As Key For New Japanese Management", The IEJ, June 25, 1985.

NOTAS
CAPITULO 3

- 1.- Staffan Burestam Linder, "The Pacific Century. Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Expansion", Stanford University Press, Stanford, California 1986, p.6.
- 2.- Para un acercamiento a las relaciones de las regiones del Pacifico en Norteamérica, véase Edur Velasco Arregui, "Productivity and Employment in the Pacific Rim Industrial Districts", Universidad Autónoma Metropolitana, A., 1992.
- 3.- Véase Kevin Phillips, "The Politics of Rich and Poor", Harper, New York, 1991.
- 4.- Staffan Burestam Linder, *op. cit.*, p. 12, cuadro 4.
- 5.- Véase James R. Kurth, "The Pacific Basin versus The Atlantic Alliance: Two Paradigms of International Relations", en Peter Gourevitch, Special Editor, The Pacific Region: Challenges to Policy and Theory, *The Annals of The American Academy of Political and Social Science*, V. 505, September 1989, p. 37.
- 6.- Los países que se industrializaron tardíamente requirieron de un Estado fuerte y la adopción de un modelo mercantilista para proteger y guiar a la economía en desarrollo, frente a los países que se industrializaron tempranamente. Véase James R. Kurth, *op. cit.*, p. 38.
- 7.- Véase Peter J. Katzenstein, "Introduction: Domestic and International Forces and Strategies of Foreign Economic Policy", en Peter J. Katzenstein, Editor, *Between Power and Plenty. Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, The University of Wisconsin Press, 1978, pp. 20-21. Se afirma también que la política económica exterior de Japón, descansa esencialmente en las estructuras políticas del país, particularmente en la fortaleza del Estado y su red de apoyo conservador. Véase al respecto, T.J. Pempel, "Japanese Foreign Policy: The Domestic Bases for International Behavior", en *Ibid.*, p. 142.
- 8.- Véase Stephen D. Krasner, "United States Commercial and Monetary Policy: Unravelling the Paradox of External Strength and Internal Weakness", en Peter J. Katzenstein, *op. cit.*, p. 61.
- 9.- Véase Raymond Vernon, "The Many Flavors of Capitalism", en *International Economic Insights*, V.II, N. 6, Nov/Dec, 1991, p. 3 y Robert Reich, *op. cit.*, p. 35.
- 10.- T. J. Pempel, *op. cit.*, p. 147, y T. Kato, *op. cit.*, p. 13
- 11.- *Ibid.*, p. 62 y ss.

12.- Véase Michael Gerlach, "Keiretsu Organization in the Japanese Economy. Analysis and Trade Implications", en Chalmers Johnson, et. al., Politics and Productivity. The Real Story of Why Japan Works, p. 144 y 168. Se cita el caso de Nissan y Toyota que impiden el ingreso de empresas extranjeras ya que prefieren otros capitales de grupos corporativos pero japoneses.

13.- Véase Robert Gilpin, "International Politics in The Pacific Rim Era", en Peter A. Gourevitch, op. cit., p. 64.

14.- Véase por ejemplo, Richard Rosecrance, The Rise of The Trading State. New York: Basic Books, 1986.

15.- Clyde V. Prestowitz, Jr. Trading Places. How We Are Giving Our Future To Japan and How to Reclaim It. Basic Books, Inc, Publishers, New York, 1989., en especial capítulo 3.

16.- Sobre este punto y en general para el análisis del nuevo pensamiento estratégico en los Estados Unidos, véase Clyde V. Prestowitz Jr., Ronald A. Morse y Alan Tomelson, Economic, Economics and Strategy After the Cold War. Madison Books, 1991, p. X., también Robert Reich, op. cit., p. 254 y ss.

17.- Robert Gilpin, op. cit., p. 65.

18.- Véase Ryuhei Wakasugi, op. cit.

19.- Véase Alice H. Amsden, Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization. Oxford University Press, 1989, pp.3-8

20.- Véase Nachiro Amaya, "The Dawning of a New Era. Toward the Civilization of Electronics and Information". Speaking of Japan. May 1988.

21.- Véase Gordon White and Robert Wade, "Developmental States and Markets in East Asia: An Introduction", en Gordon White, Editor, Developmental States in East Asia. Macmillan Press, 1988, p. 6.

22.- Ibid., pp. 9-10.

23.- Alice H. Amsden, op. cit., p. 13 y p. 55. También Robert Wade, "Industrial Policy in East Asia: Does It Lead or Follow the Market", en Manufacturing Miracles Paths of Industrialization in Latin America and East Asia, edited by Gary Gerrefi and Donald L. Wyman, Princeton University Press, 1990, p. 260.

24.- Chalmers Johnson, "Social Values and the Theory of Late Economic Development in East Asia", El Colegio de México, Seminario sobre Industria, Comercio y el papel del Estado: La experiencia de algunas economías de la Cuenca del Pacífico", Noviembre 21-22, 1990, p. 10.

25.- Véase Bruce Cummings, "The origins and development of the Northeast Asian political economy: industrial sectors, product cycles, and political consequences", en Frederic C. Deyo, *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell University Press, 1987, p.53 y ss.

26.- *Ibid.*, p. 71, que el autor conceptualiza como Regímenes Industrializadores Burocrático-Autoritarios o BAIRs en inglés. Sobre el carácter "autoritario-tecnocrático", véase Loh Kok Wah, "The Rise of Bureaucratic Authoritarian Regimes: Parallel Developments in Latin America and Southeast Asia ?", ponencia en el congreso "Relaciones del Sudeste Asiático y América Latina", México, CEESTEM, 19-23 de abril de 1982. En este trabajo se destaca el papel de la tecnocracia en la formulación de las políticas estatales. En el caso de Singapur se le llega a definir como un "Estado administrativo".

27.- Véase Peter Evans, "Class, state, and dependence in East Asia: lesson for Latin Americanists", en Frederic C. Deyo, *op. cit.*, pp. 206-207.

28.- Véase Barbara Stallings, "The Role of Foreign Capital in Economic Development", en Gary Gerrefi y Donald L. Wyman, *op. cit.*, p. 64.

29.- Loh Kok Wah, *op. cit.*, y T. Rajanooorthy, "The Impact of Foreign Investments and Multinationals", ponencia en el congreso "Relaciones del Sudeste Asiático y América Latina", México, CEESTEM, 19-23 de abril de 1982. Este autor destaca la sustitución del capital británico por el japonés y el americano en el caso de Malasia.

30.- *Ibid.*, p. 222.

31.- Bruce Cummings, *op. cit.*, pp. 67-68.

32.- Mitsuhiro Kagami, "Guiding principles for Development in Asia", en Andrés Bianchi y Takashi Nohara, Editor, *A Comparative Study on Economic Development Between Asia and Latin America*, Institute of Developing Economies, JRP Series, 67, 1988, 299.

33.- *Ibid.*, p. 303. Para mayores datos sobre la ayuda económica de Estados Unidos y su importancia, véase también, Barbara Stallings, *op. cit.*, pp. 75-76 y Stephan Haggard y Tun-jen Cheng, "State and Foreign Capital in the East Asian NICs", en Frederic C. Deyo ed. *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, Cornell University Press, 1987, pp. 85-88.

34.- Bruce Cummings, *op. cit.*, p. 70. Este capital extranjero tomó dos formas: 1) inversión directa en las nuevas zonas exportadoras y 2) a través de arreglos de subcontratación con cadenas comerciales. Sin embargo, los gobiernos protegieron los intereses de las empresas locales y regularon la participación extranjera. Véase al respecto Barbara Stallings, *op. cit.*, p. 76.

35.- Véase Byung-Nak Song, *The Rise of the Korean Economy*, Oxford University Press, 1990, p. 58. En Taiwan el modelo empresarial decaece sobre la pequeña y mediana empresa. El gobierno de Taiwan probablemente tuvo temor de formar grandes grupos privados que pudieran significar un reto a su poder político.

36.- Véase Fu-Chen Lo, Kamal Salih y Yoichi Nakamura, "Structural Interdependency and the Outlook for the Asia-Pacific Economy to the Year 2000", Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, Tokyo, Japan, APCD-IDE, May 11-13, 1988, pp. 30-32.

37.- Véase Yu Yong-ding, "China's Economic Policy Toward Asian-Pacific Economies", Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, Tokyo, Japan, APCD-IDE, May 11-13, 1988.

38.- Su Zhenxing, "Asia del Este y América Latina en marcha hacia el siglo XXI", ponencia en el congreso, *El Pacífico: Mar del siglo XXI*, Viña del Mar, Chile, noviembre 16-18, 1992. Según el Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón, ahora los NIEs consumen más de la producción de sus industrias electrónicas y eléctricas que lo que exportan, mientras que los países del ASEAN se desarrollan como plataformas exportadoras. Véase, "Outline of the Development of the Asia-Pacific Economic Zone and Its Relations with Latin America Especially with Mexico". Discussion Paper, Japan-Mexico Commission for the 21st Century, Mexico, Nov. 1-2, 1991.

39.- Véase Mohamed Ariff, "The Changing Role of ASEAN in the Coming Decades: Post-Manila Summit Perspective", Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, Tokyo, Japan, APCD-IDE, May 11-13, 1988, p. 21 y p. 28. En el sector automotriz se ha adoptado el esquema que en inglés se conoce como Brand-To-Brand Complementation (BBC), es decir, un esquema de producción basado en el desarrollo de componentes y partes. No sólo empresas automotrices japonesas están participando, sino también europeas como Volvo y Benz. En el sector de equipo electrónico y eléctrico la división regional opera bajo una base más diversificada de la producción de artículos terminados y partes, según los costos de producción, niveles tecnológicos y otros factores.

40.- Véase por ejemplo, Jon Woronoff, *Asia's "Miracle" Economies*, Lotus Press, Tokyo Japan, 1986. En especial las partes 4 y 5 del primer capítulo, pp. 121-163. También Chalmers Johnson, "MITI...", p. 240, quien después de analizar todas las ventajas dadas a la iniciativa privada japonesa, así como a la docilidad de la fuerza de trabajo en el Japón, llega a la misma conclusión.

41.- Véase Frederic C. Deyo, "Labor and Development Policy in East Asia", en Peter A. Gourevitch, *op. cit.*, p. 154, y del mismo autor, *Beneath the Miracle: Labor Subordination in the New Asian Industrialism*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, 1989, p. 98. En general, el bajo porcentaje de gasto

público en bienestar social es compensado con una mejor distribución del ingreso, que permite la expansión del mercado, a diferencia de América Latina, que tiene un esquema invertido.

42.- Sobre la comparación con América Latina, véase *Ibid.*, p. 147.

43.- Véase Ippei Yamazawa, Koji Taniguchi y Akira Hirata, "Trade and Industrial Adjustment in Pacific Asian Countries". Special Issue: Trends and Structural Changes in Pacific Asian Economies. Reprinted from *The Developing Economies*, V. XXI, N. 4, December 1983, IDE, Tokyo, Japan.

44.- *Ibid.*, pp. 289-290, cuadro 1. En el caso de Corea, algunas industrias tienen una inducción de Japón muy fuerte, como en textiles, metales y maquinaria.

45.- Véase Mitsuro Yamamoto, "El fin del ciclo de posguerra: la política exterior de Japón en la década de 1970", en *Japón después del Milagro*. El Colegio de México, 1982, p. 20.

46.- Imanuel Wallerstein, *El moderno sistema mundial*. México, Editorial Siglo XXI, 1979, 2 tomos.

47.- Véase Takao Fukuchi y Noriyoshi Oguchi, "Projection of Pan-Pacific Area to the Year 1995", en Takao Fukuchi and Mitsuhiro Kagami, *Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America*. The Asian Club Foundation, IDE, Tokyo 1990, p. 44, cuadro 2.

48.- Véase Shigeaki Fujizaki, Nobuaki Hamaguchi y Tatsufumi Yamagata, "Three Decades of Development in the Pacific Basin: An Overview", en Takao Fukuchi and Mitsuhiro Kagami, *op. cit.*, p. 30, cuadro 8.

49.- Véase Seiyi Naya, "Economic Performance: NIES and Beyond", en Takao Fukuchi and Mitsuhiro Kagami, *op. cit.*, p. 181, cuadro 13.

50.- Véase Heizo Takenaka, "The Japanese Economy and Pacific Development", en Mohamed Ariff ed., *The Pacific Economy, Growth and External Stability*. Allen and Unwin, 1991, p. 65. Japón inició su programa de expansión del mercado doméstico desde principios de los 80s. Actualmente Corea y Taiwan han adoptado políticas de este corte, como hemos ya señalado. En este estudio, se dice que una caída del 2% del PNB de Estados Unidos provocaría una caída del 1% del PNB japonés. Ambos procesos darían como resultado una severa crisis en algunas economías del Pacífico. Por ejemplo, el PNB de Corea caería 4.6%, el de Malasia 4.4%. En cambio un aumento del 2% en el PIB de Japón tendría un bajo impacto en el de Estados Unidos de sólo el 0.1%. Es claro que Estados Unidos, de acuerdo a este estudio, está enganchando fundamentalmente a la región del Pacífico por el lado de la demanda.

51.- La inversión japonesa en la industria manufacturera en los Estados Unidos está concentrada en maquinaria eléctrica, productos de metal, equipo de transporte y maquinaria en general.

52.- Véase Yasuhiko Torii, "Asia-Pacific Cooperation and its Contribution: Historical and Future Perspectives", en Takao Fukuchi and Mitsuhiro Kagami, *op. cit.*, pp. 576-577, cuadro 5. Este estudio de simulación se encuentra a su vez apoyado en un análisis de *input-output* de la Cuenca del Pacífico, de 23 industrias por cada país miembro, elaborado en 1986.

53.- Tailandia y Malasia recibieron un total de 12 500 millones de dólares en inversión directa extranjera en 1986, comparada con 2 000 millones en 1985 y 3 000 millones en 1987. Las inversiones de Japón y los NICs asiáticos representaron más del 50% de la inversión total, mientras que la de Estados Unidos representó más del 10%. Véase al respecto Shigeaki Fujisaki, *et. al.*, *op. cit.*, p. 32, cuadro 12.

54.- Japan-Mexico Commission for the 21 Century, "Outline of The Development of the Asia-Pacific...", pp. 9-10. Japón tuvo entre 1980 y 1985 tasas altas de crecimiento en sus industrias de alta tecnología como maquinaria eléctrica, equipo de transporte y maquinaria en general, mientras que sus industrias de trabajo intensivo mostraron tasas bajas de crecimiento. Después de 1985 esta tendencia ha venido reforzándose.

55.- Naoki Tanaka, "Policy Coordination in the Asian Pacific Region", en Takao Fukuchi and Mitsuhiro Kagami, *op. cit.*, pp. 545-547.

56.- A partir de 1983 se inicia el progreso de regresión en el que América Latina envía grandes cantidades de capital a los Estados Unidos, que junto con Japón se convierten en grandes inyectores de capital para la economía norteamericana. Véase Toru Yanagihara, "Financial Flows in the Pacific Basin", en Takao Fukuchi and Mitsuhiro Kagami, *op. cit.*, p. 109, cuadro 1.

57.- Pablo González Casanova, "La crisis en América Latina como un fenómeno global", en *México Internacional*, 2 de marzo de 1990, y *El Financiero*, 8 de enero de 1992.

58.- Rosalba Carrasco Licea y Francisco Hernández y Fuente, "América Latina: lejos de la integración", en *La Jornada*, 23 de abril de 1990.

59.- Datos obtenidos de varias fuentes: Ippai Yamazawa, *et. al.*, *op. cit.* p. 282; Japan-Mexico Commission for the 21 Century, "Outline of the Development of the Asia-Pacific Economic Zone", p. 7., y *Iims*, may 10, 1993, N19, p. 31.

60.- Véase Carlos J. Moneta, *Japón y América Latina en los años noventa. Nuevas relaciones económicas*, Editorial Planeta, Buenos Aires, 1991, pp. 99-106. Los cambios en esta relaciones comerciales están modificando rápidamente el perfil económico de

algunos países de América Latina. Chile por ejemplo, exportó más a Japón que a Estados Unidos en 1992, convirtiéndose al japonés en el mercado mundial más grande para las exportaciones chilenas. Se trata sin lugar a dudas de cambios que anuncian la trayectoria futura para muchos países de América Latina que están buscando nuevos socios económicos en el mercado mundial, frente al vacío que esta dejando la caída de la actividad económica de los Estados Unidos en el continente. Además Chile se podría convertir en la región clave como red de transporte para darle una ventana al Pacífico a Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay. Véase al respecto, Saburo Okita, "Perspectiva sobre el regionalismo y el desarrollo de la región Asia-Pacífico", ponencia en el congreso, El Pacífico: Mar del siglo XXI, Viña del Mar, Chile, Nov. 16-18 de 1992.

61.- *Excelsior*, 20 de diciembre de 1989. También Carlos J. Moneta, "Japan and the World", Woodrow Wilson International Center for Scholars, Asia Program, January 1992.

62.- México que es el país que mayores recursos de capital extranjero ha recibido en América Latina, sigue adoleciendo de esta falla estructural. Para datos de 1992, el ingreso de capitales extranjeros en México en ese año, el 71.4% estaba destinado a inversión especulativa, casi la situación opuesta de los países del ASEAN. El *Excelsior*, 22 de abril de 1993.

63.- La estructura industrial de América Latina es casi ya comparable a de los países de menor desarrollo del Sudeste asiático. Con tasas negativas en los sectores de industria en general entre 1980-1986, las exportaciones del continente se concentraron, debido a ese rezago, en los sectores de productos primarios y manufactura de poco contenido agregado. Véase Akira Hirata y Hiroshi Osada, "Transformation of Industrial Structure and the Role of Trade and Investment", en Takao Fukuchi and Mitsuhiro Kagami, *op. cit.*, p. 95, cuadro 1 y Shigasaki Fujisaki, et. al, en *ibid.*, p. 28, cuadro 5. Se trataría de una nueva integración en la que América Latina pudiera quedar ligada al suministro de nuevos insumos industriales para la economía de los Estados Unidos, Japón y los NIEs asiáticos, así como ser recipiente de inversiones para el desarrollo de industrias cuyo costo sería mucho menor en América Latina, y convertirnos de nueva cuenta en mercados para el consumo de productos provenientes de esas regiones.

64.- Los principales organismos institucionales de la Cuenca del Pacífico son: El Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PBEC en inglés) que aglutina a los empresarios de la región; La Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (PECC en inglés) que expresa principalmente las políticas de los gobiernos de la región; recientemente se ha creado una nueva organización con mayor fuerza institucional, El Foro de Cooperación Económica del Pacífico asiático (APEC).

65.- Malasia propuso la formación de un bloque antagónico al de

norteamérica, bajo el liderazgo de Japón, para promover el comercio intra-regional y así amortiguar los probables efectos perniciosos del TLC. Véase Tsuneo Kawai y Carlos Uscanga, "El proyecto de Cooperación del Este de Asia: La visión de los próximos NIEs: El caso de Malasia", Ehime University, Japan, 1991.

66.- Las exportaciones de los NIEs a Japón crecieron 2.5 veces de 1985 a 1988, así como también a los países del ASEAN. Las exportaciones de estos últimos hacia los NIEs también aumentaron, alcanzando el nivel de sus exportaciones a Japón. Las de Japón a los NIEs se incrementaron más del doble, mientras que a los países del ASEAN se acercaron a este nivel. Sin embargo, las exportaciones de Japón al ASEAN, han tenido un crecimiento anual en los últimos cinco años del 24.22%. Con base en este crecimiento, esta sub-región, para el año 2000 será un mercado más grande para Japón que el mercado de los Estados Unidos. Para toda esta información véase, Su Zhenxing, *op. cit.*: Japan-Mexico Commission... "Outline of the Development..."; y Fraser Chittiwatanapong, "Japan's Role in the Post-hegemonic World: Perspectives from Southeast Asia", ponencia, ISA Convention, Atlanta, GA, 1992.

67.- Ippei Yamazawa and Akira Hirata, *Trade Policies Toward Developing Countries* IDE, Tokyo Japan, 1990, p. 6.

68.- De acuerdo con el prof T. Nakaoka, *op. cit.*, p. 18, en la Cuenca del Pacífico se da una jerarquía de dominación tecnológica con Estados Unidos y Japón a la cabeza, opinión que es compartida por R. Wakasugi, *op. cit.*, p. 8. Dos comentarios adicionales que merecen ser tomados en cuenta, tienen que ver con los cambios recientes en el patrón de desarrollo tecnológico de la región: 1) Japón está transfiriendo "tecnología madura", especialmente a los NIEs de la región y 2) Estos países están a su vez transfiriendo tecnologías de producción, ahora más apropiadas que las de Japón a los países del sudeste asiático.

69.- En realidad era el primero, ya que Panamá que ocupa el 21% del total lo hace con importaciones en "barcos con banderas de conveniencia". Véase Akio Hosono, "México y Japón en el marco de la integración latinoamericana", en Omar Martínez Legorreta y Akio Hosono, *Relaciones México-Japón. Nuevas Dimensiones y Perspectivas*. El Colegio de México, 1988, p. 230.

70.- *Japan. An International Comparison*. Edición 1992. Keizai Koho Center, p. 39.

71.- Juan José Ramírez Bonilla, "Las relaciones comerciales en la Cuenca del Pacífico: México ante la PECC". Mimeo, Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán, A.C., 1991. Otras fuentes, sin embargo, colocan el comercio bilateral total México-Corea en poco más de 350 millones de dólares. De todos modos las importaciones de Corea fueron en 1990 20.5 veces mayores que las de 1985. Esta última fuente proviene de Mexico-Japan Commission for the XXI century, "Recent Economic Relations of Trade and

Investment Between Mexico and the Countries of Asia and the Pacific Basin", Mexico, 1991, Nov, 1-2.

72.- Akio Hosono, *op. cit.*, p. 236. *Excelsior*, 20 de diciembre de 1989 y SECOFI.

73.- Igualmente en Brasil había grandes programas financieros de cerca de 3 000 millones de dólares para apoyar proyectos de acero (Tubarao), aluminio (Amazonas) y el proyecto de desarrollo de Cerrado.

74.- Andrés Canalizo H. "El Comercio México-Japón: retrospectiva, actualidad y perspectiva a mediano plazo", en Omar Martínez Legorreta y Akio Hosono, *op. cit.*, pp. 330-332.

75.- Joseph Newman, "Mexico on the Pacific Rim: Patterns of Trade and Investment", SAIS, The John Hopkins University in Washington D.C., CACP, paper N. 29, May 1989. Sin embargo en otro estudio, se afirma que no hay "estrategia japonesa *vis à vis* México. Las empresas japonesas toman decisiones individuales, su visión de México es de ver y esperar. Véase al respecto Luis Rubio, "Japan in Mexico: A Changing Pattern", en Susan Kaufman Purcell y Robert M. Immerman ed., *Japan and Latin America in the New Global Order*, Lynne Rienner Publisher, Boulder, London, 1992, p. 69.

76.- *Ibid.*, p. 89.

77.- Victor Kerber y Antonio Ocaranza, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos", *Comercio Exterior*, V. 39, N. 10, octubre de 1989, p.838.

78.- Alejandro Mercado, "Sistemas de producción transfronterizos: El caso de las inversiones japonesas en California y Baja California", México, UNAM, CISEUA, mimeo. 1992., y Ma del Rocío Barajas Escamilla, "La experiencia de la industria maquiladora en la frontera norte de México". El Colegio de la Frontera Norte, agosto de 1992.

79.- Alejandro Mercado, *op. cit.*

80.- The Japan-Mexico Commission for the 21st Century. "Economic Relationship Between Japan and the U.S.A. and Its Impact Upon Mexico", Tokyo, May 29-30, 1991.

NOTAS
CAPITULO 4

1.- Véase William S. Borden, The Pacific Alliance, United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery, 1947-1955. The University of Wisconsin Press, 1984, p. 5.

2.- Es el caso del petrolero Edwin Pauley de California quien incluso propuso un plan alternativo a fines de 1945, para lograr un desarrollo balanceado de Asia y prevenir la dominación económica japonesa en la región. Ibid., pp. 65-66.

3.- Véase Jon Halliday y Gavan McCormack, Japanese Imperialism Today, Consequences in Greater East Asia, Pelican Books, Penguin 1973, p. 4 y Robert Reich, Op. cit., p. 69.

4.- Esta política quedó plasmada desde el famoso plan Dodge para Japón de 1949, que era un plan de austeridad muy severo, consistente en la promoción de exportaciones para obtener divisas para importar y forzar a los productores japoneses a encontrar mercados extranjeros, al restringir el poder de compra de los japoneses. También se trató de un plan que facilitó la concentración de industrias y monopolización de capital. Finalmente la fijación de un nivel subvaluado del yen a 360 por dólar, alento las exportaciones y reprimió las importaciones.

5.- A Japón, según los dirigentes norteamericanos le faltaba la herencia individualista y capitalista, por lo que podrían adaptarse fácilmente a la organización socialista. El comercio con el Sudeste asiático fue pues una premisa en la que se combinaron los intereses estratégicos y la lógica económica del sistema hegemónico de los Estados Unidos. Este país otorgó ayuda económica al Sudeste asiático atada a las necesidades japonesas, para financiar exportaciones de este país a la región del Pacífico. Además Japón estableció un programa de reparaciones por el daño causado a estos países en la II guerra mundial, que consistió en un proyecto de mayor integración de la región a su desarrollo, ya que dicho programa estuvo basado en la transferencia de bienes y servicios (maquinaria, plantas industriales, etc). Véase William S. Borden, Op. Cit., pp. 203-204.

6.- Véase Charles S. Maier, "The Politics of Productivity: Foundations of American International Economic Policy After World War II", en Peter J. Katzenstein, ed. Op. Cit.

7.- William S. Borden, Op. Cit., p. 146.

8.- Jon Halliday y Gavan McCormack, Op. Cit., p. 11. La demanda militar total significó en 1970, 10 mil millones de dólares. Véase William S. Borden, Op. Cit., p. 220. Otra fuente señala que con la guerra de Corea, Japón recibió más de 20 mil millones de dólares de ayuda de Estados Unidos. Véase al respecto Susan Siddles Shearer, The Domestic Economics and International Politics of Postwar U.S. Trade Policy, 1945-1980. Case Study

Jagan, PH. D. University of Notre Dame, Indiana, 1988, p. 52.

9.- Por ejemplo, los pequeños productores de petróleo querían en los 50s, que se impusieran cuotas a la importación de petróleo, pero sus grandes clientes, las cuatro compañías petroleras más grandes de Estados Unidos, tenían intereses en todo el mundo y en E.U. también, en donde compraban petróleo a las pequeñas empresas. Al final, los intereses de las grandes compañías prevalecieron y así la importación de petróleo continuó. Sobre la actitud de los empresarios y el gobierno y la política comercial de Estados Unidos véase el libro clásico de Raymond A. Bauer, Ithiel de Sola Pool y Lewis Anthony Dexter, *American Business and Public Policy: The Politics of Foreign Trade*, Aldine, Atherton Inc., Chicago, 1972. También Susan Biddle Shearer, *op. cit.*, p. 207, en la que se ofrece documentación de las audiencias del Congreso por parte de los industriales ligados al mercado interno y que protestaban contra las corporaciones que invertían en el extranjero por el trabajo barato y hacían concesiones a las importaciones.

10.- Esta última es una hipótesis novedosa sobre el papel de los congresistas, en Susan Biddle Shearer, *op. cit.* pp. 173-174.

11.- William S. Borden, *op. cit.*, p. 131.

12.- Véase Michael Mastanduno, "Trade as a Strategic Weapon: American And Alliance Export Control Policy in the Early Postwar Period", en G. John Ikenberry, David A. Lake y Michael Mastanduno, ed., *The State and American Foreign Economic Policy*, Cornell University Press, 1988.

13.- Véase Robert Gilpin, "The Multinational Corporation and American Foreign Policy", en Richard Rosecrance ed., *America As An Ordinary Country, US Foreign Policy and the Future*, Cornell University Press, 1976.

14.- Wookhee Shin, "The Dynamics of Patron-Client State Relations in East Asia: External/Geopolitical Sources of State Transformation". Ponencia en la Convención de ISA, Atlanta, Georgia, 1992.

15.- La secuencia de estos procesos varía según la naturaleza de los productos o tareas a desarrollar. Como ejemplo vamos a describir el proceso productivo de la compañía Yamaha en la producción de pianos; robots que ensamblan madera y colocan los tornillos de la caja de cuerdas, trabajadores que luego los ajustan con gran precisión, mujeres que colocan el teclado y cuerdas, para finalmente llegar a un cuerpo de computadoras que afinan los pianos electrónicamente. Todo este proceso con música de fondo que acompaña en su recorrido al piano en la línea de ensamblaje. Una vez terminado el piano es llevado a una cámara especial de aclimatación, según las regiones a las que van a ser exportados o vendidos. 200 trabajadores, 2 robots y una línea de computadoras especiales, producen 100 pianos en una jornada "normal" de trabajo, en la planta Yamaha de instrumentos musicales

en Hamanatsu, Japón.

16.- Esta cantidad, significa por ejemplo el 25% del gasto militar de los Estados Unidos en un año. En reciente información, la inversión en obras públicas de Japón ha continuado a un paso impresionante, que contrasta con la escasez de recursos en muchas ciudades de los Estados Unidos, que han visto deteriorar sus caminos, puentes, etc. Para 1992, el gobierno japonés planea invertir 69 mil millones de dólares para construcción y obras públicas. La Jornada, 29 de agosto de 1992.

17.- Harry Magdoff y Paul M. Sweezy, Estancamiento y explotación financiera en Estados Unidos, México, Editorial Siglo XXI, 1988.

18.- Ibid., pp. 15-16.

19.- Ibid., pp. 37-38.

20.- La economía de los Estados Unidos empezó a declinar por la saturación de la demanda de manufacturas claves, como autos, televisiones, etc. en el mercado nacional y por la falta de interés para recrear nuevas condiciones en éste, o por un mayor interés en el mercado mundial. Con respecto al primer punto véase, Joshua Cohen and Joel Rogers, On Democracy, Penguin Books, 1983, p. 98.

21.- Harry Magdoff y Paul M. Sweezy, op. cit., p. 26.

22.- David R. Calleo, op. cit., pp. 33-34.

23.- Kazuzhi Ohkawa y Henry Rosovsky, op. cit., p. 60.

24.- Harry Magdoff y Paul M. Sweezy, op. cit., p. 81. Tomando el índice en 1979=100, la inversión en maquinaria y equipos manufactureros cayó a 76.4 en 1982 y se recuperó a 87.7 en 1984, pero todavía por debajo del nivel alcanzado en 1979.

25.- David Halberstam, The Next Century, William Morrow and Company, Inc, New York, 1991, p. 77.

26.- Véase Fernando Fajnzylber, "Reflexiones sobre las particularidades de América Latina y el sudeste asiático y sus referencias en el mundo industrializado", Investigación Económica, V. 180, abril-junio de 1987, p. 67. En agricultura los Estados Unidos conservaban excedente comercial como sigue: En 1970 de 631 millones de dólares; en 1975 de 12 069 millones; en 1981 de 25 344 millones; en 1982 de 19 728; y en 1983 de 16 518 millones.

27.- Véase Kazumasa Iwata, "Business Interdependence and Intrafirm Trade in the Pacific Area", en Prospects for a Pacific Century, p. 48.

28.- Sobre el empresariado de drogas, véase James Petras, "The World Market: Battleground for the 1990s", Journal of

Contemporary Asia, V. 20, N. 2, 1990.

29.- David Halberstam, *op. cit.*, pp. 99-126.

30.- En los 70s aparecieron trabajos pioneros sobre la declinación de los Estados Unidos, por ejemplo: Richard Rosecrance, *America as an Ordinary Country, U.S. Foreign Policy and the Future*, Cornell University Press, 1976; Peter J. Katzenstein, ed., *Between Power and Plenty, Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*, The University of Wisconsin Press, 1978; Gabriel Kolko, *The Roots of American Foreign Policy, An Analysis of Power and Purpose*, Beacon Press, Boston 1969; y el clásico trabajo de Robert Gilpin, *U.S. Power and the Multinational Corporation, The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Basic Books, Inc. Publishers, NY, 1975, en el que advertía sobre los grandes riesgos para el futuro de la economía de los Estados Unidos por el mayor dinamismo de la inversión de sus empresas en el extranjero en detrimento de la realizada dentro de los Estados Unidos.

31.- Sobre la política de Ronald Reagan, véase Fernando Rajmzylber, *op. cit.*, pp. 83-85 y Kevin Phillips, *The Politics of Rich and Poor*, Harper, New York, 1991, en especial los primeros tres capítulos.

32.- Paul Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers, Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, Vintage Books, New York, 1987 (hay edición en español).

33.- Para este resumen sobre la declinación de los Estados Unidos, hemos utilizado la primera sección del artículo de James Petras, *op. cit.*, pp. 145-151.

34.- Michael Dertouzos, et al., *Made in America, Regaining the Productive Edge*, The MIT Press, 1990, Sixth Printing, pp. 232-235.

35.- "Outline of the Development of the Asia Pacific Economic Zone...", pp. 9-10.

36.- La estrategia de corto plazo domina el horizonte de los empresarios de Estados Unidos. Manipulan activos y no hacen inversión, además de que tienen preferencia por las fusiones y adquisiciones. De esta manera aumentan su deuda para comprar más compañías y así incrementar el valor de sus acciones. El resultado de esta estrategia es la acumulación de deudas (para comprar o evitar ser comprado) y una reestructuración financiera en lugar de una productiva. Sistema apoyado por las leyes impositivas de E.U., que favorecen las ganancias rápidas y no el ahorro y la inversión. Véase Richard Rosecrance, *America's Economic Resurgence, A Bold New Strategy*, Harper and Row Publishers, New York, 1990, pp. 81-83. También Michael L. Dertouzos, et al. *op. cit.*, p. 13.

37.- Estados Unidos se ha negado a apoyar iniciativas de Japón para la solución de la deuda mundial. Este es el caso de la propuesta Miyazawa en la reunión del FMI en 1988, que fue boicoteada por los Estados Unidos.

38.- Por eso dirigentes japoneses como Naohiro Amaya han afirmado que si Japón hubiera seguido las leyes de las ventajas comparativas no tendría industria de autos, química, ni industria avanzada.

39.- Véase Robert S. Ozaki, The Control of Imports and Foreign Capital in Japan. Praeger Publishers, New York, 1972., p. 23.

40.- Es lo que se ha llamado la "banda de protección móvil" en el comercio internacional; es decir, se levanta la protección cuando ya no es necesaria, porque los sectores han alcanzado la paridad o la superioridad sobre los probables competidores extranjeros. Véase Laura Tyson, "Is Japanese Capitalism Different? Does It Matter?". Tokyo Business Today, Nov 1992, p. 22.

41.- Esta es una de las posibles explicaciones del bajo comercio intra-industrial de Japón. Véase Edward J. Lincoln, Japan's Unequal Trade. The Brookings Institution, Washington, 1990, p. 57.

42.- La sugerencia original del mercado común entre Estados Unidos y Japón provino del embajador norteamericano en Japón Mike Mansfield.

43.- Saito Eishiro, presidenta de la poderosa Federación de empresarios japoneses (KEIDANREN), "Groundwork for Progress. A Japanese View of Relations with the United States", en Seisaku of Japan, V. 9., N. 95, November 1988, pp. 16-17.

44.- Naohiro Amaya, op. cit., p. 21.

45.- Akio Morita, The Daily Yomiuri, November 21, 1988.

46.- Por ejemplo, en 1984, el valor de los exportados por Japón, así como las ventas correspondientes a su producción en los Estados Unidos fue de 69 mil millones de dólares, que era una cantidad casi idéntica a las ventas de lo que producían las corporaciones americanas en Japón, sumado al porcentaje menor de sus exportaciones desde los Estados Unidos. Véase al respecto, Kenichi Ohmae, The Japan Economic Journal, June 18, 1985. La IBM de Japón, produjo bienes por un valor de 7 mil millones de dólares en Japón en 1987, teniendo ganancias de mil millones de dólares, que no son incluidas en las estadísticas del comercio de Estados Unidos. Véase de nueva cuenta, Kenichi Ohmae, The Japan Times, December 8, 1988.

47.- Así las compañías americanas en el exterior no provocan el desarrollo del comercio de las empresas radicadas en Estados Unidos (antitrade); mientras que las compañías japonesas en el extranjero provocan el desarrollo del comercio de sus empresas en Japón (protrade). Véase, Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, 1987, p. 240.

48.- Pensar en la "economía de los Estados Unidos" no tiene ya más sentido, así también la noción de la "corporación americana", que compran y venden en todo el mundo es inexistente actualmente. Robert Reich, *OE, cit.* (para este autor, los factores entonces más importantes radican en la fuerza de trabajo y en la infraestructura que no son móviles)

49.- Basado en el reportaje de Kitazume Takashi en tres partes, *The Japan Times*, November 8, 9 y 10 de 1988.

50.- La lista de negociaciones comerciales entre ambos países es muy amplia. Las más relevantes han sido: en la industria textil a mitad de los 50s, misma que se repite en 1969 y 1971, durante el mismo periodo, en la industria del acero en el que se alcanza un acuerdo de auto-restricción por exportaciones de parte de Japón, que se renueva en 1985; a mitad de los 70s, negociación en aparatos de T.V., en el que se logra un acuerdo en 1977; a principios de los 80s en el sector automotriz, en el que también se alcanza un acuerdo de autolimitación japonesa para la exportación en 1981; a mitad de los 80s en el campo de los semiconductores y herramientas para máquinas. En las últimas etapas ya no son las limitaciones a las exportaciones japonesas, sino la apertura del mercado japonés a los productos americanos, lo que se convierte en el quid de las negociaciones.

51.- Staffan Burenstam Linder, *OE, cit.*, pp. 99-101.

52.- Saburo Okita, "Future of the Asia-Pacific Region and the Role of Japan", Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, Tokyo, Japan, May 11-13, 1988.

53.- Anunciado en la reunión cumbre de los siete países más industrializados, celebrada en París durante los festejos del bicentenario de la Revolución Francesa.

54.- Paul Kennedy, *OE, cit.*, p. 515.

55.- Aun dentro del marco de ganancias en aumento, los empresarios japoneses no apoyan una mayor revaluación del yen. Por otro lado, consideran que una pronunciada caída del dólar destruiría a la industria americana. Para Japón, en esta etapa es clave el equilibrio del dólar, y muchas de sus acciones están encaminadas a lograr ese propósito. Véase al respecto, Akio Morita de la corporación Sony en *The Japan Times*, December 21, 1988 y Kazuteru Tanaka del Banco de Japón, quien propone seguir financiando partes considerables de los déficits norteamericanos a fin de vigorizar el dólar, *The Japan Economic Journal*, October 15, 1988.

56.- Shinji Furukawa, viceministro del Ministerio de Industria y Comercio internacional de Japón (MITI), *The Japan Times*, May 23, 1988.

57.- Jeffrey Sachs, *The Japan Economic Journal*, December 10, 1988 y Kenichi Ohmae, *The Japan Times*, December 18, 1988. Para Milton Friedman, igualmente los déficits no son el problema real, sino el excesivo y derrochador gasto gubernamental, *The Asian Wall Street Journal*, December 15, 1988.

58.- David R. Calleo, *op. cit.*, p. 12.

59.- *The Japan Times*, October 20, 1988.

60.- Concepto desarrollado por el prof. Robert Reich de la Universidad de Harvard y asesor de Michael Dukakis ex candidato demócrata a la presidencia de los Estados Unidos en 1988, y Secretario del Trabajo en la administración del presidente Clinton, citado en John D. Rockefeller IV, *op. cit.*, p. 23.

61.- *Ibid.*, p. 22.

62.- Así opinaron el 65% de todos los entrevistados en una encuesta de la American Insight Group, *The Japan Times*, February 15, 1989.

63.- Noboru Takeshita, ex primer ministro japonés, "A nation Contributing to the World", *Speaking of Japan*, V. 9, N. 89, May 1988, p. 32 y Eishiro Saito, *op. cit.*, p. 17.

- 64.- Véase Richard Katz y Peter Ennis, "East Asia Seeks Foreign Investments to Build Higher Value-Added Industries", THE JAPAN ECONOMIC JOURNAL, March 15, 1986., y Toru Yanagihara, "El Triángulo del pacífico: Estados Unidos, Japón y los países asiáticos menos desarrollados", V 1, p. 37, en Alejandro Alvarez B. y John Borrego, LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN LA CUENCA DEL PACÍFICO. México, UNAM, 1990. Se trata en realidad de un cambio del papel de las regiones. En los 50s, las filiales de E.U. en América Latina exportaban el 40% de todas sus ventas, y una buena parte de éstas iban al mercado de los E.U. (productos de minería, agricultura y petróleo entre los más importantes). Véase Stephen H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, Mass. The MIT Press, 1976, p. 80.
- 65.- Joseph Grunwald, "Assembly Industries, Technology Transfer and Enterprise Zones", en Roe E. Green ed., *Enterprise Zones, New Direction in Economic Development*. Sage Publications, 1991., p. 197. El prof. Grunwald destaca la diferencia con las maquiladoras en México, que no pudieron integrarse a la economía nacional.
- 66.- James Petras, "The World Market: Battleground for the 1990s" JOURNAL OF CONTEMPORARY ASIA, Vol. 20, N 2, 1990., p. 163.
- 67.- David Halberstam, THE NEXT CENTURY. William Morrow and Company, Inc. New York, 1991.
- 68.- James Petras, OP CIT, p. 149.
- 69.- Véase a Stuart K. Tucker & Mariko F. Chambers, "U.S. Trade Policies Toward Developing Economies", en Ippai Yamazawa & Akira Hirata, OP CIT.
- 70.- Stuart K. Tucker et. al, OP CIT, p. 247.
- 71.- En opinión de Chalmers Johnson, uno de los especialistas en Japón más prominentes en los E.U., el presidente Bush había apurado las negociaciones con México, por temor a que éste país tomara una posición más proclive a Japón para salir de su crisis. Opinión expresada en el marco del seminario sobre "Industria, Comercio y el papel del Estado: la experiencia de algunas economías de la Cuenca del Pacífico". Colegio de México, nov 21-22 de 1990. Otros estudios han planteado que Japón tiene objetivos a largo plazo en México, en particular en su costa del pacífico en un esfuerzo para promover la inserción de México en la Cuenca Norteamericana del Pacífico. Véase al respecto, Joseph Newman, MEXICO ON THE PACIFIC RIM: PATTERNS OF TRADE AND INVESTMENT. Central American and Caribbean Program Occasional Paper N. 29, May 1989. The John Hopkins University. El temor a una mayor participación de Japón en los asuntos de AL, se enfatiza a la luz de hechos como el mayor financiamiento a la región desde 1985 hasta 1990, en el que había otorgado 50% más fondos que los E.U. Véase al respecto a Peter H. Smith, JAPAN,

LATIN AMERICA, AND THE NEW INTERNATIONAL ORDER, Institute of Developing Economies, VRF Series, N. 179, Dec, 1990

72.- TLC: Respuesta de la Casa Blanca al Capitolio. EL NACIONAL, 2 de mayo de 1991.

73.- Información en Armando Labra, "Armas Poderosas. Proyecto Parlamentario", EXCELSIOR, 15 de mayo de 1991, y EL FINANCIERO, 22 de abril de 1993.

74.- EL FINANCIERO, 13 de mayo de 1991.

75.- 29 de las 49 actividades que componen a la industria manufacturera fueron consideradas en cuadro recesivo, EL FINANCIERO, 31 de mayo de 1993.

76.- Véase Taeko Hoshino, "El gran capital bajo la crisis económica: el caso de México". Institute of Developing Economies, mimeo, 1988. En este trabajo se mencionan a 34 corporaciones que eran las principales exportadoras (2 estatales, 13 multinacionales y 19 Privadas nacionales), en ramas como la minería, automotriz, cemento, vidrio, electrónica, hierro y acero. Información reciente señala que 39 de las grandes corporaciones que cotizan en la Bolsa de Valores, exportan el 70% de su total al mercado de E.U. en 1990, con un valor de 4 mil 328 millones de dólares por su total en este rubro, que representó aproximadamente un poco más de la sexta parte del total de las exportaciones del país. EL FINANCIERO, 23 de abril de 1991.

77.- En un memorándum confidencial (que no lo fue tanto) enviado al Subsecretario de Estado Bernard Aronson, el embajador de E.U. en México, John D. Negroponte señaló que el TLC institucionalizaría la aceptación de una orientación norteamericana en las relaciones exteriores de México. PROCESO, N. 758, 13 de mayo de 1991.

78.- Se afirma en este sentido que para la Casa Blanca el proyecto de un TLC con México tiene un valor geopolítico más que económico, declaraciones de Norman Bailey ex funcionario del Consejo de Seguridad Nacional y especialista en asuntos mexicanos. EL FINANCIERO, 15 de abril de 1991.

79.- Argumentos del prof. Kiwan Kim en la conferencia, "Japan-Korea-US after the Cold War", Graduate School of International Relations and Pacific Studies, UCSD, Nov, 21, 1991.

80.- The Nikkei Weekly, January 11, 1992. Otro dato relevante consiste en el hecho de que en las transacciones comerciales de la región del Pacífico, el dólar sigue siendo desplazado año con año. Las compañías japonesas han pasado a utilizar el yen en 41.9% de sus exportaciones al área y en el 15.6% de sus importaciones. Por el contrario, estas mismas compañías sólo hicieron transacciones en sus exportaciones utilizando el dólar en 46.7%, abajo del 50% que había sido la marca registrada en 1987. Véase al respecto, The Nikkei Weekly, February 15, 1992.

81.- The Nikkei Weekly, January 11, 1992.

82.- Véase, "Outline of the Development of the Asia-Pacific...", p. 25. Estrategia que también marca un cambio importante en el interés que los mercados de la Cuenca del Pacífico representan ahora para las empresas de Estados Unidos.

83.- The New York Times, Leonard Silk, "A Japanese Shift Away from U.S.", September 27, 1991.

84.- Edward J. Lincoln, Op. cit., p. 40

85.- Chalmers Johnson, "Where's Clinton on Asia?", The New York Times, 8 de febrero de 1993. Esta política consistiría en poner límites al desequilibrio comercial, de solamente 10 mil millones de dólares o requerir a Japón la compra de bienes de alta tecnología.

86.- KEIRETSU, es un concepto integrado por 2 caracteres, Kei , que representa a ramas conectadas a un tallo y que significa unión o linaje. Retzu , que representa la idea de conexión entre diversos listones, y significa, juntar, unir. Este concepto se utiliza para designar al sistema de conexión complejísimo entre las empresas japonesas. Se trata de grandes familias empresariales, desde bancos gigantescos que otorgan crédito, hasta medianas y pequeñas empresas que se integran a la cadena productiva de la familia. Además no solo se trata de relaciones verticales dentro de cada familia, sino que se dan también múltiples conexiones horizontales entre dichas familias empresariales o entre empresas particulares que pertenecen a diferentes sectores corporativos, esta última relaciones conocidas también como el sistema Kigyō shudō.

87.- El éxito de las empresas japonesas está basado en una serie de factores. Estos podrían quedar resumidos en los siguientes: de carácter interno: su organización peculiar (no multidivisional como la americana), explotación óptima del desarrollo tecnológico, utilización del mercado interno y la excelencia funcional de la producción. De carácter externo: la estructuración de relaciones con otras empresas para la

ampliación del mercado y el producto, especialización en uno o dos líneas de productos, y en etapas de crisis más que diversificarse han mejorado su producción. El sistema subcontratista y su administración descentralizada, ha sido también un factor consustancial a su buen desempeño en lo interno y en lo externo. Véase, W. Mark Fruin, *The Japanese Enterprise System, Competitive Strategies and Cooperative Structures*, Oxford University Press, 1992. Para no ir lejos, el ejemplo de como han operado las empresas japonesas en Tijuana, nos indica que el modelo es aplicable en su estrategia global, es decir, el de establecer cadenas productivas ampliadas y en forma de red. Una empresa líder empieza a horadar el nicho de mercado, al final se tejen múltiples relaciones con otras empresas del grupo y de otros grupos estableciéndose relaciones mutuamente reforzantes. Así en la medida en que van ensanchando sus relaciones van aumentando su participación en el mercado. Véase para el caso Tijuana a Alejandro Mercado, *Op. Cit.*

88.- Para este perfil de las empresas japonesas he utilizado fundamentalmente el trabajo de: The Japan-Mexico Commission for the 21st Century, "Economic Relationship Between Japan and the U.S.A. and Its Impact Upon Mexico", Tokyo, May, 1991; y Keiichi Tsunekawa, "Impact of New Process Technology Upon the Different Investment in Latin America and Asia: With Special Emphasis on Mexico, South Korea, Singapore and Thailand", University of Tokyo, 1991 y el libro de W. Mark Fruin, *Op. Cit.*

89.- Mitchell Bernard and John Ravenhill, "New Hierarchies in the Pacific: The Post-Plaza Division of Labour", Paper presented to the International Studies Association Convention, Atlanta, April 1992, en especial pp. 11-12.

90.- Lawrence Krause, "Can The Pacific Save The U.S.-Japan Economic Relationship?", en *Escaping for a Pacific Century: Exploring the Potential for Pacific Basin Cooperation*, Commission on U.S.-Japan Relations for the Twenty First Century, November 1991., en especial p. 23. Aquí se afirma que por ejemplo en la industria automotriz, la vieja inversión de Ford en la Gran Bretaña y la inversión de General Motors en Alemania son completamente independientes en la actualidad de sus matrices, a diferencia de los trasplantes japoneses en E.U.

91.- Se ha calculado la inversión extranjera en México entre 1988 y mediados de 1993, en más de 29 mil millones de dólares, gran parte de esta inversión ha sido hecha por los Estados Unidos. Ello significa, dada la recesión mundial y en particular la de E.U., una feroz competencia futura en la región del Pacífico incluyendo al bloque de norteamérica.

92.- *The New York Times*, Silvia Nasar, "World Appetite for U.S. Products is Still Increasing", November 11, 1991.

93.- *Los Angeles Times*, October 23, 1991.

94.- *Los Angeles Times*, November 11, 1991.

95.- Tzueno Kawai y Carlos Uzcanga, "El proyecto de cooperación del Este de Asia: La visión de Malasia", Ehime University, Japan, 1991.

ANEXO ESTADISTICO

CUADRO 1
 PARTICIPACION DE LOS E.U. EN EL TOTAL
 DEL COMERCIO DE JAPON (%)

	Exp. a los E.U.	Imp. de los E.U.
1900	27.0	22.5
1920	29.0	37.4
1930	34.4	28.8
1940	15.6	35.9
1945	0.0	2.3
1950	21.7	43.2
1955	22.3	31.2
1960	27.2	34.6
1965	29.3	29.0
1970	30.7	29.4
1975	20.0	20.0
1980	24.2	17.4
1985	37.1	20.0
1990	31.5	22.3

Fuente: Ichiro Yano, ed. Suji de miru Nihon no hyakunen (Estadísticas de cien años de Japón) 2da. ed. (Tokyo Kokuseisha, 1986). Gaikoku bou-eki gaikyo, (Perspectivas del comercio internacional), dic, 1985, 1990. Información recabada por la Japan-Mexico Commission for the 21st - Century (Economic Relationship Between Japan - the U.S.A. and its Impact Upon Mexico), mayo 29-30, 1991.

CUADRO 2
COMERCIO DE MERCANCIAS DE JAPON CON ESTADOS UNIDOS

	1970	1980	1985	1990
Valor de las exp. (m.\$)	5,940	31,367	65,278	90,322
Participación en el total de la exp. (%)	30.7	24.2	37.2	31.5
Valor de las imp. (m.\$)	5,560	24,408	25,793	52,369
Participación en el total de la imp. (%)	29.4	17.4	19.9	22.3
Valor del balance comercial (m.\$)	380	6,959	39,485	37,953
Participación en el total del balance com. (%)	87.1	164.9	85.7	72.8
Participación de las principales mercancías de exp. en el total (%)				
Textiles	10.0	1.9	1.6	0.9
Químicos	2.7	2.4	2.2	2.7
Prod. de acero	15.1	8.6	4.3	2.5
Prod. metálicos	5.5	2.9	1.9	1.6
Maquinaria gen. de energía	--	1.4	1.8	2.9
Maquinaria de oficina	--	2.5	6.3	11.4
Maquinaria para ind. de metal	--	1.8	1.5	2.9
Maquinaria eléctrica	--	0.6	0.7	1.0
Aparatos de T.V.	4.5	0.6	0.8	0.3
Aparatos de Radio	6.7	2.5	1.8	1.0
Grabadoras	4.3	3.1	7.4	2.8
Componentes electrónicos	--	1.9	2.2	4.1
Automotores	9.0	32.3	29.5	25.6
Motocicletas	4.7	3.8	1.7	0.4
Equipo óptico/científico	2.8	4.6	4.4	4.6
Participación de las principales mercancías de imp. en el total (%)				
Alimentos	14.6	21.2	19.7	20.1
Mineral metálico	7.8	4.9	2.7	2.0
Madera/pulpa	10.5	10.4	5.6	7.1
Carbón	11.2	6.5	3.6	1.5
Químicos	7.2	10.4	13.2	9.8
Maquinaria de oficina	3.6	2.9	4.6	6.7
Maquinaria gen. de energía	--	1.5	2.9	2.2
Aviones	4.4	3.6	5.8	5.5
Instrumentos de precisión	--	1.8	2.3	1.8

Fuente: misma del cuadro anterior.
(m. \$)= millones de dólares

CUADRO 3
 COMERCIO DE LOS ESTADOS UNIDOS POR AREA, (1985-1990)
 (millones de dólares)

	TOTAL			con Japón	con NIEs*
	Exp.	Imp.	Balance	Balance	Balance
1985	215,935	338,083	-122,148	-43,508	-21,323
1986	223,367	368,425	-145,058	-54,398	-28,631
1987	250,266	409,766	-159,500	-56,959	-34,785
1988	320,337	447,323	-126,986	-52,618	-29,271
1989	361,451	477,368	-115,917	-49,669	-26,299
1990	389,550	497,665	-108,115	-41,690	-20,622

*Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwan.
 Fuente : Keizai Koho Center (Japan 1992)

CUADRO 4
 COMERCIO DE JAPON POR AREA, (1985-1990)
 (millones de dólares)

	TOTAL			Con países del Sudeste de Asia
	Exp.	Imp.	Balance	Balance
1985	175,638	129,539	46,099	2,984
1986	209,151	126,408	82,743	12,299
1987	229,221	149,515	79,706	14,355
1988	264,917	187,354	77,564	19,307
1989	275,175	210,847	64,328	20,611
1990	286,948	234,799	52,149	28,120

Fuente : misma del anterior cuadro.

CUADRO 5
PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE JAPON (1988-1990)a)

Exp. de Japón	Exp. de Japón			Imp. de Japón		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990
(%)						
E.U	33.8	33.9	31.5	22.4	22.9	22.3
CEE b)	17.7	17.4	18.7	12.8	13.3	14.9
Corea	5.8	6.0	6.1	6.3	6.2	5.0
Alemania (R.F)	6.0	5.8	6.2	4.3	4.3	4.9
Alemania (R.D)	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Taiwan	5.4	5.6	5.4	4.7	4.3	3.6
China	3.6	3.1	2.1	5.3	5.3	5.1
Australia	2.5	2.8	2.4	5.5	5.5	5.3
Reino Unido	4.0	3.9	3.8	2.2	2.1	2.2
Canada	2.4	2.5	2.3	4.4	4.1	3.6
Hong Kong	4.4	4.2	4.6	1.1	1.1	0.9
Indonesia	1.2	1.2	1.8	5.1	5.2	5.4
Singapur	3.1	3.4	3.7	1.2	1.4	1.5
Arabia Saudita	1.2	1.0	1.2	3.4	3.3	4.5
Francia	1.9	1.9	2.1	2.3	2.6	3.2
Tailandia	1.9	2.5	3.2	1.5	1.7	1.8
Malasia	1.2	1.5	1.9	2.5	2.4	2.3
Brasil	0.4	0.5	0.4	1.6	1.4	1.4
México	0.7	0.7	0.8	0.8	0.8	0.8

Fuente: Japan Tariff Association, The Summary Report: Trade of Japan

a) de acuerdo al valor de las exp. y las imp.

b) 1985, 10 países, 1986-1987 doce países.

CUADRO 6
EXPORTACION DE PRODUCTOS DE JAPON (1968-1990)
(millones de US \$, f.o.b)

	1968	1973	1983	1989	1990
Alimentos	432	841	1,389	1,687	1,646
Textiles	1,977	3,279	6,613	6,862	7,195
Químicos	805	2,147	6,983	14,776	15,872
Metales:	2,347	6,821	18,372	21,577	19,540
productos de					
acero y hierro	1,172	5,304	12,843	14,789	12,509
Maquinaria y					
equipo	5,656	20,365	99,560	205,471	215,097
aparatos de					
radio y t.v	688	1,851	3,912	3,847	4,545
auto-motores	713	3,612	26,123	48,469	50,959
barcos	1,084	3,819	5,996	4,428	5,556
equipo óptico					
y científico	372	970	5,439	11,181	11,554
Otros	1,755	3,477	14,010	24,802	27,598
Total exp.	12,972	36,930	146,927	275,175	286,948

Fuente: misma del cuadro anterior.

CUADRO 7
 IMPORTACIONES DE JAPON POR TIPO DE PRODUCTOS (1968-1990)
 (millones de US \$, c.i.f)

	1968	1973	1983	1989	1990
Alimentos	1,879	6,009	14,896	31,012	31,572
Textiles *...	952	2,188	2,077	3,337	2,643
Textiles	161	1,715	2,987	13,283	12,804
Mineral y mate rial metálico	1,649	4,033	6,513	9,333	9,119
Otras materias primas	2,265	6,038	9,622	18,001	16,705
Combustibles minerales	2,675	8,327	58,925	43,053	56,732
carbón	518	1,354	4,877	5,859	6,187
petróleo **	1,685	6,000	40,063	21,544	31,584
Químicos	690	1,865	7,207	15,948	16,045
Maquinaria y equipo	1,326	3,486	10,409	32,376	40,863
Otros	1,390	4,653	13,757	44,504	48,316
Total de imp.	12,987	38,314	126,393	210,847	234,799

* materia prima

** crudo y parcialmente refinado

Fuente: Japan Tariff Association, The Summary Report: Trade of Japan.

CUADRO 8
 PARTICIPACION DE LOS PAISES MAS DESARROLLADOS
 EN LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES
 %

	1980	1985	1989
Exportaciones			
Japón	6.8	9.7	9.4
E.U.	11.8	12.0	12.5
Reino Unido	5.8	5.6	5.2
Alemania, R.F.	10.1	10.1	11.7
Francia	6.1	5.6	6.2
Italia	4.1	4.2	4.8
Importaciones			
Japón	7.2	6.9	7.0
E.U.	13.1	18.7	16.4
Reino Unido	5.9	5.8	6.6
Alemania, R.F.	9.6	8.4	9.0
Francia	6.9	5.7	6.4
Italia	5.1	4.7	5.1

Fuente: Banco de Japón, Comparative International Statistics, 1991.

CUADRO 9

PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES DE ALGUNOS PAISES DE LA CUENCA DEL PACIFICO (1990)

	Total * (millones de US \$)	Tres principales socios (%)					
		N. 1	N.2		N.3		
China	Exp.	60,920	Hong Kong 45.7	Japòn 16.0	E.U.	12.1	
	Imp.	52,275	Hong Kong 31.4	Japòn 15.1	E.U.	12.0	
Corea	Exp.	64,956	E.U. 29.5	Japòn 19.4	Hong Kong 5.2		
	Imp.	69,640	Japòn 28.6	E.U. 23.6	Alemania 4.2		
Hong Kong	Exp.	82,160	China 24.7	E.U. 24.1	Alemania 6.4		
	Imp.	82,474	China 36.8	Japòn 16.1	E.U. 8.1		
Singapur	Exp.	52,752	E.U. 21.3	Malasia 13.0	Japòn 8.8		
	Imp.	60,899	Japòn 20.1	E.U. 16.1	Arabia S. 5.4		
Malasia	Exp.	24,409	Singapur 23.0	E.U. 17.0	Japòn 15.3		
	Imp.	29,251	Japòn 24.1	E.U. 16.9	Singapur 14.7		
Indonesia	Exp.	25,675	Japòn 42.5	E.U. 13.1	Singapur 7.4		
	Imp.	21,767	Japòn 25.1	E.U. 11.6	Alemania 7.0		
Filipinas	Exp.	8,068	E.U. 38.5	Japòn 20.1	Alemania 4.8		
	Imp.	13,041	E.U. 19.5	Japòn 18.4	Taiwan 6.4		

* Las cantidades están calculadas de acuerdo al promedio anual de las tasas de cambio -- del FMI.

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics, 1991.

CUADRO 10
 VALOR DEL COMERCIO EXTERIOR PER CAPITA Y GRADO DE DEPENDENCIA
 EN EL COMERCIO EXTERIOR

	Valor del Comercio ext. per capita (1990) a)		Grado de dependencia en el comercio ext. (1990)c)	
	Exp. (US \$)	Imp. (US \$)	Exp.	Imp.
E.U.	1,583b)	2,075	7.2%	9.4%
Alemania, R.F.	6,774	5,723	26.5	22.7
Japòn	2,331	1,907	9.7	7.9
Francia	3,857	4,174	18.7d)	20.2d)
Reino Unido	3,237	3,895	18.9	22.8
Italia	2,962	3,164	15.8	16.9
Holanda	8,888	8,503	48.3d)	46.8
Hong Kong	14,264	14,318	117.2	117.7
Canada	5,022	4,762	22.7d)	22.7d)
Corea	1,533	1,643	27.3	29.3
Suiza	9,592	10,478	27.6d)	31.2
Taiwan	3,292d)	2,611d)	41.4	33.8

a) Valor del comercio dividido por la poblaciòn estimada en 1989. b) sobre la base f.a.s. c) Calculada dividiendo el comercio entre el PNB. Hong Kong por PIB. d) 1989.

fuelle: Banco de Japòn , Comparative International Statistics, 1991.

CUADRO 11
 FLUJOS DE INVERSIÓN EN ASIA
 (millones de dólares)

<u>Países receptores</u>		Malasia	Tailandia	Indonesia	Filipinas
<u>Inversionistas</u>					
Taiwan	86	34.6	35.7	17.3	0.4
	87	98.7	299.2	7.9	9.0
	88	146.7	849.9	913.0	109.3
	89	367.6	867.9	158.0	148.7
Corea	86	2.1	0.9	21.5	0.0
	87	9.0	12.9	15.5	0.7
	88	8.9	109.0	207.0	0.5
	89	29.1	170.7	466.1	17.5
Hong Kong	86	22.5	44.8	-59.8	7.3
	87	11.8	125.0	122.1	22.8
	88	49.5	474.7	259.0	26.7
	89	41.5	561.5	406.8	132.8
Singapur	86	42.0	9.5	105.3	0.3
	87	135.0	64.0	12.9	0.9
	88	65.7	275.6	151.0	2.0
	89	98.7	407.0	166.1	23.7
NIEs	86	101.3	90.9	84.3	8.0
	87	254.3	501.1	158.4	33.5
	88	270.8	1,709.2	1,530.0	138.5
	89	536.9	2,007.1	1,205.1	322.7
Japón	86	67.6	250.7	324.6	22.3
	87	185.0	965.2	512.1	28.8
	88	214.3	3,062.7	256.0	94.6
	89	391.8	3,524.2	768.7	157.7
E.U.	86	12.5	40.6	128.4	22.4
	87	71.1	172.2	-62.0	36.0
	88	96.5	673.2	731.0	152.5
	89	46.8	549.6	348.0	131.2
Total del mundo	86	427.9	579.1	800.4	78.2
	87	745.5	1,949.2	1,239.7	166.6
	88	767.7	6,249.1	4,409.0	451.4
	89	1,245.1	7,985.1	4,718.8	804.2

Fuente: tomado de estadísticas de inversión de los gobiernos receptores y elaborada por la Japan-Mexico Commission for the 21st Century, November 1-2, 1991.

CUADRO 12
POBLACION, NIVEL DE INGRESO Y CRECIMIENTO DEL PIB

	PNB per capita (US \$) 1989	Tamaño (millones de US \$) 1989	PIB		Población (millones) mitad de 1989
			Tasa anual real 1965-80	1980-89	
Japón	23,810	2,818,520	6.6	4.0	123.1
Singapur	10,450	28,360	10.0	6.1	2.7
Hong Kong	10,350	52,540	8.6	7.1	5.7
Taiwan	7,500	147,110	9.8	8.0	20.0
Corea	4,400	211,880	9.9	9.7	42.4
Malasia	2,160	37,480	7.4	4.9	17.4
Tailandia	1,220	69,680	7.3	7.0	55.4
Filipinas	710	44,350	5.9	0.7	60.0
Indonesia	500	93,970	7.0	5.3	178.2
China	350	417,830	6.9	9.7	1,113.9
Australia	14,360	281,940	4.0	3.5	16.8
Nueva Zelanda	12,070	41,360	2.4	2.2	3.3
Estados Unidos	20,910	5,156,440	2.7	3.3	248.8
Canada	19,030	488,590	26.2
México	2,010	200,730	6.5	0.7	84.6
Total del mundo	19,981,540	4.1	3.1	5,206.1

Fuente: Japan-Mexico Commission for the 21st Century, Mexico
November 1-2, 1991.

CUADRO 13
 CRECIMIENTO DEL PNB E INCIDENCIA DE FACTORES
 POR PAIS/REGION, 1985-2000 (modelo de escenarios alternativos)

Escenarios:	promedio			bajo crecimiento			alto crecimiento		
	1985- 1995	1995- 2000	1985- 2000	1985- 1995	1995- 2000	1985- 2000	1985- 1995	1995- 2000	1985 2000
E.U.	<u>2.0</u>	<u>1.6</u>	<u>1.8</u>	<u>0.9</u>	<u>0.7</u>	<u>0.8</u>	<u>2.5</u>	<u>2.0</u>	<u>2.3</u>
demanda interna	1.8	1.8	1.8	1.0	0.8	1.0	2.3	2.3	2.3
exportaciones	4.0	1.5	3.1	2.1	3.8	2.7	4.0	1.6	3.2
importaciones	0.9	2.5	1.5	1.2	0.5	1.0	2.0	4.2	2.7
Japón	<u>3.4</u>	<u>4.2</u>	<u>3.6</u>	<u>2.4</u>	<u>3.9</u>	<u>2.9</u>	<u>4.4</u>	<u>5.0</u>	<u>4.6</u>
demanda interna	3.9	3.8	3.9	2.9	3.6	3.1	5.1	4.6	4.9
exportaciones	2.3	3.4	2.7	0.5	5.5	2.1	3.0	4.1	3.4
importaciones	6.9	0.7	4.8	5.1	3.0	4.4	8.0	1.5	5.8
Otros OCDE	<u>2.0</u>	<u>1.8</u>	<u>1.9</u>	<u>1.5</u>	<u>2.0</u>	<u>1.7</u>	<u>2.7</u>	<u>2.9</u>	<u>2.8</u>
demanda interna	2.0	1.5	1.8	1.4	1.4	1.4	2.6	2.3	2.5
exportaciones	2.6	3.0	2.8	1.8	4.6	2.7	3.3	4.5	3.7
importaciones	2.9	0.0	1.9	1.7	-0.8	0.9	2.9	-0.1	1.9
China	<u>5.4</u>	<u>4.2</u>	<u>5.0</u>	<u>5.3</u>	<u>3.5</u>	<u>4.7</u>	<u>6.0</u>	<u>5.3</u>	<u>5.8</u>
demanda interna	5.3	4.5	5.1	5.3	4.3	4.9	5.9	5.7	5.8
exportaciones	5.2	1.1	3.8	3.2	3.8	3.4	5.0	-0.2	3.2
importaciones	4.9	3.3	4.3	3.2	8.1	4.8	4.5	2.1	3.7
NIEs de Asia	<u>7.0</u>	<u>3.2</u>	<u>5.7</u>	<u>6.9</u>	<u>1.9</u>	<u>5.2</u>	<u>8.3</u>	<u>6.0</u>	<u>7.5</u>
demanda interna	7.2	3.5	5.9	6.7	3.5	5.6	8.4	6.0	7.6
exportaciones	5.6	3.3	4.8	4.2	4.6	4.4	6.0	3.9	5.3
importaciones	5.7	3.9	5.1	3.0	8.8	4.9	5.9	3.5	5.1
ANSEA	<u>5.6</u>	<u>3.2</u>	<u>4.8</u>	<u>5.6</u>	<u>1.6</u>	<u>4.3</u>	<u>6.2</u>	<u>4.6</u>	<u>5.7</u>
demanda interna	5.5	3.2	4.8	5.2	2.6	4.3	6.1	4.3	5.5
exportaciones	4.7	1.3	3.6	3.4	2.0	2.9	5.3	2.1	4.3
importaciones	4.5	1.6	3.5	1.5	6.7	3.2	5.1	0.8	3.6
Resto del mundo									
exportaciones	3.2	0.6	2.4	2.3	0.4	1.6	3.5	0.9	2.7
importaciones	3.6	3.8	3.7	2.1	6.8	3.6	3.7	5.0	4.1

Fuente: Fu-Chen Lo, Kamal Salih, Yoichi Nakamura, "Structural Interdependency and the Outlook for the Asia-Pacific Economy to the Year 2000". Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, APDC, IDE, May-11-13, 1988.

CUADRO 14
 PROPIEDAD DE ACTIVOS FINANCIEROS, 1985-2000
 (en Billones de dólares constantes de 1983)*
 1985

Deudor	Acreedor	E.U.	Japòn	OCDE	Total
E.U.		--	75.0	400.1	475.0
China		2.2	3.0	0.3	5.4
ANIES		22.7	14.8	3.6	41.2
ANSEA		32.6	25.4	5.6	63.7
Resto del mundo		307.7	25.8	-27.7	205.8
Total		365.2	144.0	381.9	891.1

Año 2000 (escenario promedio)

Deudor	Acreedor	E.U.	Japòn	OCDE	Total
E.U.		--	333.3	2652.0	2985.4
China		70.3	227.3	33.0	330.6
ANIES		8.7	25.8	3.8	38.3
ANSEA		74.8	222.3	44.0	341.1
Resto del mundo		744.0	328.1	-39.8	1032.3
Total		897.8	1136.8	2693.0	4727.6

Año 2000 (escenario de bajo crecimiento)

Deudor	Acreedor	E.U.	Japòn	OCDE	Total
E.U.		--	508.1	3134.9	3643.0
China		66.0	205.7	18.1	289.8
ANIES		6.6	18.5	1.6	26.7
ANSEA		64.4	179.6	20.8	264.8
Resto del mundo		521.7	219.9	-42.2	699.4
Total		658.7	1131.8	3133.2	4923.7

Año 2000 (escenario de alto crecimiento)

Deudor	Acreedor	E.U.	Japòn	OCDE	Total
E.U.		--	447.6	2747.3	3194.9
China		79.2	191.3	28.0	298.5
ANIES		10.0	25.8	3.2	39.0
ANSEA		90.2	227.2	40.7	358.1
Resto del mundo		755.6	256.3	-62.3	949.6
Total		935.0	1148.2	2756.9	4840.1

* Aquí un billón= a mil millones

Fuente: misma del cuadro anterior.

BIBLIOGRAFIA

- Allen, G.C., *Japan's Economic Recovery*. London, New York, Oxford University Press, 1958.
- Alvarez, Alejandro B., y Borrero, John, *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*. México, UNAM, 1990.
- Amaya, Naohiro, "The Dawning of a New Era. Toward the Civilization of Electronics and Information". *Seekings of Japan*. May 1988.
- Amirahmadi, Hoeshang, "Development Paradigms at a Crossroad and the South Korea Experience", en *Journal of Contemporary Asia*, V. 19, N. 2, 1989.
- Amsden, Alice H., *Asia's Next Giant, South Korea and Late Industrialization*. New York, Oxford University Press, 1989.
- Ariff, Mohamed, "The Changing Role of Asean in the Coming Decades: Post-Manila Summit Perspective". Ponencia en: Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, Tokyo, May 11-13, 1988.
- (ed), *The Pacific Economy, Growth and External Stability*. Sidney, Allen and Unwin, 1991.
- Baldwin, Robert E., *The Political Economy of U.S. Import Policy*. Cambridge, Mass. The MIT Press, 1985.
- Barajas, Escamilla Ma del Rocío, "La experiencia de la industria maquiladora en la frontera norte de México". México, El Colegio de la Frontera Norte, agosto de 1992.
- Bauer, Raymond A., De Sola Pool, Ithiel and Dexter, Lewis Anthony, *American Business and Public Policy, The Politics of Economic Trade*. Chicago, Aldine, Atherton Inc, 1972.
- Bernard, Mitchell and Ravenhill, John, "New Hierarchies in the Pacific: The Post-plaza Division of Labour". Ponencia en la Convención de la International Studies Association, Atlanta, GA, April 1992.
- Bianchi, Andrés, and Nohara, Takashi, (eds) *A Comparative Study on Economic Development Between Asia and Latin America*. Tokyo, Institute of Developing Economies, JEP series 67, 1988.
- Biddle, Shearer Susan, *The Domestic Economics and International Politics of Postwar U.S. Trade Policy, 1945-1960, Case Study: Japan*. Ph. D., Indiana, University of Notre Dame, 1983.
- Bieda, K. *The Structure and Operation of the Japanese Economy*. Sidney, John Wiley and Sons, Australasia PT and LTD, 1970.

Borden, William S., *The Pacific Alliance, United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery, 1947-1955*. Wisconsin, The University of Wisconsin Press, 1984.

Burestan, Linder Staffan, *The Pacific Century, Economic and Political Consequences of Asia-Pacific Dynamism*. Stanford California, Stanford University Press, 1988.

Calvo, David R., *The Imperial Economy*. Cambridge Mass, Harvard University Press, 1982.

Carrasco Licea, Rosalba y Herrnandez y Puente, Francisco, "America Latina : lejos de la integración". *La Jornada*, 23 de abril de 1990.

Caves, Richard E. and Uekusa, Masu, *Industrial Organization in Japan*. Washington D.C., The Brookings Institution, 1978.

Chen, Edward K.Y., "The Changing Role of the ANICS in the Asian Pacific Region Towards the Year 2000". Ponencia en : Tokyo conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, May 11-13, 1988.

Chittiwatanapong, Prasert, "Japan's Roles in the Post-hegemonic World: Perspectives From Southeast Asia". Ponencia en : International Estudios Association Convention, Atlanta, GA, 1992.

Cohen, Joshua and Rogers, Joel, *On Democracy: Toward a Transformation of American Society*. New York. Penguin Books, 1983.

Commission on U.S.-Japan Relations for the Twenty First Century, *Preparing for a Pacific Century: Exploring the Potential for Pacific Basin Cooperation*, November 1991.

Dertouzos, Michael L., Lester, Richard K., and Solow, Robert M., *Made in America, Retaining the Productive Edge*. Cambridge, Mass. The MIT Press, 1990.

Deyo, Frederic C., *Beneath the Miracle, Labor Subordination in the New Asian Industrialism*. Berkaley, California, University of California Press, 1989.

---- (ed), *The Political Economy of the New Asian Industrialism*. Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1987.

Economic Commission For Latin America, *Towards New Forms of Economic Cooperation Between Latin America and Japan*. Tokyo, November, 1980.

Economic Planning Agency of Japan, "Economic Management Within a Global Context", Tokyo, 1988.

Eishiro, Saito, "Groundwork for Progress. A Japanese View of

Relations with the United States". *Speaking of Japan*, V.9, N 95, November 1988.

Ellison, Herbert J., (ed), *Japan and the Pacific Quadrille. The Major Powers in East Asia*. Boulder and London, Westview Press, 1987.

Fajnzylber, Fernando, "Reflexiones sobre las particularidades de América Latina y el sudeste asiático y sus referencias en el mundo industrializado", en *Investigación Económica*, V. 180, abril-junio de 1987.

Feldstein, Martin, (ed), *The United States in the World Economy*, Chicago, The University of Chicago Press, 1988.

Fruin, W. Mark, *The Japanese Enterprise System. Competitive Strategies and Cooperative Structures*. New York, Oxford University Press, 1992.

Fukuchi, Takao and Kagami, Mitsuhiro, (eds), *Perspectives on the Pacific Basin Economy: A Comparison of Asia and Latin America*. Tokyo, The Asian Club Foundation and IIE, 1990.

Gerrefi, Gary and Wyman, Donald L. (eds), *Manufacturing Miracles Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton, N.J., Princeton University Press, 1990.

Gilpin, Robert, *U.S. Power and The Multinational Corporation. The Political Economy of Foreign Direct Investment*. New York, Basic Books, 1975.

-----, *The Political Economy of International Relations*. New Jersey, Princeton University Press, 1987.

González Casanova, Pablo, "La crisis en América Latina como un fenómeno global", en *México Internacional*, 2 de mayo de 1990.

Gouravitch, Peter, (ed), "The Pacific Region: Challenges to Policy and Theory". *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, V. 505, September, 1989.

Grunwald, Joseph, "Assembly Industries. Technology Transfer and Enterprise Zones", en Roy E. Green (ed), *Enterprise Zones. New Directions in Economic Development*. Newbury Park, California, Sage Publications, 1991.

-----, "Opportunity Missed: Mexico and Maquiladoras", *The Brookings Review*, Winter, 1990/91.

Halberstam, David, *The Next Century*. New York, William Morrow and Company, Inc, 1991.

Halliday, Jon, *A Political History of Japanese Capitalism*. New York, Pantheon Books, 1975.

----- and McCormack, Japanese Imperialism Today, Cooperation in Greater East Asia. England, Pelican Books, Penguin, 1973.

Hayashi, Takeshi, The Japanese Experience in Technology, From Transfer to Self Reliance. Tokyo, United Nations University Press, 1990.

Herring, George C., America's Longest War, The United States and Vietnam, 1950-1975. New York, Alfred A. Knopf, 1986.

Hoshino, Taeko. "El gran capital bajo la crisis económica: el caso de México". Tokyo, Institute of Developing Economies, mimeo, 1988.

Hosono, Akio, "Industrial Development and Employment: The Experience of Asia and Latin American Development Strategy". Institute of Socio-Economic Planning, Reprint Series N. 14 (CEPAL review, second semester 1976), The University of Tsukuba, 1978.

----- y Martínez Lagorreta, Omar, Relaciones México-Japón. Nuevas dimensiones y perspectivas. México, El Colegio de México, 1985.

Hymer, Stephen H., The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge, Mass. The MIT Press, 1976.

Ito, Takatoshi, The Japanese Economy. Cambridge Mass. The MIT Press, 1992.

Japan Committee for Economic Development (Kaizai Doyukai), "R and D Initiative and Merit System Seen as Key for New Japanese Management". The Japan Economic Journal, June 25, 1985.

Japan External Trade Organization, Nipponi Business Facts and Figures. Tokyo, 1988.

Japan-Mexico Commission for the 21st Century, "Economic Relationship Between Japan and the USA and Its Impact Upon Mexico". Tokyo, working paper, May 1991.

-----, "Outline of the Development of the Asia-Pacific Economic Zone and Its Relations With Latin America Especially With Mexico". Mexico, working paper, november 1991.

Johnson, Chalmers, MITI and the Japanese Miracle, The Growth of Industrial Policy. Tokyo, Charles E. Tuttle Co. Publishers, 1982.

-----, "Social Values and the Theory of Late Economic Development in East Asia". Ponencia en : Seminario sobre Industria, Comercio y el papel del Estado: La experiencia de algunas economías de la Cuenca del Pacífico. México, El Colegio de México, Nov 21-22, 1990.

-----, "History Restarted: Japanese-American Relations at the End of the Century", paper for the Fulbright Symposium on Managing

International Economic Relations in the Pacific in the 1990s, Australian National University, Canberra, 16-17 December 1991.

-----, Tyson, Laura Andrea D., Zysman, John, (eds), *Politics and Productivity. The Real Story of Why Japan Works*. Ballinger P.C., 1989.

Kato, Tetsuro, "The Age of Japamerica? Taking the Japanese Development Seriously". Ponencia en: Cultural Changes in the Period of Transformation in the Capitalist World System: Some Reconsiderations. Tokyo, 19-21 de septiembre de 1988.

Katz, Richard and Ennis, Peter, "East Asia Seeks Foreign Investments To Build Higher Value-Added Industries". *The Japan Economic Journal*, March 15, 1986.

Katzenstein, Peter J., (ed), *Between Power and Plenty. Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*. Wisconsin, The University of Wisconsin Press, 1978.

Kaufman, Purcell Susan and Immerman, Robert M. (eds), *Japan and Latin America in the New Global Order*. Boulder, London, Lynne Rienner Publisher, 1992.

Kawai, Tsuneo y Uscanga, Carlos, "El Proyecto de cooperación del Este de Asia. La visión de los próximos NIEs: El caso de Malasia". *Japón*, Ehime University, 1991.

Keizai Koho Center, *Japan: An International Comparison*. Tokyo, Ediciones, 1988, 1989, 1990, 1991 y 1992.

Kennedy, Paul, *The Rise and Fall of the Great Powers. Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*. New York, Vintage Books, 1989.

Kerber, Victor y Ocaranza, Antonio, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos", en *Comercio Exterior*. V. 39, n 10, octubre de 1989.

Kishimoto, Shigenobu, "The Development of the Japanese Economy". México, El Colegio de México, mimeo, 1982.

Klein, Lawrence and Ohkawa, Kazushi, (eds), *Economic Growth. The Japanese Experience Since the Meiji Era*. Richard D. Irwin Inc, 1988.

Kolko, Gabriel, *The Roots of American Foreign Policy. An Analysis of Power and Purpose*. Boston, Beacon Press, 1969.

Kosai, Yutaka, and Ogino Yoshitaro. *The Contemporary Japanese Economy*. London, Macmillan, 1984.

Krause, Lawrence, "The North American Free Trade Area and Asia-Pacific Economic Cooperation". University of California, San Diego, Graduate School of International Relations and Pacific

Studies, paper, July 27, 1992.

Lincoln, Edward J., Japan's Unequal Trade. Washington, D.C., The Brookings Institution, 1990.

Lo, Fuchen, Salih, Kamal and Nakamura, Yoichi. "Structural Interdependency and the Outlook for the Asia-Pacific Economy to the Year 2000". Ponencia en : Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy. Tokyo, mayo 11-13 de mayo de 1988.

Lockwood, William W. The Economic Development of Japan. Growth and Structural Change. Princeton N.J., Princeton University Press, 1968.

Maddoff, Harry. The Age of Imperialism. The Economics of U.S. Foreign Policy. New York, Monthly Review Press, 1969.

-----, y Sweezy, Paul M., Estancamiento y explosión financiera en Estados Unidos. México, Siglo XXI, 1986.

Makino, Noboru. "Growth Industries in the Future". The Japan Economic Journal. July 17, 1984.

McCormack, Gavin and Sugimoto, Yoshio (eds), Democracy in Contemporary Japan. Sidney, Hale and Iremonger, 1986.

Maruyama, Masao. Thought and Behaviour in Modern Japanese Politics. Expanded Edition, New York, Oxford University Press, 1969.

Mercado, Alejandro. "Sistemas de producción transfronterizos: El caso de las inversiones japonesas en California y Baja California". México, UNAM, CISEUA, mimeo, 1992.

Mexico-Japan Commission for the XXI Century, "Recent Economic Relations of Trade and Investment Between Mexico and the countries of Asia and the Pacific Basin". México, working paper, november, 1991.

Moneta, Carlos J., Japón y América Latina en los años noventa. Nuevas opciones económicas. Buenos Aires, Editorial Planeta, 1991.

-----, "Japan and the World". Woodrow Wilson International Center for Scholars, Asia Program, 1992.

Morita, Akio. Made in Japan. London, Collins, 1987.

Morris-Suzuki, T., "Robots and Capitalism", en New Left Review, September-October 1984.

-----, and Seiyama, T., (eds), Japanese Capitalism Since 1945. Critical Perspectives. New York, London, M.E., Sharpe Inc, 1989.

Nakagawa, Keiichiro, (ed), Strategy and Structure of Big Business. The University of Tokyo Press, 1977.

-----, (ed), Social Order and Entrepreneurship. The University of Tokyo Press, 1977.

Nakakita, Toru, "The Globalization of Japanese Firms and Its Influence on Japan's Trade with Developing Economies". The Developing Economies, XXVI-4 (December 1988).

Nakaoka, Tetsuro, "Techno-economic Perspective on Relations Between Countries on the Pacific Rim and Between Mexico and Japan". Ponencia en : Centennial Relations Between Mexico and Japan. Tokyo, November, 1988.

Nakamura, Takajuzo, Economía Japonesa. Estructura y desarrollo. México, El Colegio de México, 1980.

Newman, Joseph, "Mexico on the Pacific Rim: Patterns of Trade and Investment". SAIS, The John Hopkins University in Washington D.C., CACF, paper N. 29, May 1989.

Norman, E. Herbert, Japan's Emergence as a Modern State. Westport Connecticut, Greenwood Press, Publishers, 1973.

Ohkawa, Kazushi, and Rosovsky, Henry, Japanese Economic Growth. Trend Acceleration in the Twentieth Century. Stanford, California, Stanford University Press, 1973.

Okita, Saburo, The Developing Economies and Japan. Lessons in Growth. University of Tokyo Press, 1980.

-----, "Perspectiva sobre el regionalismo y el desarrollo de la región Asia-Pacífico". Ponencia en : El Pacífico: mar del siglo XXI. Viña del Mar, Chile, noviembre de 1992.

-----, "Future of the Asia-Pacific Region and the Role of Japan". Ponencia en : Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asian-Pacific Economy, Tokyo, May 11-13, 1988.

Orr Jr, Robert M, "The Rising Sun: Japan's Foreign Aid To ASEAN, The Pacific Basin and the Republic of Korea", en Journal of International Affairs, V. 41, N. 1, 1987.

Ouchi, William G., Theory Z. How American Business Can Meet the Japanese Challenge. Addison-Wesley Publishing Company, 1981.

Ozaki, Robert, The Control of Imports and Foreign Capital in Japan. Praeger Publishers, 1972.

Patrick, Hugh and Rosovsky, Henry (eds), Asia's New Giant. How the Japanese Economy Works. Washington D.C., The Brookings Institution, 1976.

Pempel, T. J, Policy and Politics in Japan. Creative Conservatism.

Temple University Press, 1982.

Petrus, James, "The World Market: Battleground for the 1990s". *Journal of Contemporary Asia*, V. 20, N 2, 1990.

Phillips, Kevin, *The Politics of Rich and Poor*. New York, Harper, 1991.

Prestowitz, Clyde V., *Trading Places. How We Are Giving Our Future to Japan and How to Reclaim It*. New York, Basic Books, 1989.

-----, Morse, Ronald A., and Tonelson, Alan, (eds), *Powerconomics. Economics and Strategy After the Cold War*. Washington, D.C., Madison Books, 1991.

Rajamoothy, T., "The Impact of Foreign Investments and Multinationals". Ponencia en: *Relaciones del Sudeste Asiatico y América Latina*. México, CEESTEM, 19-23 de abril de 1982.

Ramirez Bonilla, Juan José, "Las relaciones comerciales en la Cuenca del Pacifico: México ante la PECC". Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán A.C., mimeo, 1991.

Reich, Robert, *The Work of Nations*. New York, Vintage Books, 1992.

-----, "Multinational Corporation and the Myth of National Origin", en *Harvard International Review*, Summer 1991.

Rockefeller IV, John D., "High Tech Anxiety. Technology Issues in U.S.-Japan Relations", en *Seeking of Japan*, February 1989.

Romero, Alfredo y López Villafañe, Victor (eds), *Japan, hoy*, México, Siglo XXI, 1987.

Rosecrance, Richard, *The Rise of the Trading State: Commerce and Conquest in the modern world*. New York, Basic Books, 1986.

-----, *America as an Ordinary Country. US Foreign Policy and the Future*. Ithaca, N.Y. Cornell University Press, 1976.

-----, *America's Economic Resources. A Bold New Strategy*. New York, Harper and Row Publishers, 1990.

Ruiz y Avila, Eleazar Benjamin, "El Flujo de capitales en Asia como elemento de balance de poder". Ponencia en la Convención de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales, 1990.

Saravanuttu, Johan, "Japanese Economic Penetration in ASEAN in the Context of International Division of Labour", en *Journal of Contemporary Asia*, V. 18, N 2, 1988.

-----, "Imperialism, Dependent Development and ASEAN regionalism", en *Journal of Contemporary Asia*, V. 16, N 2, 1986.

-----, "The Political Economy of Japan's Involvement in ASEAN and Some Lessons for Latin America". Ponencia en : Relaciones del Sudeste Asiático y América Latina. México, CEESTEM, 19-23 de abril de 1982.

Scalapino, Robert A., (ed) The Foreign Policy of Modern Japan. Berkeley, California, University of California Press, 1977.

-----, and Lee, Hongkoo (eds), Korea-U.S. Relations: The Politics of Trade and Security. Berkeley, California, University of California Press.

Shin, Wookhee, "The Dynamics of Patron-Client State Relations in East Asia: External/Geopolitical Sources of State Transformation". Ponencia en la Convención de la International Studies Association, Atlanta, GA, 1992.

Smith, Peter H., "Japan, Latin America, and the New International Order". Institute of Developing Economies, VRF Series, N 179, Dec, 1990.

Song, Byung-Nak, The Rise of the Korean Economy. New York, Oxford University Press, 1990.

Song, Minning, "The Political Economy in the Asia and Pacific: Political Obstacles to Economic Cooperation". Ponencia en la Convención de la International Studies Association, Atlanta, 1992.

Su, Zhenxing, "Asia del Este y América Latina en marcha hacia el siglo XXI". Ponencia en : El Pacífico: Mar del Siglo XXI. Viña del Mar, Chile, Noviembre 16-18, 1992.

Sugiura, Yoko, "La Ciencia y la Tecnología en Japon", en Ciencia y Desarrollo, México, CONACYT, Nov/Dic, 1979.

Taira, Koji, Economic Development and the Labor Market in Japan. New York, Columbia University Press, 1970.

Takeshita, Noboru, "A Nation Contributing to the World". Speaking of Japan, V. 9, N. 69, May 1982.

Tanikawa, Hisachi, et. al., Credit and Security in Japan: The Legal Problems of Development Finance. New York, Crane, Russak, and Company, Inc, 1973.

Thunow, Lester C., (ed), The Management Challenge. Japanese Views. Cambridge, Mass. The MIT Press, 1985.

Toledo, Daniel, "El sistema de relaciones industriales", en varios autores, Japón después del milagro. México, El Colegio de México, 1982.

Tokunaga, Yoshiaki, "El alto crecimiento de la economía japonesa

después de la segunda guerra mundial y sus consecuencias". México, UNAM, FE/DEF, mimeo, agosto de 1985.

Tsunekawa, Kaichi, "Impact of New Process Technology Upon the Different Investment in Latin America and Asia: With Special Emphasis on Mexico, South Korea, Singapore and Thailand". The University of Tokyo, working paper (Japan-Mexico Commission for the 21st Century), 1991.

-----, and Pempel, T.J., "Corporatism Without Labour ?. The Japanese Anomaly", en Phillip C. Schmitter and Gerhard Lehbruch (eds), Itangs Toward Corporatist Intermediation. London, Sage Publications, 1979.

Tsurumi, E. Patricia, "Old Wine in New Bottles: Management Practices in Contemporary Japan", en Journal of Contemporary Asia, V. 21, N 3, 1991.

Tyson, Laura, "Is Japanese Capitalism Different ? Does It Matter ?". Tokyo Business Today, November 1992.

Velazco, Arregui Edur, "Productivity and Employment in the Pacific Rim Industrial Districts". México, Universidad Autónoma Metropolitana-A, mimeo, 1992.

Vernon, Raymond, "The Many Flavors of Capitalism", en International Economic Insights, V II, N 6, Nov/Dec, 1991.

Wah, Loh Kok, "The Rise of Bureaucratic Authoritarian Regimes: Parallel Developments in Latin America and Southeast Asia ?". Ponencia en : Relaciones del Sudeste Asiático y América Latina. México, CEBSTEM, 19-23 de abril de 1982.

Wakasugi, Ryuhai, "Technological Innovation in the Asian-Pacific Region: Facts and Economic Interpretation". Ponencia en : Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asia-Pacific Economy, Tokyo, May 1988.

Wallerstein, Immanuel, El moderno Sistema Mundial. México, Siglo XXI, 2 tomos, 1979.

White, Gordon, (ed), Developmental States in East Asia. London, Macmillan Press, 1988.

Woronof, Jon, Asia's Miracles Economies. Tokyo, Lotus Press, 1986.

Yamamoto, Mitsuru, "La economía japonesa después de la crisis del petróleo ", en Relaciones Internacionales, N 30, 1982.

Yamamura, Kozo, Economic Policy in Postwar Japan. Growth Versus Economic Democracy. Berkeley, California, The University of California Press, 1967.

Yamazawa, Ippai, Taniguchi, Koji and Hirata, Akira, "Trade and

Industrial Adjustment in Pacific Asian Countries". Special Issue: Trends and Structural Changes in Pacific Asian Economies. *The Developing Economies*, V. XXI, N 4, December 1983.

-----, and Hirata, Akira, (eds), *Trade Policies Toward Developing Countries*. Tokyo, Institute of Developing Economies, 1990.

Yanaga, Chitoshi, *Big Business in Japanese Politics*. New Haven and London, Yale University Press, 1968.

Yanagihara, Toru, "Pacific Basin Economic Relations: Japan's New Role". en *The Developing Economies*: XXV-4 (December 1987).

Yu, Yong-ding, "China's Economic Policy Toward Asian Pacific Economies". Ponencia en : Tokyo Conference on Global Adjustment and the Future of Asia-Pacific Economy, Tokyo, May 11-13, 1988.

PERIODICOS Y REVISTAS

The Japan Economic Journal (1980-1985 y 1988-1989)

The Asian Wall Street Journal (1988-1989)

The Japan Times (1988-1989)

The Mainichi Shinbun (1988-1989)

Los Angeles Times (1991-1992)

The New York Times (1991-1992)

The Nikkei Weekly (1991-1992)

The Developing Economies (1970-1992)

The Japan Quarterly (1980- 1992)

The Journal of Contemporary Asia (1985-1992)

The Speaking of Japan (1985-1989)