Nakamura Takajusa

ECONOMÍA JAPONESA

estructura y desarrollo



338.952
N163e

EL COLEGIO DE MÉXICO

ECONOMÍA JAPONESA:
ESTRUCTURA Y DESARROLLO

DOCUMENTOS BÁSICOS PARA ESTUDIOS SOBRE JAPÓN, II

CENTRO DE ESTUDIOS DE ASIA Y ÁFRICA

Nakamura, Takajusa

ECONOMÍA JAPONESA: ESTRUCTURA Y DESARROLLO

EL COLEGIO DE MÉXICO

El Colegio de México agradece el apoyo económico
proporcionado por el FONDO DE LA AMISTAD MÉXICO-JAPÓN
y la FUNDACIÓN JAPÓN

Fotografía de la portada:
Haruo Tomiyama, *Shinjuku* (estación de correspondencia
del sistema de trenes de Tokio), tomada del libro
Haruo Tomiyama, Popular Life Today, Tokio,
Chūō-Kōrōn-sha, 1971.

Portada de Mónica Diez Martínez

Primera edición en español, 1990
Traducida de la edición original en japonés:
Nihon Keizai-Sono Seicho to Kozo
(publicada en 1980 por la University of Tokyo Press, Tokio, Japón)

D.R. © 1980, Nakamura Takajusa
D.R. © 1990, El Colegio de México
Camino al Ajusco 20
Pedregal de Santa Teresa
10740 México, D.F.

ISBN 968-12-0409-3

Impreso en México/*Printed in Mexico*

Este libro forma parte del programa de traducción al español de fuentes para el estudio de Asia y África, realizado por el Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México con el apoyo del Fondo Internacional para la Promoción de la Cultura de la UNESCO y el Fondo de la Amistad México-Japón. Asimismo, la Fundación Japón apoyó el proyecto cubriendo una parte del costo de publicación.

ÍNDICE

Prefacio a la edición en español 9
Introducción 11

Primera Parte
PANORÁMICA DEL PROCESO
DE CRECIMIENTO A LARGO PLAZO 17

I. Crecimiento y fluctuaciones económicas 19
Resumen cuantitativo del crecimiento económico 19
Tendencias de las fluctuaciones económicas 28
Existencias de capital y fuerza de trabajo 32
Moneda y precios 36

II. Estructura industrial y estructura del empleo 45
Estructura industrial 45
Agricultura y silvicultura. Industrias tradicionales y mercado de trabajo 50

III. Japón y el extranjero 57
Comercio exterior y balanza comercial 57
Guerras, colonialismo, imperialismo 62

Segunda Parte
EL DESARROLLO DE LA ECONOMÍA
EN EL JAPÓN MODERNO 71

I. La renovación Meidyi 73
Logros económicos de la época Edo 73
Población, educación, vida 73
Agricultura e industria 78
Política económica e inflación 82
Comienzo de la economía moderna 84
Establecimiento de nuevas instituciones y reforma del impuesto sobre la tierra 84
Establecimiento del sistema monetario 87
Nuevas industrias y sistema de sociedades anónimas 91
Política de fomento de las industrias 95

II. Industrialización 101
Introducción y adaptación de tecnología 101
Desarrollo de las industrias tradicionales 105
Impulsores de la industrialización 112

III. La entreguerra. El desarrollo a través de "perturbaciones" 121
La primera guerra mundial 121
Desarrollo de las industrias pesada y química y la urbanización 125
La deflación de posguerra y la crisis económica 132
Formación de la "estructura dual" 139
El crecimiento en los años treinta 145
La estructura económica en los años treinta 151

IV. La economía durante la guerra: Control y desmoronamiento 157
El comienzo del control estatal directo durante la guerra 157
La guerra del Pacífico 164
Daños y "herencia" 169

V. Reforma y reconstrucción 175
El otoño de 1945 175
La democratización económica 176
Desarticulación de los consorcios monopólicos (*dzaibatzu*) 177
Reforma agraria 180
Democratización laboral 181
"Reconstrucción" y "estabilidad" 184
Cambios en la política norteamericana y "lineamientos de Dodge" 187
Guerra de Corea y tratado de paz de San Francisco 193

VI. Crecimiento acelerado 201
Crónica del crecimiento y fluctuaciones económicas 201
Ambiente internacional del crecimiento 206
El crecimiento y las condiciones internas del país 213
Actividad positiva de las empresas 213
La política económica y la planeación 230
Resultados del crecimiento y aparición de nuevas tareas 238
El mejoramiento del nivel de vida y el problema de la contaminación ambiental 238
Japón en la sociedad internacional 250

VII. El final del crecimiento acelerado 255
Interior y exterior de una "potencia económica" 255
La "revaluación del yen" y la liquidez excesiva 261
La "crisis del petróleo" y "los precios delirantes" 270

Tercera Parte
ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA DE POSGUERRA 279

I. Sistema y política de crecimiento 281
El mecanismo del crecimiento 281
Desarrollo de las industrias química y pesada 292
Función de las políticas de finanza pública 299
Política e instituciones financieras 305

II. Mercado de trabajo, pequeñas y medianas empresas y agricultura: formación y desaparición de la "estructura dual" 319
Composición del empleo, oferta y demanda de la mano de obra 319
El mercado de trabajo y estructura de salario 326
Problemática de las pequeñas y medianas empresas 337
Las pequeñas y medianas empresas y la teoría de "estructura dual" 337
Análisis de la diferencia de productividad del valor agregado 344
Diversidad de pequeñas y medianas empresas, cambio de tamaño, surgimiento y desaparición 347
Condiciones para la subsistencia de las pequeñas y medianas empresas 352
Transformación de la agricultura de posguerra 359

Conclusión
EN BUSCA DE UN "CRECIMIENTO ESTABILIZADOR" 371

I. El ambiente internacional 373

II. Tendencias de la política económica interna 381

III. La "administración reductiva" y el problema del empleo 389

IV. La estructura industrial y el problema de los recursos naturales 401

Post Scriptum 407

Post Scriptum para la segunda edición 409

Índice analítico 411

Índice de cuadros 421

Índice de gráficas 427

PREFACIO A LA EDICIÓN EN ESPAÑOL

En mi opinión, a pesar de que la economía japonesa ha atraído la atención internacional, su realidad es muy poco conocida. Esto se debe a que existen pocos libros que traten el tema en lenguas extranjeras; y, además, a que no todos ofrecen una versión exacta de los hechos. Si esto ocurre en países de habla inglesa, no es nada extraño que en países de lengua española se carezca de amplios conocimientos referentes a la economía japonesa.

Me alegra doblemente la publicación en español de mi libro *Economía japonesa: estructura y desarrollo*, como resultado del esfuerzo coordinado del equipo de traducción formado por Michiko Tanaka, Virginia Mesa, Agustín Jacinto, Tamiyo Kanbe, Keiko Suzuki, Rubén Jiménez y Junichi Yamamoto.

Desde luego, me alegra saber que mi libro está ahora a disposición de los lectores de habla hispana. Pero más que esto, me alegra que aumente el número de quienes conozcan mejor la realidad económica japonesa; esto servirá para corregir concepciones erróneas, para posibilitar un mejor conocimiento de Japón por parte de quienes tratan de ampliar sus relaciones económicas con él, e incluso para el desarrollo de la economía mundial en su conjunto.

Este libro fue escrito, originalmente, como texto para el curso de "Economía japonesa" que se imparte en Japón a nivel universitario, sin tomar en cuenta a posibles lectores extranjeros. Primero se examina el curso del desarrollo económico en el Japón moderno, para pasar luego al análisis de los problemas concretos de la economía contemporánea. El hecho de que el libro sea utilizado en muchas universidades japonesas, como texto de introducción a la economía japonesa, es motivo de orgullo secreto para mí. Sin embargo, en el caso de los lectores extranjeros podría haber secciones en las que las explicaciones no sean suficientes, dificultándose así su comprensión. Pido disculpas de antemano por esto porque, como ya señalé, el libro fue escrito originalmente para estudiantes japoneses.

Por último, quiero expresar mi más sincera gratitud a los traductores por el esfuerzo realizado, a los editores por su interés y al Departamento de Publicaciones de El Colegio de México, que aceptó publicarlo. Deseo que este libro signifique una contribución para la población de la extensa área de habla hispana.

NAKAMURA TAKAJUSA
Marzo de 1989

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este estudio acerca de la economía japonesa es resumir los conocimientos fundamentales referentes a su desarrollo y al mecanismo en que se funda y sobre esta base reflexionar acerca de los problemas económicos actuales y futuros del país. También busca presentar, ordenadamente, las cuestiones susceptibles de ser analizadas. Pero no se trata de amontonar análisis históricos con análisis actuales, sino que se busca comprender la situación presente con base en el proceso histórico. El libro se divide en tres partes: un resumen del proceso de crecimiento a largo plazo; un análisis histórico y uno de la estructura actual. Sin embargo, la parte histórica no contiene una descripción aislada, sino que más bien, debido a que se relaciona con la situación actual, se intentó estructurarla considerando su conexión con los problemas de las décadas de los años cincuenta y sesenta. Por esta razón las descripciones son más detalladas a medida que nos acercamos al presente.

Es por esto que al abordar los hechos históricos, decidí adoptar el método de ubicarlos dentro de los cambios de las tendencias macroestadísticas, que pueden asociarse con los análisis de la sociedad y de la economía actuales. Dicho de otra manera, este libro tiene como objetivo comparar lo que ha cambiado y lo que no, dentro de la economía y la sociedad japonesas desde antes de la guerra hasta nuestros días. Esto es, mostrar el mecanismo general de funcionamiento de la economía y de la sociedad, aclarar de qué manera subsiste en la actualidad y, a partir de allí, reflexionar sobre el futuro.

De esta manera, sobre la base del conocimiento de los problemas, hice una selección de los aspectos que consideré importantes. Hay muchas cuestiones que no he abordado, pero ello se debe a la consideración anterior.

Puesto que es un análisis económico, el estudio debe basarse en teorías económicas. Lo que no significa que contenga una discusión profunda y abstracta, sino que en los fundamentos de esta obra se encuentran los elementos básicos de la escuela clásica y los principios elementales de la macroeconomía.

Esto es así porque el fenómeno económico, como ocurrió durante la guerra, aunque pueda desviarse de esos principios por un lapso breve y en forma parcial, no puede existir apartado totalmente ni por mucho tiempo de aquéllos. También en el pasado se ha cumplido esta regla bajo condiciones aparentemente muy distintas; además, considero que esos principios también se verán refrendados en el futuro.

Como lo señalé, comprobar lo dicho antes es la implicación teórica en la que radica el objetivo de este libro, aunque quiero agregar que el proceso

económico no se puede explicar del todo únicamente a través de la lógica de la economía.

El punto de vista según el cual todo fenómeno social, como la política o la ideología, está determinado por razones económicas, es un punto de vista unilateral. Suponiendo que sea natural que la economía en ocasiones influya sobre esos fenómenos, inversamente la política, la ideología o la opinión pública afectan a la economía, por lo que debemos percatarnos de que algunas veces la economía real sigue alguna dirección que no se puede controlar sólo desde la lógica de la economía.

Que así suceda no es, por supuesto, nada deseable para la economía misma. De hecho, así lo demuestra la situación desde la guerra sino-japonesa hasta la guerra del Pacífico.

Y al contrario, se puede sostener que el proceso que se desenvolvió en la posguerra es un caso, en sentido amplio, en el que la economía afectó a la política. A eso se debe que en este libro se aborden ocasionalmente la política o la ideología.

Intentaré resumir mis opiniones personales con respecto a las consideraciones históricas acerca de la economía. Creo que es posible sostener que la historia refleja interés del autor por el pasado. E.H. Carr afirma:

> la historia [es] un proceso de interacción, [es] un diálogo entre el historiador presente y los hechos pasados. El historiador es un ser humano individual. Lo mismo que los demás individuos, es también un fenómeno social, a la vez que portavoz consciente o inconsciente de la sociedad a que pertenece: en concepto de tal, se enfrenta con los hechos del pasado histórico. (*¿Qué es la historia?*, trad. de Shimidzu Ikutaroo, Tokio, Iwanami, pp. 47-48.)

Aún más, Carr añade enseguida: "La gran historia se escribe precisamente cuando la visión del pasado por parte del historiador se ilumina con sus conocimientos de los problemas del presente" (*op. cit.*, p. 50).

Desde fines del shogunato[1] hasta nuestros días, se han escrito muchos libros acerca de la historia económica de Japón. La mayoría de ellos se basa en la teoría marxista y tiene su origen en el "Debate sobre el capitalismo japonés",[2] realizado en los primeros años de la era de Shoowa.[3]

Las facciones *koodza*[4] y *roonoo*, fueron rivales en esa discusión; una adop-

[1] Shogunato fue el régimen feudal centralizado del Japón premoderno de 1600 a 1868, encabezado por el shoogun, máximo jefe político-militar.

[2] Para más detalles referentes al contenido del debate se pueden consultar: Koyama Jirotaka, *Historia del debate sobre el capitalismo japonés*, vol. I, Aoki Bunko; Oouchi Tsutomu, *Economía japonesa*, vol. I. Tokio Daigaku Shuppankai. El primero es representativo del punto de vista de la facción *koodza*; el segundo, del de la facción *roonoo*, que adopta la teoría de Uno Koodzoo.

[3] Shoowa. Lapso que abarca de 1926 a 1988. La era marca un bloque de tiempo dentro del calendario japonés que se considera se inició en 645 y que a partir de 1868 (primer año de la era de Meidyi), coincide con el periodo del reinado de *tennoo*, monarca japonés.

[4] El término *koodza* significa literalmente "curso", "cátedra", "clase". La facción *koodza* surgió a partir de la publicación de la obra *Nihon shihonshugui hattatsushi koodza* (*Curso sobre la historia del desarrollo del capitalismo japonés*). Esta obra se publicó en 1932 y en ella aparece un

taba el punto de vista de la Comintern y la otra una orientación revolucionaria independiente. En el contexto de las situaciones de inestabilidad social y económica que siguieron a la primera guerra mundial, estas dos facciones surgieron como producto del reconocimiento de que los campesinos se empobrecían, que los desocupados aparecían por todos lados y que el sistema económico capitalista se encontraba en situación de catástrofe (la crisis general, según Stalin).

El hecho de que "el ideal de la sociedad socialista" se hubiera establecido en la Unión Soviética, inflamó el pecho de los marxistas jóvenes. El punto central de la controversia era que para unos el capitalismo japonés no podía asumir la forma de los capitalismos europeo y norteamericano, en especial la del inglés, porque según ellos el peculiar capitalismo japonés tenía como "fundamento" el sistema latifundista semifeudal (facción *koodza*); los otros sustentaban el punto de vista según el cual Japón también estaba sometido a las leyes generales del desarrollo, por lo que su "peculiaridad" iba desapareciendo y convirtiéndose en "generalidad" (facción *roonoo*).

En consecuencia, la estrategia para la revolución generó una oposición frente a la cual ninguno de los contendientes podía ceder, puesto que se trataba de una contraposición de las respectivas líneas políticas. En efecto, según una de las facciones, una vez realizada la revolución burguesa, ésta se podría transformar en revolución socialista (teoría de la revolución en dos etapas, sustentada por la facción *koodza*), mientras que para la otra la revolución socialista se debía llevar a cabo de golpe (teoría de la revolución en una etapa, facción *roonoo*).

Como sostiene Carr, el debate lo protagonizaron "portavoces conscientes de la sociedad a la que pertenecen", y por ello produjeron un retrato de Japón bajo la crisis mundial de la década de los años treinta. Antes que crear la imagen del "desarrollo del capitalismo en Rusia", que produjo Lenin, el "debate" creó la imagen del "desarrollo del capitalismo japonés" en una forma mucho más sombría e irrescatable.

Me atrevo a decir que cincuenta años después todavía en Japón, que experimentó el desarrollo económico de la posguerra, muchos economistas no consideran que haya contradicción con esa imagen. Pero el hecho de que se muestren conformes con ese esquema se debe a que no ven la historia sino dentro de los límites de las corrientes tradicionales.

Por otra parte, durante la posguerra, el método de la historiografía acerca del Japón moderno, que se desarrolló en Estados Unidos, planteó la problemática de por qué Japón, que había sido un país subdesarrollado, con una cultura nacida en un suelo totalmente diverso al de la cultura europeo-occidental, en el lapso de cien años, contados a partir de la segunda mitad del si-

---

análisis histórico concreto acerca del capitalismo japonés. La facción *koodza* enfatizaba la persistencia de restos del sistema feudal en el capitalismo de Japón y consideraba la Renovación Meidyi de 1868 como establecimiento del régimen absolutista, opinión contrapuesta a la de la facción *roonoo* (obreros y campesinos), que subrayaba el desarrollo económico anterior al contacto con el capitalismo occidental y calificaba la Renovación Meidyi de 1868 como una revolución burguesa.

glo XIX, demostró rápido desarrollo político, económico y social y pudo llegar a incluirse entre los "países grandes". En un sentido amplio, ese resultado es producto del proceso de "occidentalización". La llamada teoría de la "modernización" se refiere al análisis de ese proceso.

En la actualidad, desde un cierto punto de vista, la palabra "modernización" se usa para formular críticas de tipo político. Sin embargo, hay que restringirla en el sentido de un análisis que surgió a partir de la conciencia acerca del problema antes mencionado. En ese sentido se puede decir que este libro también pertenece al ámbito de la teoría de la "modernización" vista desde el ángulo de la economía.

Volviendo al tema de la economía japonesa, para mí es claro que no podemos eludir ser "portavoces conscientes de la sociedad a la que pertenecemos". La tarea de los estudios referentes a la economía japonesa, consiste en ver la actualidad a través de la continuidad y la transformación del pasado, analizándola a partir de la realidad del crecimiento económico y de sus problemas, que se vivió después de la guerra y hasta el presente. Lo que no quiere decir que se deba deformar arbitrariamente el pasado a partir de la imagen del presente. Como es natural, es mucho lo que se debe aprender de los trabajos acerca del tema anteriores al "debate". Después de la guerra del Pacífico, ha sido continuo y perseverante el esfuerzo por restructurar, desde el punto de vista de la macroeconomía, los datos a partir de la era Meidyi[5] —recientemente se remontaron hasta fines del shogunato— y por ordenar las estadísticas correspondientes a un largo periodo.

La finalidad de este libro consiste, una vez puesto en claro que tanto el método como los datos son producto de una época determinada por el crecimiento económico de la posguerra, en utilizarlos para intentar reconstruir los hechos que mermaron el desarrollo económico que ocurrió desde la época de Meidyi y para clarificar de qué manera la realidad histórica subsiste en el presente, si se ha perdido o si ha cambiado.

Conforme a tales objetivos, la tercera parte de esta obra intenta resumir los cambios de la estructura económica que se verificaron después de la guerra del Pacífico.

El Japón de la posguerra heredó de la época de guerra muchos de los gérmenes de su desarrollo, pero también, como muchas de las difíciles cuestiones, cuya solución estaba pendiente desde antes de la guerra, cambiaron de golpe debido a la "democratización" y a las "reformas" que trajo consigo la ocupación. Tales cambios sentaron la base del desarrollo económico de la posguerra.

La tercera parte estudia, de manera concreta, la estructura de la economía de posguerra, producto de la herencia recibida y de las reformas experimentadas, y además intenta responder a los interrogantes ya mencionados. ¿En qué aspectos cambió la economía japonesa de la posguerra y en cuáles no cambió? Además, en el contexto del proceso de desarrollo acelerado que se vivió después, ¿qué cambió y qué permaneció inalterado? Suponiendo que

[5] La era de Meidyi, 1868-1912.

entre Europa, Estados Unidos y Japón (o respecto a los países asiáticos) se pudiera encontrar una diferencia determinante, ¿qué diferencia es ésa? Se hizo un esfuerzo por contestar parcialmente a este tipo de preguntas que, aún ahora, no pueden responderse en su totalidad. En ese sentido, el tema central de este libro es la comprensión histórica de la economía japonesa. La época de crecimiento acelerado finalizó con la terminación de la década de los sesenta y a partir de los años setenta comenzó una nueva era.

Conviene observar que la economía japonesa, que experimentó la revaluación del yen, la inflación y el estancamiento posteriores, mudó de naturaleza y se adaptó a un ritmo inferior de crecimiento. Como resultado de un esfuerzo que duró cien años contados desde la era Meidyi, Japón, por lo menos en el aspecto económico, logró sobrepasar el nivel de Europa occidental. Empero, a la par con esos logros, se inició una nueva era.

En el capítulo séptimo de la segunda parte y en las conclusiones correspondientes a la segunda edición, traté de elaborar una visión panorámica de los años ochenta. En el futuro, es probable que la economía japonesa tampoco pueda desprenderse de la estructura que heredó del pasado. Tal vez en el fondo de su violenta transformación aún fluyen imperceptibles, las corrientes que existían desde antes de la guerra. Me sentiría muy satisfecho si este libro pudiera convertirse en la clave para dilucidar tales cuestiones.

PRIMERA PARTE

PANORÁMICA DEL PROCESO DE CRECIMIENTO A LARGO PLAZO

I. CRECIMIENTO Y FLUCTUACIONES ECONÓMICAS

Después de la segunda guerra mundial, en Japón se redescubrió el alto crecimiento experimentado desde la era Meidyi. Lo que se convirtió en el elemento decisivo para el avance de las investigaciones fue, en primer lugar, la publicación de una obra que aportó cálculos acerca de la cuenta nacional, *Estadísticas económicas de largo plazo* (Tooyoo Keidzai Shimpoosha), elaborada por el grupo de Ookawa Kadzushi, del Centro de Estudios Económicos de la Universidad Hitotsubashi. Los frutos del trabajo constante en todos los campos, permitieron integrar una perspectiva cuantitativa del desarrollo económico prolongado. Se comprobó que la tasa de crecimiento económico a partir de la era Meidyi había sido bastante elevada, y fue posible realizar intentos para dilucidar el mecanismo del desarrollo económico. En este capítulo trataré de esbozar un panorama general basándome en los datos de esas investigaciones y siguiendo las huellas del desarrollo económico desde la era Meidyi.

Resumen cuantitativo del crecimiento económico

Es posible sostener que la tasa de crecimiento económico de Japón en la era Meidyi fue de alrededor de 3%, o mejor dicho de entre 3.5 y 2.5%. No se puede determinar sino de manera tan imprecisa, porque si bien en los antiguos estudios del grupo de investigación, cuyo centro era Ookawa Kadzushi, se señaló una tasa de crecimiento del producto nacional bruto (PNB) real superior a 3%, en las investigaciones recientes esa cifra descendió a 2.5%. En un trabajo anterior calculé que la tasa de crecimiento, durante la época Meidyi, había sido de 3.6%, pero los nuevos cálculos redujeron esa cifra casi en una tercera parte.[6]

[6] Según resulta de los nuevos cálculos realizados por Ookawa Kadzushi el hecho de que la tasa de crecimiento haya descendido de una manera notable se debe principalmente a las siguientes razones: 1) el aumento del monto neto de producción del sector terciario a principios de la era Meidyi y 2) el incremento de la tasa de elevación de los precios después de la primera etapa de la era Meidyi, siendo este último especialmente importante.

Como se indica en el cuadro 2, esos resultados se deben a que al aumentar la producción neta real del sector terciario descendió la tasa de crecimiento. Con relación a dichos resultados, considerando su valor nominal, dudo que la producción del sector terciario de comienzos de Meidyi haya sido excesiva. Así, con base en la proporción de la población empleada en el año de 1890, la población que se dedicaba a la agricultura y a la silvicultura era de 65%, y de 35%

CUADRO 1. COMPARACIÓN DE LA TASA DE CRECIMIENTO DE ALGUNOS PAÍSES

(*A: 1870-1913; B: 1913-1938*, %)

	Total		*Per cápita*	
	A	*B*	*A*	*B*
Estados Unidos	4.6*	1.1	2.5	0.6
Inglaterra	2.1	0.7		
Alemania	2.7	1.8		
Italia	1.5	1.7		
Dinamarca	3.2	1.9		
Noruega	2.2	3.0		
Suecia	3.0	2.4		
Japón	3.6**	4.6	2.5	3.5
	2.4***	3.9	1.3	2.6

Fuente: Estados Unidos, según datos del Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States*, 1976. Los países europeos de acuerdo con B.R. Mitchell, *European Historical Statistics, 1750-1970*, McMillan, 1975.

* Promedio desde los años 1869-1878, hasta 1913. Para Japón, cifras de 1887-1913.

** Cálculos basados en el total no modificado de las cifras originales del grupo del Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad Hitotsubashi (Nakamura Takajusa, *Análisis del desarrollo económico japonés en la preguerra*, Iwanami Shoten, 1971).

*** Resultado de los cálculos modificados según Ookawa Kadzushi (*Estadísticas económicas de largo plazo, 1. Ingreso nacional*, Tooyoo Keidzai Shimpoosha, 1974).

La discrepancia se debe a los pocos datos que existen del periodo Meidyi, sobre todo de su primera mitad, lo que reduce también su precisión. Debido a esto, para calcular el PNB y su deflactor, es preciso formular muchas hipótesis, pero la forma en que se elaboran tales planteamientos afecta los resultados. Se llama "estadística económica de largo plazo" o "estadística his-

---

la empleada en otras actividades (Umemura Matadyi, "Fluctuaciones de los empleos según el tipo de industria: 1880-1940", *Keidzai Kenkyuu*, abril de 1973). Aunque hubiera habido una numerosa población con dos ocupaciones, una de ellas en el sector terciario, parece que hay un ligero desequilibrio entre estas cifras y la proporción de los ingresos.

Por otra parte, con respecto a la tasa de crecimiento de la agricultura tenemos la observación de James Nakamura. Según él, las cifras estimadas de la producción agrícola para los primeros años de la era Meidyi, en general, son demasiado bajas, por lo que debemos considerar que desde esos años hasta mediados de Meidyi, cuando se obtienen estadísticas más precisas, aparentemente se produjo un alza en la tasa de crecimiento de la producción agrícola. Si nos basamos en las cifras oficiales sobre producción agrícola de los primeros años de Meidyi, la cantidad de nutrientes asimilados por cada habitante no fue mayor de 1 350 calorías. Nakamura supone que en esos años la cantidad asimilada de nutrientes por persona fue de 1 600 calorías. Por lo tanto, si se calcula el índice de producción agrícola hasta 1920, después de que se había elevado el nivel de producción correspondiente al primer periodo, la tasa de crecimiento no pasa de 1%. Al hacer esta rectificación, la tasa de crecimiento del PNB real también baja a 2%, por lo que Nakamura juzgó que la antigua tasa de crecimiento debió haber sido demasiado alta. Esta forma de razonar tiende a subestimar la tasa de crecimiento, porque ignora que en la primera etapa de la era Meidyi el aumento de la producción se basó en un cambio de cultivos de la producción de trigo y otros cereales, que era elevada, al arroz. Sin embargo, es innegable que todo ello se convirtió en un poderoso motivo para que se realizara una revisión de los cálculos tendientes a reducir la anterior tasa de crecimiento (J. Nakamura, *El desarrollo económico japonés y la agricultura*, trad. de Miyamoto Yasuo *et al.*, Tooyoo Keidzai Shimpoosha, 1969).

tórica", al trabajo de ordenar los datos estadísticos históricos que cubren un periodo prolongado, y tiene una importancia fundamental para la investigación de la historia económica y del desarrollo económico. Al mismo tiempo, las limitaciones de los datos básicos pueden provocar grandes diferencias en los resultados, por lo que es obvia la necesidad de poner el mayor cuidado posible al utilizarlos. Pero no se debe menospreciar este tipo de trabajos. Para reflexionar acerca del desarrollo económico japonés posterior a la época Meidyi, los ya citados deben considerarse como los datos básicos más importantes. De aquí en adelante continuaré la discusión basada en los nuevos cálculos de Ookawa.

CUADRO 2. COMPARACIÓN DE LOS CÁLCULOS ACTUALES Y DE LOS ANTERIORES
(*millones de yenes*)

Valor nominal		*Agricultura*	*Industrias minera y manufacturera*	*Sector terciario*	*Producto nacional neto*
1932-1935	anterior	432	129	247	808
		(53.4)	(16.0)	(30.6)	(100)
	actual	392	120	432	944
		(41.5)	(12.7)	(45.7)	(100)
1888-1892	anterior	2 757	4 291	7 435	14 483
		(19.0)	(29.6)	(51.3)	(100)
	actual	2 718	4 261	8 491	15 476
		(17.6)	(27.6)	(54.9)	(100)
		Valor real (precio promedio de los años 1934-1936)			
1888-1892	anterior	1 185	367	684	2 235
		(53.0)	(16.4)	(30.6)	(100)
	actual	1 676	358	2 563	4 597
		(36.4)	(7.8)	(55.8)	(100)
1932-1936	anterior	2 870	4 459	7 754	15 083
		(19.0)	(29.6)	(51.4)	(100)
	actual	2 931	4 330	8 781	16 043
		(18.2)	(17.0)	(54.8)	(100)

Ookawa Kadzushi *et al.*, *Ingreso nacional, op. cit.*, p. 65. El porcentaje se indica entre paréntesis.

En los cuadros 3 y 4 se resumen los cálculos del gasto nacional bruto (GNB)* durante noventa años, de 1885 a 1975. Con base en tales datos examinaremos las fluctuaciones cíclicas del crecimiento económico. En primer lugar, si analizamos la estructura porcentual del GNB nominal, según las estadísticas, tenemos que hasta la década de 1910 el consumo privado fue de

* Este término no es usual en México; es equivalente a *gross national expenditure* en el sistema de contabilidad nacional estadunidense, y tiene diferencia de matiz de producto nacional bruto, término que se utiliza en el sistema mexicano. (N. del T.)

alrededor de 75% y el consumo del gobierno de entre 6 y 7%. Las inversiones en plantas y equipos aumentaron en importancia desde 12% hasta cerca de 20%. El hecho de que entre ellas el peso de las inversiones del gobierno (I_g) haya aumentado paulatinamente significa que se activaron las inversiones públicas en carreteras, puertos, ferrocarriles, etc., e indica que se estaban consolidando las condiciones básicas del desarrollo económico. Si examinamos el comercio internacional, a principios de la época Meidyi las exportaciones fueron de entre 6 y 7%, pero aumentaron poco a poco y desde mediados de Meidyi hasta la década de 1930 alcanzaron entre 15 y 20%. Todo esto permite comprender el peso del mercado de las exportaciones para el crecimiento económico. Por otra parte, en 1905 se elevaron, de manera extraordinaria, la importancia de las inversiones y el consumo del gobierno, pero esto reflejaba el aumento en armamentos y el gasto bélico como preparación de la guerra ruso-japonesa, hechos que restringieron el crecimiento económico.

Después de la guerra del Pacífico todavía es más evidente el descenso de la tasa de consumo y la tendencia al alza de la tasa de inversiones, semejante a la que apareció en la década de 1930. Esto es tan sólo un reflejo del mecanismo, según el cual primero tiene lugar una extensión de la capacidad productiva debida a las inversiones y un incremento de los ingresos debido a esa extensión y después esos ingresos se distribuyen entre los trabajadores (véase capítulo I de la tercera parte).

Si comparamos la estructura porcentual de los valores reales con la de los valores nominales, la tendencia global casi no varía. Sin embargo, se nota que existen diferencias estructurales por lo que respecta a inversiones y exportaciones, que en la primera etapa disminuyen y más tarde aumentan, mientras que el consumo privado y el público se mantienen siempre elevados. Eso es natural debido a la diferencia del deflacionador, causada cuando se formula en términos reales, o sea que resulta precisamente de los cambios a largo plazo en el sistema de precios. También hablaré acerca de este punto con más detalle después, por lo que no lo tocaré ahora. Sin embargo, lo que sí quiero considerar en el problema del valor real, es lo relacionado con los cambios periódicos en la tasa de crecimiento del GNB real y sus componentes, así como de la producción agrícola y las producciones minera y manufacturera (véanse cuadros 3 y 4).

Por conveniencia dividiré el periodo desde la época Meidyi hasta antes de la guerra en seis momentos, 1875, 1885, 1900, 1915, 1930 y 1940, y en cuatro momentos el periodo de posguerra, desde el inmediatamente posterior a la derrota, 1946, 1955, 1970 y 1975. Lo hago así debido tanto a la limitación de los datos, como porque considero que esta división permite seleccionar momentos significativos en varios sentidos del desarrollo económico japonés. Para decirlo más claro: 1875 (año 8 de la era Meidyi) representa el momento inmediatamente posterior a la Renovación; además, entonces fue posible utilizar la "lista de productos" del año 7 de Meidyi, en la que se encuentran las estadísticas básicas de la era Meidyi. El año 1885 (año 18 de Meidyi) cons-

CUADRO 3. EVOLUCIÓN DEL GASTO NACIONAL BRUTO A PRECIOS CORRIENTES

(medias móviles por 5 años y estructura porcentual)

	Valor nominal							*Estructura porcentual*						
	Gasto nacional bruto Y	*Gastos de consumo privado* C	*Gasto corriente del gobierno* C_g	*Formación bruta de capital fijo* I_f	*Aumento de existencias* I_j	*Exporta-ciones* E	*(Menos) Importa-ciones* M	$\frac{C}{Y}$	$\frac{C_g}{Y}$	$\frac{I_f}{Y}$	$\frac{I_j}{Y}$	$\frac{E}{Y}$	$\frac{M}{Y}$	$\frac{I_g}{I_f}$
	Millones de yenes							%						
1885	808	649	62	99	—	52	54	80.3	7.6	12.3	—	6.4	− 6.6	19.9
1890	1 028	818	64	148	—	82	84	79.6	6.2	14.4	—	7.9	− 8.2	18.0
1895	1 542	1 198	113	268	—	140	179	77.7	7.4	17.4	—	9.1	−11.6	22.6
1900	2 389	1 876	173	381	—	272	314	78.5	7.3	16.0	—	11.4	−13.1	34.3
1905	3 171	2 348	447	484	—	462	571	74.1	14.1	15.3	—	14.6	−18.0	31.2
1910	4 142	3 137	348	733	—	596	672	75.7	8.4	17.7	—	14.4	−16.2	36.0
1915	5 896	4 139	368	1 062	—	1 330	1 003	70.2	6.2	18.0	—	22.6	−17.0	27.2
1920	14 729	10 629	973	3 016	—	2 739	2 627	72.2	6.6	20.5	—	18.6	−17.8	30.6
1925	15 766	12 237	1 190	2 737	—	2 817	3 215	77.6	7.5	17.4	—	17.9	−20.4	41.2
1930	14 886	10 880	1 655	2 371	—	2 663	2 683	73.1	11.1	15.9	—	17.9	−18.0	46.0
1935	18 552	12 813	2 192	3 604	—	4 162	4 219	69.0	11.8	19.4	—	22.4	−22.7	42.7
1940	31 392	18 071	3 756	9 832	—	6 258	6 426	57.4	11.9	31.2	—	19.9	−20.4	46.4

CUADRO 3. (*Conclusión*)

	Billones de yenes							%					
1946	0.892	0.624	0.079	0.171	0.055	0.017	0.053	70.0	8.8	19.1	6.2	1.8	− 5.9
1950	4.34	2.66	0.47	0.83	0.35	0.46	0.43	61.2	10.8	19.1	8.1	10.6	−10.0
1955	9.08	5.71	0.91	2.12	0.39	1.06	1.08	62.8	10.0	23.4	4.3	11.7	−11.9
1960	16.62	9.38	1.48	5.15	0.62	1.76	1.77	56.4	8.9	31.0	3.7	10.6	−10.7
1965	34.36	19.04	3.05	10.90	1.24	3.62	2.52	55.4	8.9	31.7	3.6	10.5	−10.2
1970	72.98	37.94	6.21	25.38	2.15	8.47	7.17	52.0	8.5	34.8	2.9	11.6	− 9.8
1975	134.09	72.88	13.76	44.56	3.38	18.17	18.66	54.3	10.3	33.2	2.5	13.6	−13.9

1) Los datos se refieren a las medias móviles por 5 años tomando como punto medio el año indicado. Por ejemplo, año 1890 corresponde a la media móvil de los años 1888-1892. En los siguientes años la media móvil es por cada 3 años: 1885 corresponde a 1885-1887, 1940 a 1938-1940, 1975 a 1973-1975. El año 1936 señala la media móvil de dos años: 1946-1947.

2) Las cifras correspondientes a los años 1885-1940 son datos originales provenientes de Ookawa Kadzushi *et al.*, *Ingreso nacional*. Los de los años 1946-1952 provienen de los cálculos antiguos del Departamento de Planeación Económica; de 1953 en adelante corresponden a cálculos vigentes.

3) Hasta el año 1940 se consideró el año calendárico, de 1946 en adelante el año fiscal.

4) Actualmente, para el periodo 1966-1975 se pueden utilizar los cálculos de los cuadros de la Cuenta Nacional basada en el nuevo método del SNA (Sistema de la Cuenta Nacional), elaborados por el Consejo de Investigación sobre la Cuenta Nacional del Departamento de Planeación Económica, pero no se utilizaron por tratarse de un lapso muy corto. Es de suponerse que los cálculos vigentes del Departamento de Planeación Económica tarde o temprano serán modificados sobre la base del nuevo SNA, aunque su conexión a largo plazo es un problema futuro.

CUADRO 4. EVOLUCIÓN DEL GASTO NACIONAL BRUTO A PRECIOS CONSTANTES

(medias móviles por 5 años y estructura porcentual, precios de 1934-1936)

	Valor real (millones de yenes)							*Estructura porcentual*					
	Gasto nacional bruto Y	*Gasto privado* C	*Gasto corriente del gobierno* C_g	*Formación bruta de capital fijo* I_f	*Variación de existencias* I_i	*Exportaciones* E	*Importaciones* M	$\frac{C}{Y}$	$\frac{C_g}{Y}$	$\frac{I_f}{Y}$	$\frac{I_j}{Y}$	$\frac{E}{Y}$	$\frac{M}{Y}$
1885	4 092	3 505	305	356		77	151	85.7	7.4	8.7		1.9	3.7
1890	4 747	4 112	306	446		114	230	86.6	6.4	9.4		2.4	4.9
1895	5 592	4 774	478	612		160	433	85.4	8.5	10.9		2.9	7.7
1900	6 256	5 326	524	716		271	581	85.1	8.4	11.4		4.3	9.3
1905	6 793	5 418	1 116	793		386	919	79.8	16.4	11.7		5.7	13.5
1910	7 645	6 183	756	1 166		563	1 023	80.9	9.9	15.3		7.4	13.4
1915	8 777	6 911	730	1 319		1 080	1 263	78.7	8.3	15.0		12.3	14.4
1920	11 562	8 808	999	2 364		1 259	1 869	76.2	8.6	20.5		10.9	16.2
1925	12 110	10 269	1 118	2 179		1 411	2 867	84.7	9.2	18.6		11.7	23.6
1930	13 958	11 065	1 685	2 360		2 210	3 362	79.3	12.1	16.9		15.8	24.1
1935	18 105	12 698	2 184	3 352		3 924	4 053	70.1	12.1	18.5		21.7	22.4
1940	21 839	13 293	2 978	6 454		4 032	4 919	60.9	13.6	29.6		18.5	22.5
1946	11 420	7 118	976	2 755	1 043	175	646	62.3	8.5	24.1	9.1	1.5	5.7
1950	14 713	9 022	1 724	2 643	1 323	1 141	1 139	61.3	11.7	18.0	9.0	7.8	7.7
1955	25 932	17 914	2 532	5 288	938	2 882	3 618	69.1	9.8	20.4	3.6	11.1	13.9
1960	40 092	26 160	2 982	11 162	1 506	5 000	6 720	65.2	7.4	27.8	3.8	12.5	16.8
1965	65 702	40 510	4 116	21 384	2 922	9 838	13 072	61.7	6.3	32.5	4.4	15.0	19.9
1970	110 830	61 970	5 362	42 868	4 654	20 950	24 974	55.9	4.8	38.7	4.2	18.9	22.5
1975	139 443	79 907	6 893	52 747	5 357	32 433	37 893	57.3	4.9	37.8	3.8	23.3	27.2

1)-3) Véase al cuadro anterior.

4) El método de conversión de los precios de 1934-1936 es el siguiente: hasta 1952 se utilizó el valor numérico original de cada uno de los datos. A partir de 1953 se relacionó el deflactor por rubro de 1952 (años base 1934-1936) basado en los cálculos antiguos del Departamento de Planeación Económica con el deflactor implícito para el año base de 1970 del mismo departamento; y de tal manera se obtuvo el deflactor del año 1970 con los años base de 1934-1936. Finalmente se deflactó cada uno de los rubros del GNB expresados en precios de 1970, según los cálculos nuevos y se tomó ese total como gasto nacional bruto.

tituye la etapa posterior a la inflación que siguió a la guerra Seinan[7] y de la deflación Matsukata[8] (1881-1884), que terminó con la inflación y planificó el establecimiento del sistema monetario, lo que constituye precisamente el punto de partida del desarrollo de la industria moderna. En 1900 (año 33 de Meidyi), casi se había establecido la industria moderna, se adoptó el sistema de patrón oro, tomando como base las reparaciones de la guerra chino-japonesa y fue la época en que tomó fuerza la economía capitalista. El año 1915 permite ver los resultados del desarrollo económico de la época Meidyi; constituyó el momento inmediatamente anterior al auge japonés en plena primera guerra mundial y corresponde a las vísperas de las industrializaciones pesada y química, que haría surgir las obras de electricidad, la industria química, la metalúrgica y la mecánica. El año 1930, no hace falta decirlo, corresponde a la etapa de la crisis económica mundial y representa el punto más bajo de la deflación que acompañó al levantamiento de la prohibición para exportar oro; fue un momento crucial de la economía capitalista de la preguerra. En 1940, ya había estallado la guerra entre Japón y China, pero también ya se había avanzado en el desarrollo de la década de 1930 y se puede decir que constituye casi el punto más alto del desarrollo económico anterior a la guerra; además, en esa etapa ya empezaba a manifestarse la influencia de las industrializaciones pesada y química, en tiempos de guerra.

Por otra parte, el año 1946, inmediatamente después de la derrota, simboliza el derrumbamiento de la economía a causa de la conflagración. El año 1955, después de la guerra de Corea, cuando casi había terminado la reconstrucción, representa el punto de partida de una era de innovaciones tecnológicas y de crecimiento. El año 1970 marca el final del periodo de desarrollo de la posguerra. Desde este último año y hasta 1975 ocurrieron y se conjuntaron acontecimientos dramáticos tales como el "impacto Nixon"[9] y la revaluación del yen en 1971, la inflación posterior a los años 1972-1973, la crisis petrolera de 1973-1974 y, finalmente, se verificó una desviación en el proceso de crecimiento acelerado.

Con lo anterior en mente analicemos el cuadro 5. A partir de estas cifras, y con perspectivas a largo plazo, se puede comprender enseguida que, antes de la guerra, continuó existiendo un crecimiento de alrededor de 3%; que hasta la primera guerra mundial, el crecimiento de importaciones y exportaciones fue igualmente notable; que ya se empezaba a materializar la forma de comercio exterior, mediante la cual se importan materias primas y se exportan artículos elaborados mientras que, después de la primera guerra mun-

[7] Insurrección encabezada por Saigoo Takamori en 1877, fue la última rebelión de ex samurais contra el gobierno.

[8] Matsukata Masayoshi (1835-1924), político que siendo ministro de Finanzas adoptó medidas para poner en orden las finanzas de Japón, como la creación del Banco de Japón y la reducción del monto de circulante para controlar la tendencia inflacionaria prolongada. Esta última *política se conoce como la deflación Matsukata.*

[9] "Impacto Nixon". La política monetaria de flotación del dólar, adoptada por la administración Nixon, afectó radicalmente la política del yen en relación con el dólar y causó una súbita revolución.

dial, hubo un notable aumento de gastos públicos. Luego, durante la década de 1930, se incrementaron notablemente las inversiones en plantas y equipos y fue baja la tasa de crecimiento de consumo privado. Es posible afirmar que el modelo de ese crecimiento presenta algunas características que lo asemejan a la etapa de desarrollo acelerado de la posguerra. Éste, que se produjo después de la guerra, se encuentra aproximadamente en la prolongación de esa línea. En 1955 hubo un gran aumento de consumo privado y de gastos públicos, mientras que se redujo el ritmo de inversiones en plantas y equipo; pero eso era un reflejo de la capacidad excedente que entonces existía. Posteriormente, se produjo una expansión de las inversiones en plantas y equipos y el consumo privado y los gastos públicos se rezagaron. A lo largo de la posguerra se verificaron, sobre todo, aumentos en importaciones y exportaciones.

A diferencia de la preguerra, periodo durante el cual las importaciones se centraban en materias primas para producir y exportar textiles, la economía de posguerra empezó a depender de las importaciones de energéticos

CUADRO 5. TASA DE CRECIMIENTO DE LOS COMPONENTES DEL GNB, DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA Y DE LAS INDUSTRIAS MINERA Y MANUFACTURERA

(*tasa anual, porcentajes*)

	Y	C	C_g	I_f	E	M	*Índice de la producción agrícola*	*Índice de la producción en las industrias, minera y manufacturera*
1875-1885	—	—	—	—	—	—	2.1	3.9
1885-1900	3.1	2.9	3.9	5.1	9.4	10.1	1.6	5.4
1900-1915	2.3	1.9	2.2	4.2	9.7	5.3	2.1	5.0
1915-1930	3.1	3.2	5.7	4.0	4.9	6.7	0.9	5.1
1930-1940	4.6	1.9	5.1	10.6	6.2	3.9	0.5	8.2
1940-1946	−11.2	11.1	17.3	14.3	44.5	30.9	4.0	24.8
1946-1955	9.0	10.2	10.6	7.1	34.3	19.9	3.3	19.4
1955-1970	10.2	8.6	5.1	15.0	14.1	13.7	3.0	13.4
1970-1974	5.9	6.6	6.5	5.3	11.5	11.0	0.4	5.8
1885-1915	2.7	2.4	3.1	4.6	9.5	7.6	1.8	5.1
1915-1940	3.7	2.7	5.5	6.6	5.4	5.6	0.7	6.3
1883-1940	3.1	2.5	4.3	5.5	6.6	6.7	1.3	5.7
1946-1970	9.2	8.9	7.1	10.9	20.1	15.4	2.7	14.3
1885-1974	4.1	3.6	3.6	5.8	7.1	6.5	1.4	6.1
1875-1974	—	—	—	—	—	—	1.5	5.8

Fuente: Los datos del GNB y sus componentes se basan en el cuadro 4.

Los índices de la producción en las industrias minera y manufacturera provienen de los cálculos realizados por Miwa Ryooichi (Andoo Yoshio, comp., *Resumen de la historia económica del Japón moderno*, Tokio Daigaku Shuppankai, 1975, pp. 2-3) con base en las cifras de las páginas 145 y 147 de Shinojara Miyojei, *Estadísticas económicas de largo plazo (tomo 10); Industrias minera y manufacturera, 1972*; y se relacionaron estos índices con los del año base 1960, elaborados por el Ministerio de la Industria y del Comercio Internacional, en los años 1938-1940 y finalmente con los años base 1970 del mismo ministerio en los años 1953-1965.

—con el petróleo en primer término—, y de materias primas para las industrias pesada y química, así como de la importación de alimentos. El mecanismo de comercio, según el cual para adquirir divisas se exportan productos de las industrias pesada y química, se puede ver como el nuevo modelo de la posguerra. Sin embargo, tal vez se puede decir que el desarrollo, que continuaba dependiendo del extranjero respecto a los recursos naturales básicos y se centraba en el comercio de artículos elaborados a cambio de materias primas, heredó el modelo de antes de la guerra. Pero parece que la economía japonesa, después de la crisis del petróleo, entró en una nueva fase. Sin embargo, tendremos que esperar los años venideros para conocer sus nuevas características.

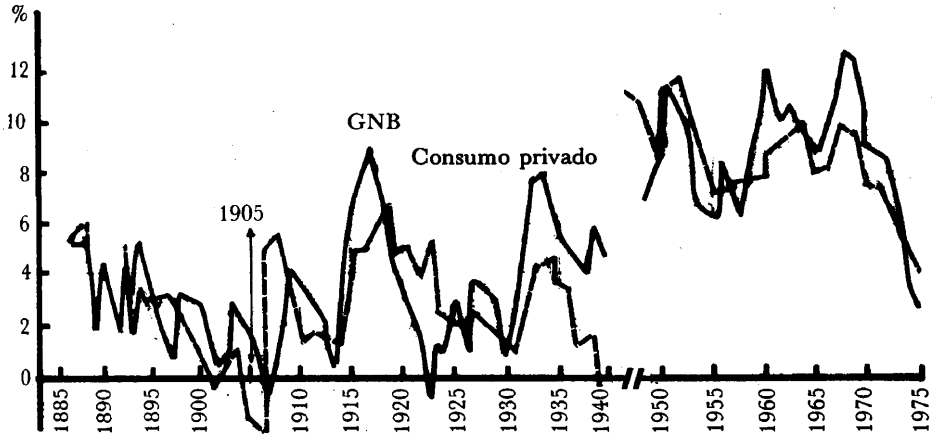
Tendencias de las fluctuaciones económicas

Las tendencias de las fluctuaciones económicas, son uno de los temas importantes que pueden estudiarse actualmente, a partir de los macrodatos a largo plazo. Se afirma que existen cuatro tipos de fluctuaciones económicas: el ciclo de los inventarios, que tienen una duración de 2 o 3 años (ciclo de Kitchin); el ciclo de las inversiones en plantas y equipo que tiene una periodicidad de 7 a 8 años (ciclo de Juglar); el ciclo de las construcciones, que tiene una periodicidad de aproximadamente el doble del ciclo del Juglar (ciclo de Kuznets), y el ciclo de Kondratieff, que tiene una duración de 50 a 60 años y se presenta acompañado de innovaciones tecnológicas. Actualmente contamos con los estudios de Shinojara Miyojei, quien en *El desarrollo de la economía japonesa y los ciclos* (Soobunsha, 1961), que se ha vuelto una obra clásica, estableció la teoría de que en el Japón de antes de la guerra, el ciclo principal era el de las inversiones en plantas y equipo, mientras que en la posguerra sobresale el ciclo de los inventarios. De acuerdo con estudios posteriores, Shinojara, sostiene que después de la guerra todavía existía el ciclo de las inversiones en plantas y equipo. Aunque también hay una teoría que lo refuta (Watanabe Tsunejiko y otros), aquí evitaré entrar en polémica y empezaré por comprobar cuantitativamente la realidad de las fluctuaciones cíclicas desde la preguerra hasta la posguerra.

La gráfica 1 ilustra las tasas de crecimiento, respecto al año precedente, del PNB y del consumo privado, basadas en las medias móviles por tres años. Obtener medias móviles, por tres años, es una operación que permite eliminar las fluctuaciones cíclicas más cortas (ciclo de Kitchin) y detectar el ciclo de las inversiones en plantas y equipos que tiene una duración de 7 a 8 años (curva de Juglar). Conforme a esta gráfica, atendiendo a los márgenes de fluctuación del consumo privado y del GNB, el de este último resulta un poco mayor, pero además se comprueba que en ambos se repite un ciclo de casi 7 años. La curva de la tasa de crecimiento es muy diferente antes y después de la guerra, pero se confirma que después de haberse iniciado el siglo XX el tipo de los ciclos es muy parecido.

En cuanto a las fases de apogeo de cada uno de ellos durante la preguerra, corresponde al primer auge empresarial la segunda mitad de la década de

GRÁFICA 1. TASAS DE CRECIMIENTO, RESPECTO AL AÑO PRECEDENTE, DEL GNB Y DEL CONSUMO PRIVADO REALES, BASADAS EN LAS MEDIAS MÓVILES POR TRES AÑOS



Fuente: Ookawa Kadzushi *et al.*, *Ingreso nacional*, *op. cit.*

1880, el auge bélico durante la guerra chino-japonesa a mediados de la década de 1890 y el auge posterior a la guerra, durante el cual hubo un segundo auge empresarial, a la recuperación de la primera mitad de la década de 1900 y al auge debido a la guerra ruso-japonesa, al desarrollo acelerado de las empresas alrededor de 1910, al frenético auge debido a la primera guerra mundial, durante la segunda mitad de la década de 1920, y al desarrollo económico basado en el aumento de las exportaciones y en el crecimiento de la demanda interna, en la década de 1930. Durante la posguerra, destacan el auge de la guerra de Corea de 1950-1951 y los tres auges de las inversiones de plantas y equipo, los llamados "auge Dyinmu" en 1956, "auge Iwato" alrededor de 1960 y "auge Idzanami" en la segunda mitad de la década de 1960.

Por otra parte, el momento más bajo de cada uno de los ciclos corresponde, durante la preguerra, a la llamada crisis económica de 1890, que se extiende desde la década de 1880 hasta principios de la década de 1890; a la recesión posterior a la guerra chino-japonesa después de mediados de la década de 1890 (la primera crisis económica de 1897-1898); a la etapa de la segunda crisis económica de comienzos de la década de 1900, provocada por la caída de la demanda interna por causa de las presiones al comercio exterior y por la expansión de armamentos en el periodo del incidente de los *boxers*; a la crisis económica de 1907-1908 posterior a la guerra ruso-japonesa; a la crisis económica inmediata al estallamiento de la primera guerra mundial en 1914; al periodo de comienzos de la década de 1920 que va desde la crisis económica de 1920, debido a la reacción frente al auge de la gran guerra hasta el gran terremoto del Kantoo;[10] a la crisis monetaria de 1927 y a la caída ocasionada por

[10] El gran terremoto de Kantoo ocurrió el 1 de septiembre de 1923 y produjo desastres en toda la región de Kantoo, que incluye el área metropolitana y la principal zona industrial. Hubo más de 140 mil muertos y desaparecidos y más de 450 mil casas incendiadas.

el levantamiento de la prohibición para exportar oro y por la crisis económica mundial de 1930. En cuanto al periodo de posguerra, los momentos más bajos corresponden al hundimiento causado por las restricciones monetarias que acompañaron al deterioro de la balanza de pagos en 1954 y 1958; a la depresión económica debida a las restricciones de los años 1964 y 1965; al "impacto Nixon" en 1971, y al nulo crecimiento que siguió a la crisis del petróleo.

Trataré de poner en orden los hechos antes mencionados. En primer lugar, ya sea que tomemos en cuenta medias móviles por tres años del GNB, o que consideremos las cifras anuales, en el caso de Japón las fluctuaciones cíclicas únicamente se refieren al ascenso o descenso de la tasa de crecimiento, porque casi no ha existido ninguna depresión económica en la que lleguen a ser deficitarias. Sin embargo, en el caso de los países extranjeros las fluctuaciones deficitarias no han sido raras. Se puede decir que en Japón el proceso de crecimiento prolongado ha tenido una tasa relativamente elevada, que además ha sido estable, como lo afirma Shinojara Miyojei: no se han producido ciclos absolutos, sino que el principal ha sido el ciclo de la tasa de crecimiento, lo que permite afirmar que, sobre todo, después de la guerra sólo ha existido el ciclo de la tasa de crecimiento. En segundo lugar, el ciclo de las inversiones en plantas y equipos no se presentó todas las veces con la misma dimensión. Antes bien, se han alternado los casos en que se presenta acompañado de un auge de grandes dimensiones —como el de la segunda mitad de la década de 1880; de la segunda mitad de la década de 1910, y durante la década de 1930—, con casos en los que se presenta limitado a un auge más bien de pequeñas dimensiones, como se puede ver en la gráfica 1.

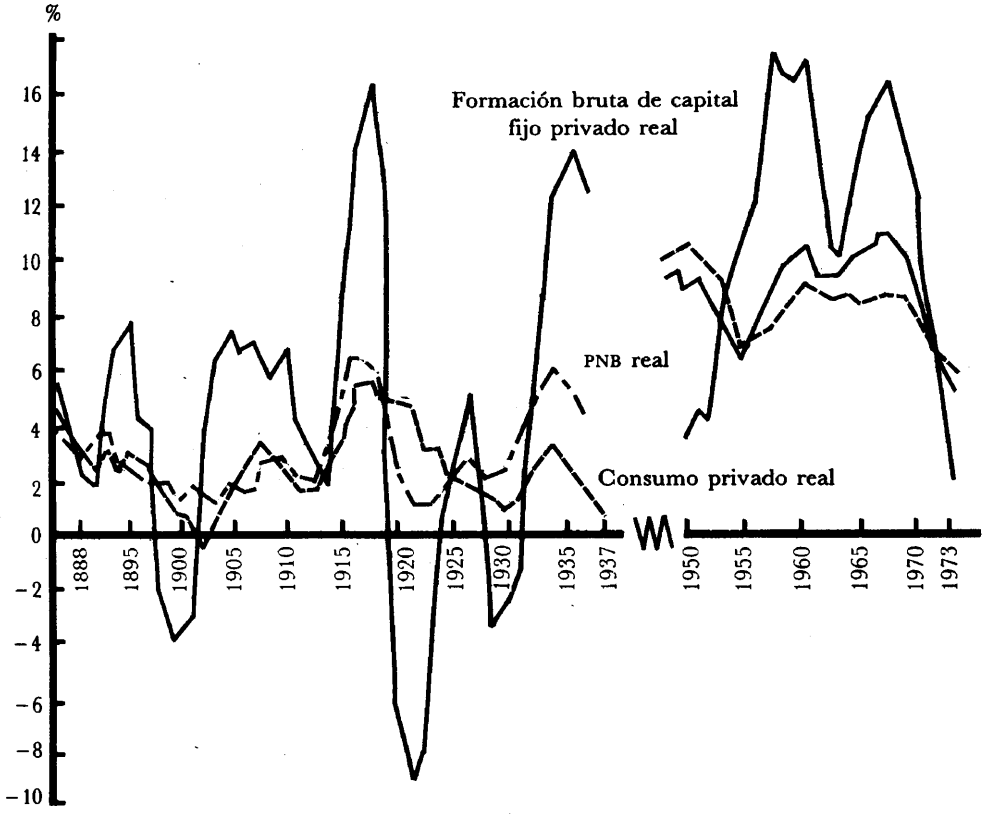
Así, se puede pensar que además del ciclo de 7 años existe el económico de mayor duración, como sería el caso del de las construcciones de Kuznets, como se muestra en la gráfica 2. Para saber qué es lo que quedaría si se eliminara el ciclo de 7 años, se calcula la tasa promedio de crecimiento en 7 años por el método de los mínimos cuadrados y esa cifra se anota en el año que corresponde a la mitad de ese lapso.

En la gráfica 2, durante la preguerra, destacan un punto bajo a principios de la década de 1900 y un pequeño pico y un descenso alrededor de 1910; un auge durante la época de la primera guerra mundial y un estancamiento desde principios de la década de 1920 hasta, aproximadamente, 1930. Durante la posguerra sobresalen el auge de la guerra de Corea en 1950 y la caída alrededor de 1955, así como el crecimiento prolongado durante la década de 1960 y el descenso en la década de 1970. Ordenando así las fluctuaciones, podemos afirmar que la economía japonesa posterior a la era Meidyi se ha desarrollado como un movimiento ondulatorio prolongado más o menos de la siguiente manera:

1. Primer periodo de crecimiento, que se inicia con la deflación Matsukata (a comienzos de la década de 1880) y se prolonga hasta el momento del establecimiento del patrón oro (a fines de la década de 1900).

2. Segundo periodo de crecimiento, desde la segunda mitad de la década de 1900 hasta finales de la década de 1910. Éste se divide en anterior y posterior debido a un pequeño descenso a principios de la década de 1910.

GRÁFICA 2. MOVIMIENTOS DE LA TASA MEDIA MÓVIL DE CRECIMIENTO POR 7 AÑOS



Se toma el PNB de un año t considerándolo como Yt en un lapso de 7 años ($t = -3, -2$, o $-1, 2, 3$) y se utiliza la fórmula $Yt = Yoe^{gt}$ calculando el parámetro g por el método de los mínimos cuadrados y anotándolo en el año $t = 0$. Por ejemplo, $g = 5.9\%$ para el periodo de 7 años, 1885-1891 y se anota en el año 1888. Los datos provienen de Ookawa Kadzushi *et al.*, *Ingreso nacional, op. cit.*

3. Tercer periodo de crecimiento, en la década de 1930, después de la crisis de 1929, con un descenso y una ligera recuperación a principios de la década de 1920.

4. El periodo de colapso debido a la economía de tiempos de guerra y a sus perjuicios, desde la segunda mitad de la década de 1920 hasta la primera mitad de la década de 1940.

5. El periodo de crecimiento acelerado que siguió a la reconstrucción, desde la segunda mitad de la década de 1940 y que continuó durante toda la década de 1960. En ese lapso hubo un pequeño periodo de hundimiento alrededor de 1955, con el cual se puede dividir el lapso en una etapa de reconstrucción y otra de crecimiento.

Considero que una división como la anterior es apropiada para las etapas históricas de la economía japonesa. De hecho, antes de la deflación Matsukata

debe haber habido un movimiento ondulatorio, pero eso no se puede determinar cuantitativamente.[11]

Existencias de capital y fuerza de trabajo

Las existencias de capital y la fuerza de trabajo desempeñan los papeles fundamentales en el proceso de crecimiento prolongado. Si agrupamos sus cambios, así como la producción neta real, clasificándolos en industrias primarias y otras industrias tenemos el cuadro 6.

Las existencias de capital aumentaron un poco más de siete veces desde 1878 (año 11 de la era Meidyi) hasta 1940 (año 15 de Shoowa). En el primer año de Meidyi 74% de esas existencias correspondió al sector primario, pero justamente antes de la guerra del Pacífico esa proporción bajó a 17%. Esto permite apreciar que fue notable el desarrollo de los sectores secundario y terciario.

Vemos que en el mismo lapso la población total aumentó a casi el doble. Sin embargo, la población empleada apenas aumentó 50%, aproximadamente. Como lo indica el cuadro 6, la razón se debe a que de entre la población empleada en el primer año de la era Meidyi, 72%, o sea 15 millones 620 mil personas, se ubicaban en la agricultura, en la silvicultura o en la actividad pesquera. Había más de tres personas que trabajaban por cada una de las familias campesinas, que ascendían a unos 5 millones. En los sectores secundario y terciario, el número de empleados por familia no era tan alto, de allí el hecho de que al aumentar la participación de los sectores secundario y terciario significara que había disminuido la proporción de empleados respecto a la población total (la tasa de empleos; más adelante también se llamará tasa de la fuerza de trabajo).

Por otra parte, la proporción de edades entre 15 años o menos, respecto a la población total fue de 27.4%, en el año 5 de la era Meidyi (1871), según la composición de la población por edades calculada por Morita Yuudzoo mientras que, conforme al censo poblacional de 1940, fue de 36.0%. La proporción de población infantil aumentó en los años posteriores, lo que se puede

[11] Como hemos visto, el llamado ciclo de Kuznets, que tiene una duración de 15 años o más, se genera en torno a las actividades de construcción, según Judyino Shoo-dzaburoo (*Los ciclos económicos en Japón*, Keisoo Shoboo, 1964). Es decir, aunque haya un ciclo como el de Juglar, cuyo objeto son las inversiones en plantas y equipos a mediano plazo, no tiene la misma magnitud todas las veces. Empíricamente, después de un ciclo en que aumentan mucho las inversiones en plantas y equipo bajo un auge extraordinario, viene una recesión económica, y después de la recuperación, cuando las inversiones se elevan nuevamente, por lo común su dimensión no llega a ser tan alta, como en la ocasión anterior. La forma en que se eleva el ciclo de Juglar aparece alternadamente, en unas ocasiones alta y en seguida no tan alta; y el centro de los puntos menos altos lo constituyen las actividades de construcción. También en el caso de Japón, por ejemplo en la década de 1920, después de la recesión económica que siguió a la primera guerra mundial, las inversiones en plantas y equipo en la industria no fueron muy elevadas, pero debido a las actividades de construcción, posteriores al gran desastre de Kantoo, se pudo detener su caída.

CUADRO 6. EVOLUCIÓN DE LAS EXISTENCIAS DE CAPITAL Y LA FUERZA DE TRABAJO
(precios de 1934-1936)

	Existencia de capital (millones de yenes)			*Empleados (miles)*			*Producto interno neto real (millones de yenes)*				
	Todas las industrias	*Actividades agrícola, silvícola y pesquera*	*Otras industrias*	*Todas las industrias*	*Actividades agrícola, silvícola y pesquera*	*Otras industrias*	*Todas las industrias*	*Actividades agrícola, silvícola y pesquera*	*Otras industrias*	*Población total (miles de habitantes)*	*Proporción de la fuerza de trabajo (%)*
1878	7 219	5 333	1 886	21 754	15 624	6 130				36 166	60.2
1885	7 835	5 425	2 410	22 339	15 654	6 685	3 771	1 590	2 181	38 131	58.3
1890	8 559	5 483	3 075	23 042	15 367	7 405	4 634	1 848	2 768	39 902	57.7
1895	9 550	5 590	3 959	23 724	15 482	8 242	5 301	1 987	3 314	41 557	57.1
1900	11 104	5 699	5 406	24 378	15 853	8 525	5 967	2 071	3 896	43 847	55.6
1905	12 499	5 865	6 634	24 982	15 821	9 161	6 214	1 963	4 251	46 620	53.4
1910	15 362	6 254	9 116	25 475	16 383	9 092	7 427	2 294	5 133	49 184	51.8
1915	18 810	6 541	12 269	26 305	15 615	10 690	8 757	2 691	6 066	52 752	49.9
1920	25 075	6 938	18 137	27 125	14 344	12 781	10 936	2 984	7 952	55 963	48.5
1925	30 286	7 507	22 779	28 105	14 056	14 049	12 986	3 018	9 968	59 737	47.0
1930	36 355	8 244	28 112	29 619	14 648	14 971	13 764	3 130	10 634	64 450	46.0
1935	42 750	8 730	34 019	31 211	14 450	16 761	17 032	3 052	13 980	69 254	45.1
1940	53 779	9 112	44 666	32 500	14 523	17 977	24 417	3 419	20 998	71 933	45.2

Las existencias de capital se refieren al total reproducible (capital bruto), sin incluir la vivienda. Ookawa Kadzushi *et al., Estadísticas económicas a largo plazo, 3 Existencias de capital* (Tooyoo Keidzai Shimpoosha, 1966, pp. 148-152, 180-181). La fuerza de trabajo proviene de los cuadros anexos en Umemura Matadyi, "Fluctuaciones de los empleos según el tipo de industria: 1880-1940" (*Keidzaikenkyuu*, abril de 1973).

considerar una más de las razones que hicieron disminuir la proporción de la fuerza de trabajo.[12]

Después de la derrota, las existencias de capital en Japón eran reducidas por sufrir estragos de la guerra y disminuyeron mucho; además, la población que constituía la fuerza de trabajo aumentó bruscamente como resultado de la desmovilización de las tropas y de su repatriación desde países extranjeros. La combinación de ambos factores provocó un enorme desempleo, y hubo temor de que esto hiciera retroceder la estructura industrial. Sin embargo, después, la tasa de incremento de las existencias de capital se elevó de manera notable. Como es bien sabido ese incremento funcionó en dos sentidos como la fuerza impulsora del crecimiento acelerado; es decir, como fuente generadora de demanda concentrada en el periodo en que se llevan a cabo las inversiones y como fuente de aprovisionamiento frente al aumento acelerado de la demanda que se produce cuando se han completado las inversiones. Ese aumento, en 20 años a partir de 1953, llegó a más de 500%. Se logró una acumulación y un aumento similar a los 60 años anteriores —desde el primer año de la era Meidyi hasta 1940—, en una tercera parte del tiempo.

Tenemos que en más de 30 años de posguerra el número de empleados indica un incremento de casi 70%. La tasa anual sobrepasaba 1.5%, y aunque la tasa de crecimiento fue más alta que durante la preguerra, si se compara con la tasa de incremento de las existencias de capital se puede decir que se había intensificado aún más la escasez de fuerza de trabajo. Esto originó un movimiento de la fuerza de trabajo, hacia los sectores secundario y terciario, más acelerado que el de antes de la guerra. Por esa causa, ocurrió una dramática disminución de la población empleada en el sector primario. En ese proceso se puede observar que la tendencia, que ya había empezado a germinar antes de la guerra, se desarrolló con mayor rapidez.

Si resumimos un poco más analíticamente el significado que encierran las cifras anteriores obtendremos el cuadro 7. En este cuadro se calcularon la tasa de crecimiento, el coeficiente promedio del capital y su coeficiente marginal, así como el coeficiente promedio del empleo y el marginal de los empleos para cada uno de los tres elementos y las existencias de capital, la población empleada y la producción neta real por industria. La división temporal se ha ajustado a la división de las fluctuaciones económicas a mediano plazo que vimos en la sección anterior.

A partir del cuadro 7 podemos apreciar los siguientes hechos: primero, cuando la tasa de crecimiento de la producción es alta, la tasa de crecimiento de las existencias de capital y la de la fuerza de trabajo también son altas. Posiblemente se debe decir que como resultado del incremento del capital y de la fuerza de trabajo también se vuelve mayor el incremento de la producción, con lo que se puede comprobar que existe una estrecha relación entre esos elementos.

[12] Morita Yuudzoo, *Análisis del incremento de población*, Nihon Jyooronsha, 1944, p. 414. Este trabajo, que no se conoce ampliamente, es uno de los pocos frutos académicos producidos durante la guerra del Pacífico a un alto nivel y que aún hoy en día es una obra digna de leerse.

CUADRO 7. EXISTENCIAS DE CAPITAL (*K*) Y NÚMERO DE EMPLEADOS (*N*). TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO NETO REAL (*Y'*), COEFICIENTE DEL CAPITAL, COEFICIENTE DEL EMPLEO

	Todas las industrias						
	Tasa de crecimiento						
	K	*N*	*Y'*	*K/Y'*	*ΔK/ΔY'*	*N/Y'*	*ΔN/ΔY'*
1885				2.08		5.77	
1885-1900	2.2	0.5	2.9	1.86	1.49	4.09	0.929
1900-1913	3.6	0.5	2.5	2.15	2.89	3.15	0.691
1913-1920	5.1	0.6	4.1	2.29	2.74	2.48	0.436
1920-1930	3.8	0.9	2.3	2.64	3.99	2.15	0.882
1930-1940	4.0	0.9	5.9	2.20	1.64	1.33	0.270
1900-1920	4.1	0.5	3.1	2.29	2.81	2.48	0.553
1920-1940	3.9	0.9	4.1	2.20	2.13	1.33	0.399

	Actividades agrícola, silvícola y pesquera						
	Tasa de crecimiento						
	K	*N*	*Y'*	*K/Y'*	*ΔK/ΔY'*	*N/Y'*	*ΔN/ΔY'*
1885				3.35		9.85	
1885-1900	0.3	0.0	1.7	2.75	0.57	7.65	0.414
1900-1913	0.9	0.3	1.4	2.60	1.80	6.65	1.523
1913-1920	1.1	=2.0	2.7	2.33	1.00	4.81	4.185
1920-1930	1.7	0.2	0.5	2.63	8.95	4.68	2.082
1930-1940	1.0	=0.1	0.9	2.67	3.00	4.25	0.432
1900-1920	1.0	0.5	1.8	2.33	1.36	4.81	1.653
1920-1940	1.3	0.1	0.7	2.67	5.00	4.25	0.411

	Sectores no primarios						
	Tasa de crecimiento						
	K	*N*	*Y'*	*K/Y'*	*ΔK/ΔY'*	*N/Y'*	*ΔN/ΔY'*
1885				1.11		3.07	
1885-1900	5.1	1.5	3.8	1.38	1.68	2.26	1.090
1900-1913	5.7	1.3	2.8	1.96	3.27	1.85	0.907
1913-1920	6.2	4.1	4.4	2.21	2.95	1.82	1.734
1920-1930	4.7	1.6	2.8	2.66	4.05	1.61	0.957
1930-1940	5.2	1.8	7.2	2.20	1.74	0.96	0.309
1900-1920	5.9	2.3	3.4	2.21	3.10	1.82	1.348
1920-1940	4.9	1.7	5.0	2.20	2.19	0.96	0.435

El coeficiente promedio del capital (y del empleo), corresponden a la última parte del periodo indicado.

Fuente: cuadro 6.

Segundo, se puede ver que la relación entre la producción y las existencias de capital o entre la primera y los empleos se había mantenido en una proporción casi estable después de iniciarse el siglo XX. Es decir, aunque an-

tes de la guerra haya aumentado un poco el coeficiente promedio del capital en la época de la recesión, siempre estuvo entre 2 y 3. También en la posguerra, después de aumentar un poco, volvió otra vez al nivel de la preguerra. Para una unidad de producción se necesita una existencia de capital del doble o más. El coeficiente promedio de empleos desde la era Meidyi muestra una tendencia a la baja que llega hasta nuestros días. Por otra parte, el hecho de que las fluctuaciones de los coeficientes marginales sean violentas, conforme a las fases económicas a largo plazo, es algo más bien inevitable, pero que se puede interpretar como una tendencia que baja en las épocas de prosperidad económica y que aumenta en las etapas de recesión.

Si se observa para cada industria, es obvio que junto con la expansión de los sectores secundario y terciario, el capital y la fuerza de trabajo se van moviendo hacia esos sectores. Esto habla de que, en especial, el coeficiente promedio de capital siempre es casi igual en ambos ramos, por lo que se equilibra adecuadamente mediante estos movimientos. Sin embargo, en el aspecto de los empleos, la diferencia entre el coeficiente de empleos en los sectores secundario y terciario y el de las actividades primarias era enorme, pero impresiona que después de la guerra esa diferencia se haya reducido.

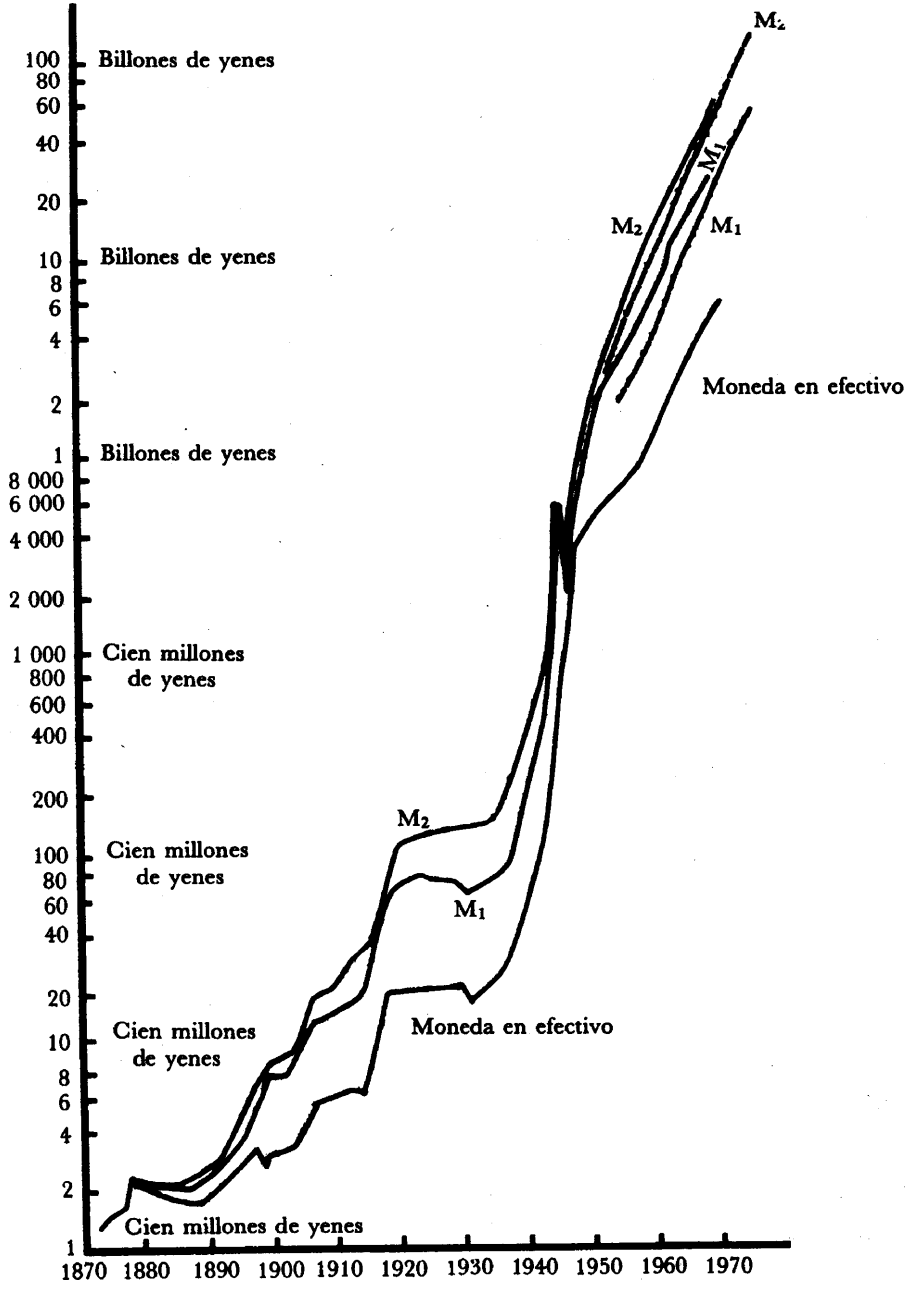
Moneda y precios

Aquí presentaré un resumen sobre la moneda circulante y los precios, que son elementos básicos para el análisis del crecimiento económico. La gráfica 3 agrupa los movimientos de la cantidad de moneda circulante desde la era Meidyi hasta nuestros días. El total de moneda y de cuasi-moneda, que no ascendía más que a 143 millones de yenes en 1873 (M_2: suma de moneda en efectivo, depósitos en cuenta corriente y depósitos a plazo fijo; M_1 es el total de moneda en efectivo y de depósitos en cuenta corriente), llegó en el año 1900 a 897 millones de yenes, ascendió en 1920 a 11 mil millones de yenes y en 1940 alcanzó los 42 mil millones de yenes.

Si tomamos el periodo durante el cual la gran inflación de la guerra y la posguerra se estabilizó, partiendo de la existencia de un billón de yenes en moneda en 1949, llegamos a 1960 con 12 billones 600 mil millones de yenes, que en 1970 ascendieron a 65 billones 300 mil millones de yenes y en el año 1976 llegaron a ser 142 billones de yenes, lo cual indica una enorme expansión. Es difícil que se lleve a cabo el desarrollo de las actividades económicas sin un abastecimiento adicional apropiado de moneda. Pero en uno de sus aspectos, la oscilación del valor de la moneda (la fluctuación de los precios) ejerce una gran influencia. El ritmo de incremento en el abastecimiento de moneda en Japón fue muy acelerado. Y aunque destacan los momentos de estancamiento —como la época de la deflación Matsukata en la década de 1880, la época de la recesión económica posterior al establecimiento del patrón oro alrededor de 1900 y el estancamiento de diez años que siguió a la primera guerra mundial—, en otros periodos su abastecimiento se incrementó rápidamente.

Con el fin de observar la relación entre el abastecimiento de moneda y

GRÁFICA 3. MOVIMIENTOS DE LA MONEDA EN EFECTIVO M_1 Y M_2



1) Según Asakura Kookichi y Nishiyama Chiaki, *Análisis monetario de la economía japonesa, 1868-1970* (Soobunsha, 1974), p. 659.

2) La línea punteada correspondiente a los años 1954-1976, proviene del "Informe anual de las estadísticas económicas" del Banco de Japón.

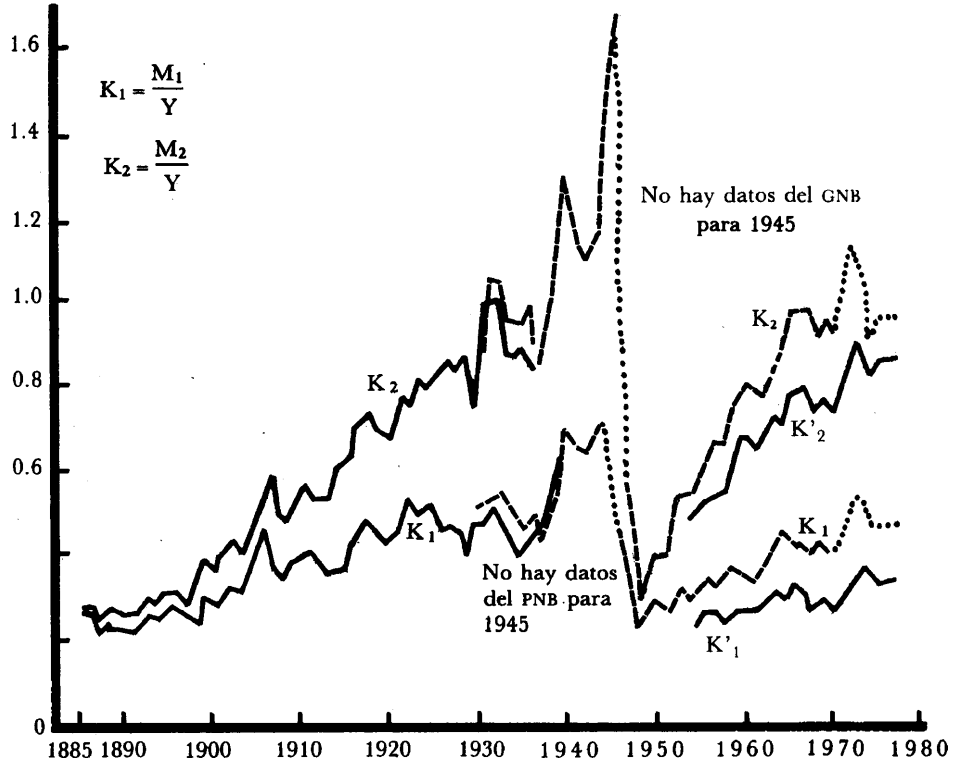
la economía real, trataremos de buscar el cociente que resulta de dividir la cantidad de moneda (M_1, M_2) entre el PNB nominal (Y), es decir, la K de Marshall (gráfica 4). En Japón la K de Marshall ha seguido consistentemente una tendencia al alza desde la era Meidyi. Es sobre todo obvia el alza de K_2, es decir la división entre M_2 y Y. Si observamos con mucha atención, se puede identificar claramente el ciclo de las inversiones en plantas y equipo, el ciclo de 7 años que vimos cuando se trataron las fluctuaciones económicas durante la preguerra. Cuando M es inferior a la demanda de fondos, debido al empeoramiento de la balanza de pagos o a otras razones, ocurre una caída de K, que corresponde al punto más bajo de la coyuntura económica. Abundan los casos en que durante la recuperación el alza de K ocurre antes. Pero uno de sus aspectos, en concreto el alza sostenida de K_2, es algo que no puede pasar inadvertido. Si se compara con la magnitud de producción, Japón no es el único país donde ocurrió primero la acumulación de moneda. Pero en cierto sentido es innegable que la velocidad con la que se acumuló constituyó una condición del aumento de la producción económica, así como una condición del alza de precios.

Aquí no pretendo argumentar la pertinencia de la teoría sobre el monto de circulantes. Pero sostengo que no se puede negar que un abastecimiento abundante de moneda, provoca un aumento de la demanda social y actúa en dirección de un alza de los precios. Por ejemplo, entre M_2 y el deflator del PNB (p) se establece una fórmula de relación como la del cuadro 8. Si efectuamos cálculos sobre cualquier etapa posterior a la era Meidyi se obtiene un coeficiente de determinación alto y cada coeficiente es muy significativo. La gráfica 5 indica la evolución de las tasas medias de crecimiento por 7 años de M_2, del deflactor del PNB y del consumo privado, calculándolos por el método de los mínimos cuadrados y anotándolos en el año que se encuentra a la mitad de cada lapso. Se observa en ella un movimiento algo desajustado durante la primera etapa de la era Meidyi y después de 1960; pero si las exceptuamos, en todas las demás etapas la M_2 y los dos deflactores suben y bajan simultáneamente. Es decir, conforme a esos datos, de los cuales se excluyeron los avances y retrasos a corto plazo, los movimientos de M_2 y de los precios coinciden como tendencia.

Si calculamos el coeficiente de correlación, durante la preguerra, al contrario que en el cuadro anterior, la relación entre M_2 y los precios para el periodo posterior fue más fuerte que para el precedente; pues de 1888 a 1914 el coeficiente fue de 0.83, mientras que desde la primera guerra mundial hasta la guerra del Pacífico, o sea de 1915 a 1940, fue excesivamente alto, de 0.97. Sin embargo, durante la posguerra, de 1957 a 1973, el coeficiente de correlación fue de 0.14, por lo que se puede decir que no hubo ninguna correlación. Antes de la guerra, excluyendo el llamado periodo de crecimiento acelerado, sea como sea el mecanismo, la oferta de dinero ejerció una influencia decisiva en el nivel de los precios.

¿Qué pasaría con la interrelación entre los precios si se regulara el nivel de precios de esta manera? Aunque es demasiado general, el cuadro 9 resume esa relación. Allí se resumen los cambios del índice de precios durante un lap-

GRÁFICA 4. K DE MARSHALL



— Conforme a M, de los cálculos hechos por Asakura y Nishiyama y Y, de los cálculos hechos por Ookawa.

--- Conforme a M, de los cálculos hechos por Asakura y Nishiyama y Y, de los cálculos del Departamento de Planeación Económica (hasta 1951, se basa en los cálculos antiguos y de esa fecha en adelante, en los nuevos).

—Conforme a M, de *Flujo de los fondos* del Banco de Japón y Y, de los cálculos del Departamento de Planeación Económica.

··· Valor estimado extrapolado de K, correspondiente a 1971-1976, según datos que Asakura y Nishiyama calcularon utilizando el método de regresión con los datos del Banco de Japón. La fuente de los datos es la misma que la de la gráfica 3.

so de 90 años, desde 1880 hasta 1970, de los productos agrícolas y silvícolas, de los artículos industriales, las tarifas ferroviarias y las eléctricas. En este cuadro podemos observar qué artículos aumentaron mucho de precio y cuáles aumentaron relativamente poco en ese lapso.

Los que experimentaron un agudo aumento de precios fueron los productos agrícolas y silvícolas, especialmente los productos agrícolas cultivados, empezando por el arroz; en orden de importancia le siguieron los artículos alimenticios industrializados, los productos de la industria química, los metales, la maquinaria, los textiles y las tarifas de ferrocarriles. En 80 años los productos silvícolas aumentaron más de 1 700 veces. Frente al arroz, que aumentó cerca de 1 400 veces, los textiles aumentaron más de 400 veces y las tarifas

CUADRO 8. PARÁMETRO DE $\log P = \alpha + \beta \log M_2$ Y COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN

	β	α	*Coeficiente de determinación* R^2
1885-1914	0.44	0.59	0.98
	(0.01)		
1915-1940	0.32	1.69	0.98
	(0.07)		
1954-1976	0.31	1.27	0.95
	(0.01)		
1965-1976	0.43	−0.03	0.93
	(0.04)		

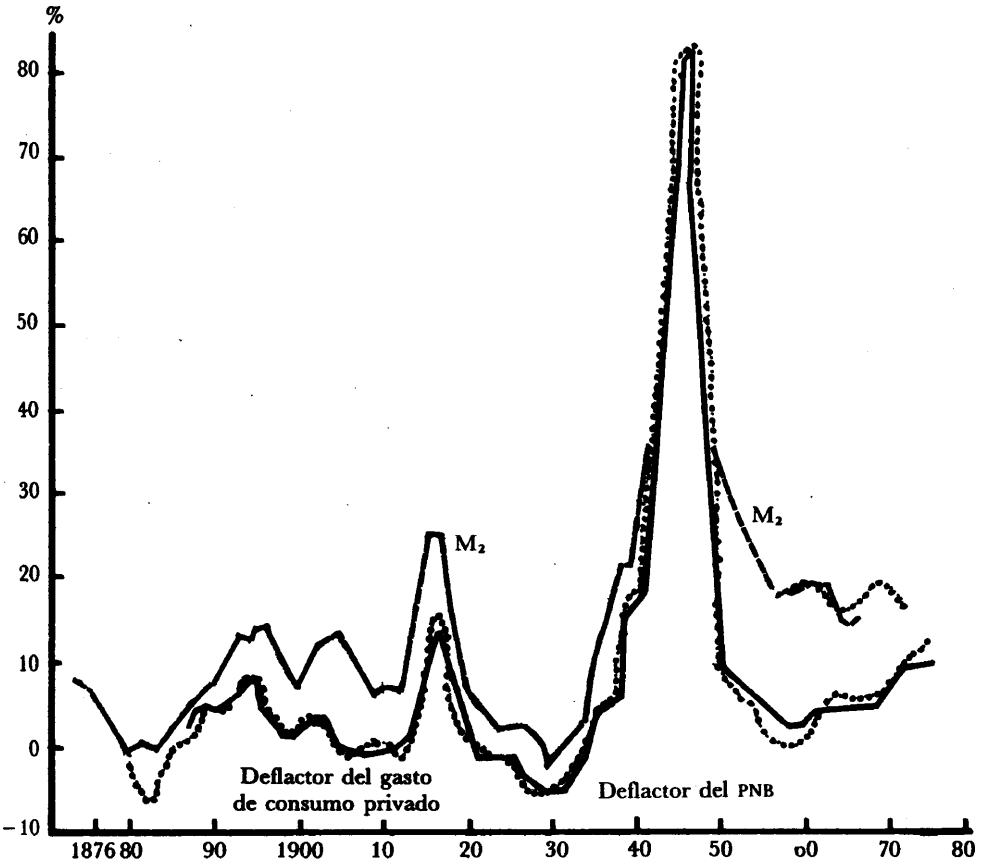
Fuente: gráfica 3 (dentro del paréntesis se indica la desviación estándar de β).

de ferrocarriles menos de 400 veces, por lo que se nota una marcada diferencia en la tasa de aumento de los precios.

Se puede observar que esta disparidad surgió básicamente aunada a los cambios en los costos de producción de esos artículos. El aumento de precios del gusano de seda y de los artículos textiles industrializados, que en la época Meidyi habían alcanzado un sorprendente progreso en su productividad, había sido bajo desde etapas tempranas. Después de la década de 1920, hubo un notable avance en la tecnología de los artículos correspondientes a las industrias química y pesada, con lo que se controló su precio.

Por el contrario, es evidente un alza en los precios de los productos agrícolas, cuyos avances tecnológicos sufrieron un retraso. Debido a los cambios en el precio relativo, se mantuvo el volumen de la oferta de cada producto con el fin de que se equilibrara con la demanda social. También se logró el efecto de que se mantuvieran los ingresos en las ramas con bajo incremento de la productividad. Se puede afirmar que, a largo plazo, el sistema de precios ha funcionado admirablemente.

GRÁFICA 5. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO POR 7 AÑOS DE M_2, DEL DEFLACTOR DEL PNB Y DEL DE CONSUMO PRIVADO



1) El método de los cálculos es el mismo que el de la gráfica 2: se estimó la tasa media de crecimiento por 7 años calculando el g de la fórmula $Xt = Xoe^{gt}$ según el método de los mínimos cuadrados, y se indicó en el año que ocupa el punto central del periodo correspondiente.

2) Los datos de M_2 provienen de la misma fuente que de la gráfica 3 (cálculos de Asakura y Nishiyama). La línea punteada en 1957-1973, se basa en los cálculos del Banco de Japón.

3) Los deflactores hasta 1940 son de Ookawa Kadzushi *et al., Ingreso nacional*. Únicamente para los gastos de consumo privado hasta 1880, se utiliza el índice de precios al consumidor según Ookawa Kadzushi *et al., Estadísticas económicas de largo plazo. 8. Precios*. De 1933 a 1973 se obtuvieron los deflactores según las estadísticas del ingreso nacional del Departamento de Planeación Económica, relacionando los cálculos actuales y los anteriores en el año de 1952.

CUADRO 9. ÍNDICE DE PRECIOS POR TIPO DE PRODUCTO E ÍNDICE DE PRECIO RELATIVO

(el índice asigna 100 a los años 1934-1936, después de 1950 se asigna 1 a los años 1934-1936)

	Productos agrícolas					*Artículos de la industria manufacturera*								
	Total	*Cultivos*	*Arroz*	*Capullo de seda*	*Productos silvícolas*	*Total*	*Artículos alimenticios*	*Textiles*	*Química*	*Metales*	*Maquinaria*	*Tarifas de ferrocarriles*	*Tarifas eléctricas*	*Deflactor del PNB*
1880	33.5	30.4	28.6	81.4	37.0	44.1	32.3	72.0	34.6	62.5	62.1	56.7		
1890	27.0	24.3	21.9	67.4	29.3	36.6	27.8	60.5	29.3	42.6	56.4	63.2		23.0
1900	47.7	43.7	42.5	62.8	50.6	59.1	45.4	85.2	48.8	70.4	73.7	79.0		38.7
1910	62.9	58.9	55.6	82.2	65.3	77.3	70.5	98.2	65.7	69.0	78.8	70.0	125.1	50.1
1920	145.1	134.8	129.7	207.8	178.6	167.7	135.0	228.7	159.5	137.0	127.7	97.1	148.5	139.2
1930	88.3	83.9	76.4	106.2	107.2	100.4	104.1	109.7	100.9	78.1	95.6	103.5	123.3	105.9
1940	160.6	154.4	140.6	202.4	190.7	152.6	135.2	147.2	152.5	179.2	147.6	97.9	98.9	161.3
1950	256.6*	259.0	209.6	295.9	270.7		266.7	320.3	200.8	196.0	196.0	108.26	54.43	243.0
1960	427.2	418.6	396.2	465.6	637.4		320.6	310.9	241.1	347.9	286.7	209.7	122.9	407.1
1970	796.1	947.9	765.0	1 143.4			403.7	348.9	214.5	388.8	277.6	367.0	113.7	667.3

	Productos agrícolas					*Artículos de la industria manufacturera*								
	Total	*Cultivos*	*Arroz*	*Capullo de seda*	*Productos silvícolas*	*Total*	*Artículos alimenticios*	*Textiles*	*Química*	*Metales*	*Maquinaria*	*Tarifas de ferrocarriles*	*Tarifas eléctricas*	*Deflactor del PNB*
	Precios relativos frente al total de los productos agrícolas													
1880	100	90.8	85.3	243.0	110.4	131.6	96.4	214.9	103.3	186.6	185.4	169.3		85.2
1890	100	90.0	81.7	249.6	108.5	135.6	103.0	224.1	108.5	157.8	208.9	234.1		81.1
1900	100	91.6	89.1	131.7	106.1	123.9	95.2	178.6	102.3	145.6	154.5	165.6		79.7
1910	100	93.6	88.4	130.7	104.5	122.9	112.1	156.1	104.5	109.7	125.3	111.3	198.9	95.9
1920	100	92.9	89.4	143.2	123.1	115.6	93.0	157.6	109.9	94.4	88.0	66.9	102.3	119.9
1930	100	95.0	86.5	120.3	121.4	113.7	117.9	124.2	114.3	88.5	108.3	117.2	139.6	100.4
1940	100	96.1	87.6	126.0	118.7	95.0	84.2	91.7	95.0	111.6	91.9	61.0	61.6	
1950	100	100.9	81.7	115.3	105.5		103.9	124.8	78.3	76.4	76.4	42.2	21.1	94.7
1960	100	98.0	92.8	109.0	149.2		75.1	72.8	56.5	81.5	67.1	49.1	28.8	95.3
1970	100	119.1	96.1	143.6			50.7	43.8	26.9	48.8	34.9	46.1	14.3	83.8
Veces que se multiplicó 1960/1880	1 275	1 377	1 385	572	1 723		993	432	697	557	462	370		

1) Los datos son la media geométrica de cada 5 años, indicándola en el año central.

2) Hasta 1960 los datos de los productos agrícolas provienen de *et al.*, *Precios,* pp. 165-166. Y los datos de 1970 se obtuvieron relacionando el índice básico de 1965 con el de 1960. Los datos de los productos silvícolas provienen de la misma fuente, pp. 165-167, 184. Los artículos de la industria manufacturera hasta 1940 se basan en Ookawa *op. cit.*, pp. 192-193. Desde 1950 se les sustituye por el índice de precios al mayoreo del Banco de Japón cuyo año base radica en la preguerra. Las tarifas son de acuerdo con Ookawa, *op. cit.* pp. 210-211. Sólo 1940, es la media geométrica de los años 1938-1940.

* Cifras de 1950 únicamente.

II. ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y ESTRUCTURA DEL EMPLEO

Estructura industrial

Aquí presentaremos una visión panorámica de la organización industrial después de la era Meidyi. Los cuadros 10 y 11 agrupan las cifras de la población empleada y del producto interno neto (PIN) por tipo de industria.

En primer lugar, a partir de la composición de la población empleada, hasta 1930 las actividades del sector primario absorbieron a la inmensa mayoría de la población japonesa. Aunque se puede comprobar, al observar su tendencia, que si hasta 1905 todavía destaca un ligero aumento de población en la agricultura y la silvicultura, más tarde se empieza a notar un movimiento hacia los sectores secundario y terciario. El aumento de la población empleada giraba alrededor de los sectores secundario y terciario, por lo que casi todo el incremento de la población empleada total ocurrió en estas ramas.

El núcleo del sector secundario lo constituye la industria manufacturera. Frente a ésta, el comercio es la rama más importante dentro del sector terciario, y a éste le siguen las actividades relacionadas con la transportación.

La importancia de los sectores secundario y terciario sufrió variaciones, lo que es especialmente interesante. De 1905 a 1920 se incrementó la importancia del sector secundario. Pero a partir de entonces y hasta 1935, durante el periodo entre las dos grandes contiendas, aumentó la participación del sector terciario. En 1940, en plena guerra, fue natural que el sector secundario tomara la delantera.

Aunque no se indica en los cuadros, en 1944 la población incluida en cada rama se distribuía así: 12 millones 70 mil personas, 41.7%, en el sector primario; 9 millones 760 mil, 33.7%, en el sector secundario, y 7 millones 130 mil, 24.6%, en el terciario.

En 1947, inmediatamente después de la derrota, hubo un incremento repentino de población en el sector primario, mientras que disminuyó el sector secundario. Más tarde, debido al crecimiento acelerado, la población en el sector primario empieza a disminuir severamente y se vuelve evidente su crecimiento en los sectores secundario y terciario, aunque el incremento es notable en el sector terciario. Durante el periodo de crecimiento que abarca de 1955 a 1965 el sector secundario creció al mismo ritmo que el sector terciario, pero durante el periodo de reconstrucción posterior a la guerra, así como des-

CUADRO 10. POBLACIÓN EMPLEADA Y PARTICIPACIÓN SECTORIAL

(mil personas, entre paréntesis se indica el porcentaje)

	Total	*Sector primario*	*Sector secundario*	*Sector terciario*	*Clasificación desconocida*	*(Referencia) agricultura y silvicultura*
1872	21 371	15 525	5 846*			15 525
	(100)	(72.7)	(27.4)			
1885	22 339	15 654	6 685			15 654
		(70.1)	(29.9)			
1890	23 042	15 637	7 405			15 637
		(67.8)	(32.1)			
1895	23 724	15 482	8 242			15 482
		(65.3)	(34.7)			
1900	24 378	15 853	8 525			15 853
		(65.0)	(35.0)			
1905	25 061	16 707	3 729	3 618	1 007	16 158
		(69.5)	(15.5)	(15.0)		
1910	25 475	16 383	4 089	3 943	1 060	15 830
		(67.1)	(16.7)	(16.1)		
1915	26 305	15 615	4 884	4 501	1 305	15 075
		(62.5)	(19.5)	(18.0)		
1920	27 260	14 388	6 274	5 355	1 243	13 815
		(55.3)	(24.1)	(20.6)		
1925	28 105	14 056	6 324	6 432	1 293	13 540
		(52.4)	(23.6)	(24.0)		
1930	29 619	14 618	6 151	7 331	1 488	14 084
		(52.1)	(21.9)	(26.1)		
1935	31 211	14 450	6 811	8 410	1 540	13 871
		(48.7)	(23.0)	(28.3)		
1940	32 500	14 523	8 212	7 728	2 037	13 974
		(47.7)	(27.0)	(25.4)		
1947	33 329	17 812	7 427	7 646	444	17 102
		(54.2)	(22.6)	(23.3)		
1950	35 626	17 208	7 812	10 605		16 526
	(100)	(48.3)	(21.9)	(29.8)		
1955	39 261	16 111	9 220	13 930		15 409
	(100)	(41.0)	(23.5)	(35.5)		
1960	43 719	14 240	12 762	16 717		13 573
	(100)	(32.6)	(29.2)	(38.2)		
1965	47 633	11 738	15 242	20 653		11 122
	(100)	(24.6)	(32.0)	(43.4)		
1970	52 042	10 066	17 651	24 325		9 494
	(100)	(19.4)	(33.9)	(46.7)		
1975	53 141	7 354	18 098	27 689		6 879
	(100)	(13.8)	(34.1)	(52.1)		

1) Los años 1872-1940 se basan en Umemura Matadyi, "Fluctuaciones de los empleos según el tipo de industrias: 1880-1940" (*Keidzai Kenyuu*, abril de 1974. Cálculos provenientes de los cuadros anexos). De 1947 en adelante se basan en los resultados del censo nacional. El año 1905 se refiere a las cifras de 1906.

2) Las cifras sobre el sector primario entre 1872-1900 se refieren únicamente a la agricultura y a la silvicultura.

3) Los porcentajes de 1905-1940 representan la proporción respecto de la suma total, de la que se excluyó la clasificación desconocida.

4) Dentro del sector primario se incluyen las actividades agrícola, silvícola y pesquera; dentro del secundario se incluyen las industrias minera y manufacturera y la industria de la construcción; dentro del terciario están las comunicaciones y transportes, electricidad, gas y agua, el comercio, las actividades financieras, los servicios y las administraciones públicas.

* Los datos estadísticos distinguen los sectores secundario y terciario, sólo a partir de 1905.

CUADRO 11. PRODUCTO INTERNO NETO POR INDUSTRIAS Y PARTICIPACIÓN SECTORIAL

(hasta 1940: millones de yenes; desde 1947: mil millones de yenes; dentro del paréntesis se indican los porcentajes)

	Total	*Sector primario*	*Sector secundario*	*Sector terciario*
1885	750	339	110	301
	(100)	(45.2)	(14.7)	(40.1)
1890	1 024	496	157	371
	(100)	(48.4)	(15.3)	(36.2)
1895	1 329	567	241	521
	(100)	(42.7)	(18.1)	(39.2)
1900	2 177	858	462	857
	(100)	(39.4)	(21.2)	(39.4)
1905	2 669	877	563	1 229
	(100)	(32.9)	(51.1)	(46.1)
1910	3 448	1 119	898	1 431
	(100)	(32.5)	(26.0)	(41.5)
1915	5 765	1 593	1 867	2 305
	(100)	(27.6)	(32.4)	(40.0)
1920	13 363	4 036	3 887	5 440
	(100)	(30.2)	(29.1)	(40.7)
1925	14 896	4 193	4 039	6 664
	(100)	(28.1)	(27.1)	(44.7)
1930	12 311	2 163	3 893	6 255
	(100)	(17.6)	(31.6)	(50.8)
1935	15 709	2 844	5 750	7 115
	(100)	(18.1)	(36.1)	(45.3)
1940	34 664	6 527	16 419	11 718
	(100)	(18.8)	(47.4)	(33.8)
1947	969	343	277	349
	(100)	(35.4)	(28.5)	(36.0)
1950	3 384	879	1 075	1 430
	(100)	(26.0)	(31.8)	(42.3)
1955	7 087.3	1 643.3	2 030.3	3 413.7
	(100)	(23.1)	(28.6)	(48.3)
1960	12 832.6	1 906.4	4 653.4	6 272.8
	(100)	(14.9)	(36.3)	(48.9)
1965	25 691.4	2 881.3	9 192.1	13 618.1
	(100)	(11.2)	(35.8)	(53.0)
1970	51 194.4	4 415.0	21 990.9	24 788.5
	(100)	(8.6)	(43.0)	(48.4)
1975	125 169.2	8 301.0	44 880.4	71 987.8
	(100)	(6.6)	(35.8)	(57.5)

El periodo 1885-1940 proviene de Ookawa Kadzushi *et al.*, *Ingreso nacional*, cuadro 8 de los cuadros anexos. Los años 1947-1950 se basan en los cálculos antiguos del Departamento de Planeación Económica, después de esa fecha se refieren a los cálculos actuales.

pués de 1965, su incremento fue lento, por lo que se elevó la importancia del sector terciario.

Por otra parte, respecto del PIN por industrias, destaca desde el principio la magnitud de la participación del sector terciario. Se puede pensar que las cifras de 1885 son demasiado elevadas (*cf.* nota 1), pero aunque así sea, es in-

negable que la producción neta del sector terciario fue alta ya desde el primer año de la época Meidyi. Más tarde, hasta antes de la guerra del Pacífico, la participación del sector terciario se movió a más de 40%. Es característico que en épocas de prosperidad económica esa participación haya disminuido y que en épocas de recesión haya aumentado. Después de la guerra del Pacífico su participación se elevó de nuevo, y finalmente llegó a acercarse a 60%.

Mientras que al iniciarse el siglo XX la participación del sector primario, que ocupaba una abrumadora parte de la población, llegó a ser de menos de 40%, más tarde disminuyó su importancia y a últimas fechas se redujo por debajo de 10%. Del mismo modo, la participación del sector secundario, que fue baja al principio (entre 10% y 20%), al momento de la primera guerra mundial había aumentado a más de 30%. En la década de 1920 volvió a disminuir, pero en 1940 llegó a casi 50%, y en la posguerra, en 1970 de nuevo llegó a ocupar más del 40 por ciento.

En general, la modernización suele interpretarse como si tuviera el mismo significado que la industrialización. Lo que constituye el núcleo de la industria moderna es la industria fabril, pero cuando observamos las transformaciones antes señaladas, debemos reconocer una vez más la importancia del sector terciario en la economía.

Dentro del sector secundario se define a las "industrias pesada y química" como la suma total de la química, la siderúrgica, la metalúrgica no ferrosa y la de máquinas. El cuadro 12 muestra la posición que ocupan las industrias pesada y química dentro del volumen de producción industrial (para la posguerra se usan los datos de embarque) y las compara con la industria de artículos alimenticios y la industria textil, que son representativas de las industrias livianas. Según este cuadro, durante la era Meidyi la participación de las industrias pesada y química apenas alcanzaba 20%, mientras que la participación de la industria textil, que a fines del siglo XIX era de cerca de 50%, también posteriormente se mantuvo en más de 30%. Además, la industria alimentaria —constituida principalmente, por comestibles tradicionales como el *miso* (pasta de frijol de soya), la salsa de soya y el *sake* (bebida alcohólica hecha con arroz)—, mantuvo durante ese lapso una participación que rivalizaba con la de la industria textil. En el periodo de la primera guerra mundial, la participación de las industrias pesada y química se acrecentó momentáneamente, pero hasta la era de la crisis mundial de 1930, se mantuvo una estructura industrial muy similar a la de la época Meidyi. Fue después de iniciada la década de 1930 que la estructura cambió bruscamente y que las industrias pesada y química comenzaron a desarrollarse. La demanda bélica fue uno de los motivos, pero no se debe pasar por alto que, junto a ella, estaban los avances tecnológicos y el incremento de la demanda social. En este periodo se debe buscar el verdadero punto de partida de la industrialización, pesada y química de la posguerra, cuando pareció que, después de la hipertrofia temporal y de la destrucción debida a la guerra, esas industrias se encontraron ya en el camino correcto.

Colin Clark, en la llamada "Ley de Petty", expone la tesis de que la fuerza de trabajo se mueve del sector primario al secundario, cuyos rendimientos

CUADRO 12. VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y SUS CLASIFICACIONES

(hasta 1940: millones de yenes; a partir de 1950: mil millones de yenes; dentro del paréntesis se indican los porcentajes, considerando el total como 100)

	Valor de la producción de las industrias química y pesada	*Valor de la producción de la industria de artículos alimenticios*	*Valor de la producción de la industria textil*	*Total*
1885	47.1	119.7	82.1	282.0
	(16.7)	(42.5)	(29.1)	
1890	73.4	156.1	160.0	433.8
	(16.9)	(35.9)	(36.9)	
1895	106.7	219.0	370.7	774.2
	(13.8)	(28.3)	(47.9)	
1900	191.4	429.1	428.5	1 181.2
	(16.2)	(36.3)	(36.3)	
1905	309.9	494.3	458.8	1 420.7
	(21.8)	(34.8)	(32.3)	
1910	434.4	707.6	700.3	2 072.9
	(21.0)	(34.1)	(33.8)	
1915	840.5	784.4	955.1	2 880.3
	(29.2)	(27.2)	(33.2)	
1920	3 202.7	2 285.9	3 286.9	9 579.2
	(33.4)	(23.9)	(34.3)	
1925	2 390.5	2 582.8	3 974.7	10 100
	(23.7)	(25.6)	(39.3)	
1930	2 896	2 206	2 709	8 838
	(32.8)	(26.0)	(30.6)	
1935	6 516	2 461	4 356	14 968
	(43.5)	(16.4)	(29.1)	
1940	19 569	4 058	5 579	33 252
	(58.8)	(12.2)	(16.8)	
1950	1 014	318	509	2 372
	(42.8)	(13.4)	(21.5)	
1955	2 894	1 214	1 096	6 769
	(42.7)	(17.9)	(16.2)	
1960	8 408	1 926	1 741	15 579
	(54.0)	(12.4)	(11.2)	
1965	14 219	3 330	2 388	27 801
	(51.1)	(12.0)	(8.6)	
1970	47 551	7 151	4 390	69 034
	(68.9)	(10.4)	(6.4)	
1975	70 278	15 130	6 457	127 521
	(55.1)	(11.9)	(5.1)	

Los datos provienen de Shinojara Miyojei, *Industrias minera y manufacturera, op. cit.*, y del Ministerio del Comercio Internacional y la Industria, *Estadísticas de la industria manufacturera, 50 años de historia* (1960) y cuadros estadísticos más recientes de la industria manufacturera.

son más altos, y de este hacia el sector terciario, que tiene rendimientos todavía más altos. Se puede sostener que esta tesis es también aplicable a Japón durante los últimos cien años. Para aclarar este punto se utilizan los cuadros 10 y 11. En el cuadro 13 se presenta una comparación del producto neto per

cápita de la población empleada. Con base en él podemos saber que en el siglo XIX, indudablemente, los ingresos de los sectores secundario y terciario, tal vez más el de éste último, fueron bastante elevados. Sin embargo, después de la primera guerra mundial, las diferencias entre los sectores disminuyeron, y ocasionalmente el sector secundario hasta llegó a encontrarse en una posición de ventaja (como en 1935, 1950 y 1970). Clark considera que debido a los elevados rendimientos en el sector terciario la población se concentran en él, pero hay periodos para los cuales es posible suponer que esa idea no es del todo acertada.

Agricultura y silvicultura. Industrias tradicionales y mercado de trabajo

En relación con la estructura industrial haré un resumen de la estructura del trabajo en Japón. Como ya vimos, después de la era Meidyi el aumento de la población empleada se produjo en los sectores secundario y terciario, pero el contenido de éstos no se debe juzgar a la ligera, como si se tratara de industrias modernas, bancos o empresas comerciales. En esa época, muchas de las ocupaciones eran artesanales de tipo tradicional, tales como las de los carpinteros, albañiles, hombres que tiraban de carritos para un pasajero, comerciantes en pequeño de las ciudades, vendedores de fideos; eran ocupaciones en las que participaba toda la familia y que algunas veces operaban utilizando unos cuantos empleados. De hecho, tales ocupaciones continúan existiendo por todas partes.

En el cuadro 14, utilizando los datos de población por subdivisiones de oficios de acuerdo con el censo nacional, realizado por primera vez en Japón en 1920, se divide y suma la población empleada fuera del sector primario en tres categorías: industrias modernas, industrias tradicionales antiguas e industrias tradicionales nuevas. Según dicha clasificación, las industrias modernas son aquellas que fueron introducidas desde el extranjero a partir de la era Meidyi, como por ejemplo ferrocarriles, teléfonos y telégrafos, transporte por barcos de vapor, bancos, seguros, empresas comerciales, industrias basadas en tecnología importada, asistencia médica, servicios públicos, etc. Las industrias tradicionales antiguas, son las ramas industriales que mantienen sin cambiar sus formas tradicionales de operación, y se incluye entre ellas a los carpinteros y albañiles de la industria de la construcción, el comercio al por mayor y al por menor y las industrias domésticas. Las industrias tradicionales nuevas fueron introducidas desde el extranjero, pero su tecnología y modo de operación se asemejan a las de las tradicionales existentes desde la antigüedad y que se han establecido firmemente. Por ejemplo, entre ellas se incluyen los talleres de hilados fabricados con aparatos y una parte de la industria textil (el resto pertenece a la industria moderna), ocupaciones como la de pintor, la de hojalatero y la fabricación de calzado, la elaboración de pan, etcétera.

El cuadro 14 cuantifica los datos y es un bosquejo de las condiciones so-

CUADRO 13. PRODUCCIÓN NETA PER CÁPITA DE LA POBLACIÓN EMPLEADA POR INDUSTRIAS

(hasta 1940 las cifras son en yenes y desde 1947 en 100 yenes; dentro del paréntesis se indica la proporción, asignándole 1 a la suma total de las industrias)

	Todas las industrias	*Sector primario*	*Sector secundario*	*Sector terciario*
1885	34	22	61	
	(1.00)	(0.65)	(1.83)	
1890	44	32	71	
	(1.00)	(0.71)	(1.60)	
1895	56	36	92	
	(1.00)	(0.65)	(1.65)	
1900	89	54	154	
	(1.00)	(0.61)	(1.73)	
1905	107	52	151	340
	(1.00)	(0.49)	(1.42)	(3.19)
1910	135	68	220	363
	(1.00)	(0.50)	(1.63)	(2.68)
1915	219	102	382	512
	(1.00)	(0.47)	(1.74)	(2.34)
1920	490	281	620	1 016
	(1.00)	(0.57)	(1.26)	(2.07)
1925	530	298	639	1 036
	(1.00)	(0.56)	(1.21)	(1.95)
1930	416	148	633	853
	(1.00)	(0.36)	(1.52)	(2.05)
1935	503	196	844	846
	(1.00)	(0.39)	(1.68)	(1.68)
1940	1 067	449	1 999	1 516
	(1.00)	(0.42)	(1.87)	(1.42)
1947	290	192	373	456
	(1.00)	(0.66)	(1.28)	(1.57)
1950	950	510	1 376	1 348
	(1.00)	(0.54)	(1.45)	(1.42)
1955	1 805	1 020	2 202	2 451
	(1.00)	(0.57)	(1.22)	(1.36)
1960	2 935	1 339	3 646	3 752
	(1.00)	(0.46)	(1.24)	(1.28)
1965	5 393	2 455	6 030	6 593
	(1.00)	(0.46)	(1.12)	(1.22)
1970	9 837	4 386	12 459	10 190
	(1.00)	(0.44)	(1.27)	(1.04)
1975	23 554	8 247	24 771	29 594
	(1.00)	(0.35)	(1.05)	(1.25)

Cálculos basados en los cuadros 10 y 11.

ciales en 1920 (año 9 de la era Taishoo)[13] que corresponde justo al lapso intermedio entre la Renovación Meidyi y la actualidad. Según este cuadro, de entre más de 12 millones de empleados en los sectores secundario y terciario, que representan aproximadamente 44% de la población total, apenas unos 7 millones, alrededor de 58%, pertenecían a las industrias tradicionales anti-

[13] La era Taishoo abarca de 1912 a 1926.

CUADRO 14. COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN EMPLEADA EN TODO EL PAÍS, 1920

	Cifras reales (mil personas)				*Porcentaje, asignándole 100 al total de la población empleada (%)*			
	Industrias modernas	*Industrias tradicionales anteriores*	*Industrias tradicionales actuales*	*Total*	*Modernas*	*Anteriores*	*Actuales*	*Total*
Sector primario	424.5	14 686.7	—	15 111.1	1.6	53.9	—	55.4
Industria manufacturera	1 722.9	1 790.8	949.2	4 462.9	6.3	6.6	3.5	16.4
Industria de la construcción	7.9	665.0	62.1	735.0	0.0	2.4	0.2	2.7
Industrias eléctricas y del gas	92.3	—	—	92.3	0.3	—	—	0.3
Sector secundario	1 823.1	2 455.9	1 011.3	5 290.2	6.7	9.0	3.7	19.4
Comercio	40.4	1 935.5	139.6	2 115.5	0.1	7.1	0.5	7.8
Finanzas y seguros	94.3	36.2	—	130.5	0.3	0.8	—	0.5
Comunicaciones y transportes	482.8	298.7	255.7	1 037.2	1.8	1.1	0.9	3.8
Sector servicios	460.6	1 161.2	203.2	1 825.0	1.7	4.3	0.7	6.6
Empleados domésticos	—	655.2	—	655.2	—	2.4	—	2.4
Trabajos a jornal	—	441.4	—	441.4	—	1.6	—	1.6
Oficinas públicas	568.9	—	—	568.9	2.1	—	—	2.1
Total del sector terciario	1 647.1	4 528.2	598.4	6 773.7	6.0	16.6	2.2	24.8
No identificados	—	—	—	86.0	—	—	—	0.3
Suma total	3 894.6	21 670.7	1 609.7	27 261.1	14.5	79.5	5.9	100.0
Suma total excluyendo el sector primario y las cifras no identificadas	3 470.2	6 984.1	1 609.7	12 064.0	12.7	25.6	5.9	44.2

Nakamura Takajusa, "Dimensión y organización de las industrias tradicionales —tomando como centro el censo nacional de 1920" (Umemura, Shimpo, Nishikawa, Jayami, comps., *Historia de la economía cuantitativa. Simposio 1, Desarrollo de la economía japonesa*. Nijon Keidzai Shimbunsha, 1976), p. 200, cuadro 2.

guas; un poco más de 1 millón 600 mil personas se incluían en las industrias tradicionales nuevas y tan sólo poco menos de 3 millones y medio se distribuían en las industrias modernas.

Veamos como ejemplo las industrias tradicionales antiguas. En la industria manufacturera se cuentan 1 millón 790 mil pesonas, dentro de las cuales tan sólo los herreros y hojalateros eran 180 mil, los aserradores y fabricantes de techos eran 90 mil, los fabricantes de barriles y cubos eran 70 mil, los ebanistas y carpinteros especializados en acabados de casas eran 140 mil. En los trabajos relacionados con la construcción había 670 mil personas, en el comercio 1 millón 940 mil y 300 mil en los trabajos que tenían que ver con los transportes, como los jaladores de carritos para un pasajero, los carreteros y los conductores de carros tirados por bueyes o caballos. Servicios como las fondas, las peluquerías, las *geishas* y los servidores domésticos estaban contenidos en las industrias tradicionales antiguas. Muchos de estos oficios han desaparecido en la actualidad, pero el comercio individual ha aumentado mucho con respecto a aquella época. Aunque los jaladores de carritos ya no existen, surgieron los taxistas que trabajan sus propios coches, y aunque disminuyó el número de *geishas*, aumentó el número de mujeres que trabajan en bares.

A pesar de que han disminuido las industrias tradicionales antiguas, es un hecho que han aumentado los empleos en las industrias tradicionales nuevas en que se convirtieron aquéllas.

Por otra parte, en el cuadro 15 se calculó una secuencia a largo plazo para la preguerra de la siguiente manera: del total de la población empleada en actividades fuera de la agricultura y la silvicultura, se restó la población que hasta cierto punto se podía comprobar incluida en las industrias modernas y el resultado obtenido se tomó como la población empleada en las industrias tradicionales. Como estas cifras no incluyen a los empleados en los bancos ni a los empleados en empresas comerciales ni a las personas relacionadas con los servicios de salud, a quienes se debería clasificar dentro de las industrias modernas, existe el peligro de subestimar las industrias modernas. En efecto, según el cuadro 14 los empleados en las industrias modernas en 1920 ascendían a 3 millones 470 mil, frente a lo cual el promedio de los años 1916-1925 del cuadro 15 resulta ser de 3 millones 40 mil personas, es decir, 430 mil personas menos que en el cuadro 14. Un error de esta magnitud, sin embargo, no provocará un error mayor si a partir de este cuadro interpretan las tendencias de largo plazo del empleo en las industrias tradicionales.

Según el cuadro 15, el número de empleados en las industrias tradicionales aumentó considerablemente a fines del siglo XIX y se estancó durante la década de 1900. De modo consecuente, el número de empleados en las industrias modernas aumentó en ese lapso. Sin embargo, en la década de 1910, durante la cual ocurrió la primera guerra mundial, ambas industrias crecieron a la par, mientras que la agricultura y la silvicultura mostraban una notable disminución. Se puede observar que los movimientos de población entre las industrias van unidos a la urbanización.

Durante la década de 1920-1930, posterior a la gran guerra, el crecimiento de las industrias modernas fue lento, pero no disminuyó el crecimiento de

CUADRO 15. COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN EMPLEADA EN LA AGRICULTURA, LA SILVICULTURA, LAS INDUSTRIAS MODERNAS Y TRADICIONALES

	Cifras reales (mil personas)					*Tasa de incremento respecto al periodo anterior (%)*					*Participación por actividad (A = 100)*			
	Población empleada (A)	*Total de agricultura y silvicultura (B)*	*Actividades fuera de la agricultura y la silvicultura (C) = (A) − (B)*	*Industrias modernas (D)*	*Industrias tradicionales (E) = (C) − (D)*	*A*	*B*	*C*	*D*	*E*	*B*	*C*	*D*	*E*
1872-1875	21 414	15 555	5 859								72.6	27.4		
1876-1880	21 730	15 624	6 106			1.5	0.4	4.0			71.9	28.1		
1881-1885	22 115	15 650	6 465	406	6 059	1.8	0.2	5.9			70.8	29.2	1.8	27.5
1886-1890	22 683	15 625	7 059	468	6 591	2.6	0.2	9.2	15.3	8.8	68.9	31.1	2.1	29.1
1891-1895	23 458	15 509	7 949	681	7 268	3.4	0.7	12.6	45.5	10.3	66.1	33.9	2.9	31.0
1896-1900	24 119	15 618	8 501	906	7 595	2.8	0.7	6.9	33.0	4.5	64.8	35.2	3.8	31.5
1901-1904	24 752	15 843	8 909	1 165	7 744	2.6	1.4	4.8	28.6	2.0	64.0	36.0	4.7	31.3
1906-1910	25 288	16 001	9 284	1 554	7 730	2.1	1.0	4.2	33.4	0.2	63.3	36.7	6.1	30.6
1911-1915	25 950	15 760	10 190	1 965	8 225	2.6	1.5	9.8	26.4	6.4	60.7	39.3	7.6	31.7
1916-1920	26 860	14 320	12 540	2 837	9 703	3.5	9.1	23.1	44.4	18.0	53.3	46.7	10.6	36.1
1921-1925	27 778	13 675	14 103	3 237	10 866	3.4	4.5	12.5	14.1	12.0	49.2	50.8	11.7	39.1
1926-1930	28 906	13 833	15 073	3 475	11 598	4.1	1.2	6.9	7.4	6.7	47.9	52.1	12.0	40.1
1931-1935	30 518	14 185	16 364	3 696	12 668	5.7	2.5	8.6	6.4	9.2	46.4	53.6	12.1	41.5
1936-1940	31 972	13 904	18 068			4.7	2.0	10.4			43.5	56.5		

1) La actividad pesquera se incluye entre las actividades fuera de la agricultura y la silvicultura y entre las industrias tradicionales.

2) La población empleada y la población en la agricultura y la silvicultura provienen de Umemura, "Fluctuaciones de los empleados según el tipo de industria: 1880-1940", *op. cit.*

3) Se consideran industrias modernas a aquellas donde el número de empleados en las fábricas es de 5 personas o más. El año de 1882 proviene de Yamaguchi kazuo, *Análisis de la economía de la primera mitad de Meidyi*, Tokio Daigaku shuppankai, 1953. Los años 1894-1908 se basan en "Cuadros estadísticos de la agricultura y el comercio". Después de ese año fueron tomados de "Cuadros estadísticos de las fábricas". En los periodos para los cuales no existen datos, se interpoló en línea recta. El número de empleados en la industria minera proviene de: "Cuadros estadísticos de la agricultura y el comercio", y de "Tendencias de la industria minera en nuestro país". En los años 1882-1898 se interpoló en línea recta asignándose a 1882 un número de 50 mil personas. El número de maestros proviene de Tooyoo Keidzai Shimpoosha, *Panorámica general de la situación del país en Meidyi y Taisho*. El número de empleados en las administraciones públicas se basa en Emi Kooichi y Shionoya Yuuichi, *Estadísticas económicas de largo plazo. 7. Gastos financieros*. El número de empleados en ferrocarriles privados y en la electricidad, de acuerdo con *Minami Ryooshin, Estadísticas económicas de largo plazo. 12. Ferrocarriles y electricidad*. El número de marinos proviene de la Asociación compiladora de materiales históricos acerca de los movimientos obreros, *Materiales históricos sobre los movimientos obreros en Japón*, vol. X: *Estadísticas*. El número de funcionarios en ciudades, pueblos y aldeas se basa en *Panorámica general de la situación del país en Meidyi y Taisho*. Todas estas cifras se tomaron en cuenta para obtener el número total de empleados en las industrias modernas. Las cifras originales son de Nakamura Takajusa, *Análisis de crecimiento económico japonés en la preguerra*, ver cuadros anexos, pp. 338-339.

las industrias tradicionales. La población se concentró en las ciudades, donde buscaba trabajo dentro de aquéllas. Esta tendencia resurgió después de la guerra del Pacífico. Creo que como una de las causas que provocaron esta tendencia, se puede señalar el incremento de la demanda social respecto al sector secundario y en especial al terciario, hecho que acompaña a la urbanización. Pero, otra de las razones se debe a que los trabajadores emigraban a las ciudades en busca de trabajo en momentos en los cuales las industrias modernas se encontraban estancadas. Por lo mismo, había dificultades para encontrar la deseada oportunidad de empleo, y para sobrevivir no tenían opciones para elegir calidad en las condiciones de trabajo. Por lo tanto, obligados a tomar en cuenta las condiciones relacionadas con el abastecimiento, tenían que aceptar cualquier empleo, ya que para continuar viviendo no existe libertad para ser desempleado.

Durante la década de 1920, surgió la llamada "estructura dual" que en la posguerra, de 1940 a 1950, resurgió bajo una forma más característica. Esto ocurrió, principalmente, debido a la segunda razón mencionada (para mayores detalles véase el capítulo II de la tercera parte).

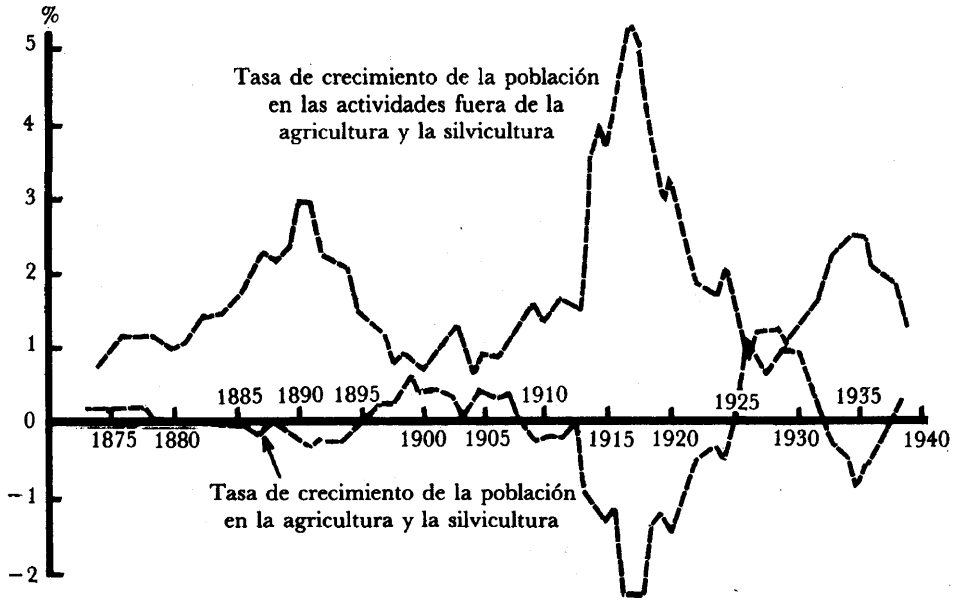
¿A qué se debió que la población saliera de las aldeas campesinas? En las aldeas agrícolas es muy poca la tierra cultivable, por lo que la población que puede mantenerse con las actividades agrícola y silvícola es limitada. Teóricamente se puede pensar que ese límite se encuentra en un punto en que los ingresos que los campesinos alejados de las aldeas podían obtener en otras regiones llegaron a ser iguales a la productividad marginal de quienes permanecían en las aldeas. Por consiguiente, siempre hubo campesinos que emigraban en respuesta a las demandas de trabajo que existieron en las actividades fuera de la agricultura. Pero una vez que esa parte de la población emigra, se eleva la productividad marginal de la agricultura y se aproxima en cierta forma a los ingresos de las ciudades. Posteriormente, aunque los ingresos bajen en las ciudades no es factible que la población que emigró vuelva en gran escala a las aldeas campesinas. Éstas tampoco esperan recibir gente, pues eso haría que bajara de nuevo la productividad marginal.

En periodos de recesión económica, la población de las aldeas campesinas aumenta en cierta proporción, aunque principalmente dentro de los límites de un crecimiento natural. (Una única excepción la ha constituido el hecho de que en la segunda mitad de la década de 1940, después de la derrota en la guerra del Pacífico, la población campesina aumentó en más de 3 millones.) La población que había emigrado tuvo que permanecer en las ciudades.

La gráfica 6 muestra la tasa de fluctuación, respecto al año precedente, de la población empleada en la agricultura y la silvicultura y en actividades diferentes a éstas, con base en la media móvil por 5 años, durante el periodo de preguerra. Durante la primera mitad de la década de 1890 y la segunda de la de 1910, épocas de prosperidad económica, se observa una emigración en gran escala por parte de la población dedicada a la agricultura y la silvicultura; en la primera parte de la década de 1900 y la segunda de la de 1920, épocas de recesión económica, sólo se nota un ligero aumento y no se percibe un retorno en gran escala de la población que había salido.

GRÁFICA 6. VARIACIONES ANUALES PORCENTUALES DE LA POBLACIÓN EMPLEADA

(*tasa media móvil por 5 años*)



Cálculos provenientes de Umemura Matadyi, "Fluctuaciones de los empleos según el tipo de industria: 1880-1940", *op. cit.*

Desde la segunda mitad de la década de 1950 hasta la de 1970, la población agrícola se redujo muchísimo, ya que hubo una emigración de cerca de 8 millones de personas. Pero esto no constituye una excepción de la teoría mencionada, más bien es preciso señalar que se trata de un fenómeno que se puede explicar dentro de los límites de dicha teoría.

III. JAPÓN Y EL EXTRANJERO

Comercio exterior y balanza comercial

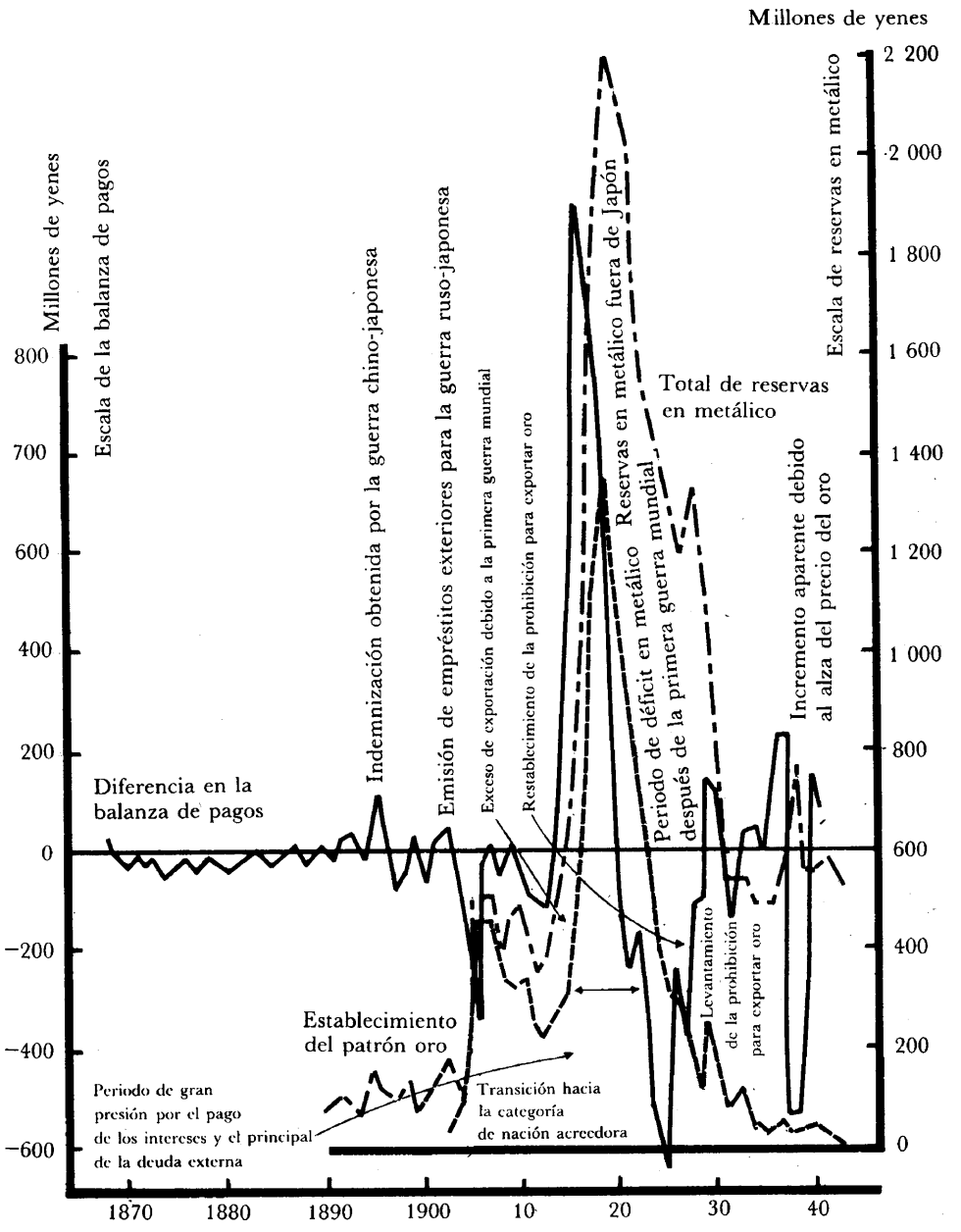
La oferta de moneda la controla la política monetaria de las autoridades financieras. En otros tiempos la cantidad de reservas de oro (en metálico) ejercía una influencia determinante sobre la política monetaria, aunque después de la transición al sistema de control monetario esa influencia recayó en la cantidad de reservas de divisas (principalmente en el dólar estadunidense). Como se indica en la gráfica 7, la balanza de pagos de Japón, hasta la guerra chino-japonesa continuó con un ligero déficit de pequeñas dimensiones.

Después de la Renovación Meidyi, la cotización de cambios en Japón mostró una propensión hacia la baja, tal como se observa en la gráfica 8. En ese entonces, con la inauguración del Banco Nacional, se fijó la paridad de un yen por un *monme* de oro (3.75 gr). Pero, además, era imposible su conversión: en el momento en que se creó el banco de Japón, se adoptó realmente el sistema de patrón plata. Más tarde, junto con la baja mundial del precio de la plata frente al oro, el yen se devaluó poco a poco, y después de la guerra chino-japonesa, cuando se estableció el patrón oro, 2 *bu* de oro (1.875 gr) equivalían a un yen. Por esa razón las exportaciones aumentaron y se llegó a mantener casi en equilibrio la balanza comercial.

Sin embargo, después del establecimiento del sistema de patrón oro sobre la base de los 311 millones 70 mil yenes (32 millones 910 mil libras esterlinas) de la indemnización obtenida al término de la guerra chino-japonesa, el tipo de cambio de Japón sobre otros países, se fijó en una paridad de poco menos de 2 yenes por 1 dólar, y en consecuencia, un menor logro de las exportaciones se traducía en déficit en la balanza de pagos. La recesión económica de 1900 fue su primera manifestación. Pero, sobre todo, con ocasión de la guerra ruso-japonesa, se requirieron 2 mil millones de yenes para gastos militares, y como de esta suma se cubrió, por el préstamo exterior, la cantidad de 1 040 millones de yenes; la balanza de pagos, posterior a ese momento, se encontró en un estado de agobio por el pago del principal y los intereses. Como resultado, se adoptó una política pasiva entre 1910 y 1913 que llevó al país al estancamiento de su economía interna.

La situación cambió con el estallido de la primera guerra mundial. Gracias al buen desempeño de las exportaciones y a la súbita elevación de precios, la balanza comercial comenzó a ser muy favorable, se incrementó el crédito

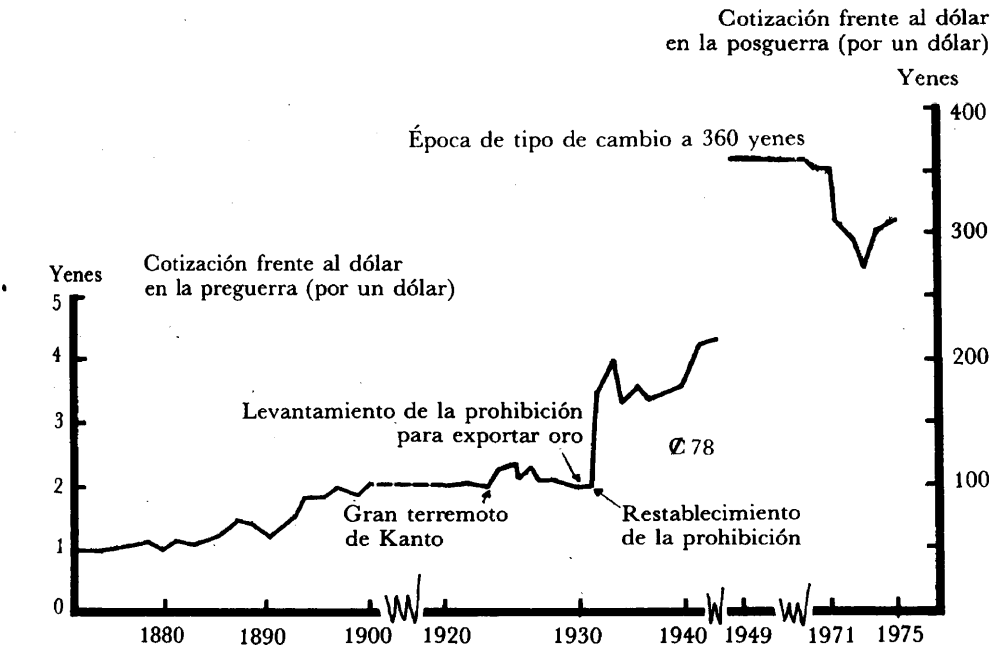
GRÁFICA 7. BALANZA DE PAGOS Y RESERVAS (DIVISAS) EN METÁLICO



1) La diferencia en la balanza de pagos proviene de los cálculos de Yamamoto Yuuzoo, en Ookawa Kadzushi *et al.*, *Ingreso nacional*, pp. 192-193.

2) Las reservas en metálico entre 1890-1900 se basan en la *Historia del Banco de Japón*, primera compilación, vol. III y en el Ministerio de Finanzas, *Cien años de historia del Ministerio de Finanzas*, suplemento, p. 223. El periodo posterior a la segunda guerra mundial se basa en los datos del Banco de Japón, *Informe anual de las estadísticas económicas*, 1975.

GRÁFICA 8. EVOLUCIÓN DEL TIPO DE CAMBIO RESPECTO AL DÓLAR ESTADUNIDENSE



Fuente: Banco de Japón: *Principales estadísticas de nuestro país desde Meidyi, Informe anual de estadísticas económicas*, 1976.

externo y el volumen de reservas en metálico alcanzó los 2 200 millones de yenes. Pero, en cuanto terminó la guerra, la balanza comercial cambió de manera muy desfavorable. Las reservas en metálico se redujeron muy rápidamente. Todo esto determinó que la política económica de la década de 1920 adoptara una tónica de austeridad.

En 1930, con la política de levantamiento de la prohibición para exportar oro, se trató de "volver a levantar" la economía, retornando al patrón oro y adoptando estrictas medidas de austeridad. Pero en el momento de la crisis económica mundial y del derrumbamiento internacional del sistema de patrón oro, ese intento falló y se optó por el sistema de control monetario.

En la década de 1930, después de que se prohibió la exportación de oro a fines de 1931, el tipo de cambio bajó y se hizo realidad el incremento de las exportaciones. Después de la guerra del Pacífico se siguió intensificando la competitividad internacional; a partir de 1949, y por mucho tiempo, se mantuvo una cotización de 360 yenes por dólar, gracias a lo cual fue posible lograr el mismo efecto que si se hubiera ido devaluando sustancialmente. Se puede afirmar que la revaluación del yen, en 1971, fue el punto que delimitó toda esa época.

El esfuerzo para tratar de controlar, en la medida de lo posible, el tipo

de cambio, con el fin de mantener bajo el yen, continuó posteriormente. El hecho de que después de la crisis petrolera de 1973 Japón hubiera podido recuperar su fuerza competitiva y el equilibrio de su balanza comercial, fue el resultado de ese esfuerzo. Considerándola a largo plazo, son varias las veces en que la política económica de Japón ha sufrido déficits de la balanza de pagos y las veces en que ha padecido limitaciones en su capacidad de pago externo. Se puede sostener que fue la historia la que propició el aumento de las exportaciones como una compensación contra sus males.

No es necesario decir que el significado del comercio exterior consiste en lograr que se desarrolle la industria interna mediante la expansión de la oferta hacia los mercados externos. Después de una época en que no se pudieron exportar más que los hilados de seda cruda, el té y los productos marítimos, y los productos primarios y minerales como el carbón y el cobre que no se indican en el cuadro 16, se añadieron artículos de las industrias tradicionales tales como la porcelana, las esteras adornadas y los artículos de seda.

Después de la guerra chino-japonesa se incluyeron los hilados de algodón, artículos de las industrias modernas, y con el tiempo llegó el momento en que la fuerza principal de las exportaciones la constituyeron los textiles anchos de algodón, así como el hilo de seda cruda y los textiles de seda. Esos cambios están resumidos en el cuadro 16.

En la posguerra el panorama cambió por completo. En la década de 1950, entre los artículos de exportación se incluían maquinarias ligeras como máquinas de coser y cámaras fotográficas. Durante la guerra de Corea, aunque temporalmente, incluso el hierro y el acero formaron parte de los artículos de exportación. Un poco más tarde se produjo el desarrollo de las industrias pesada y química durante el periodo de crecimiento acelerado, y al llegar a la década de 1970 las dos terceras partes de los artículos de exportación las constituyeron productos de dichas industrias.

Las altas y bajas de los artículos de exportación son la historia de una industria floreciente que fue el foco de la atención pública en cada época. La proporción que ocupan las exportaciones dentro del PNB, se elevó de 6% en 1885 a 20% en la década de 1910, lo cual es un reflejo del crecimiento sorprendente de la fuerza principal de la industria de exportación durante ese periodo.

La fabricación de hilados y la industria del algodón mantuvieron su posición de industrias representativas de Japón hasta los primeros años de Shoowa, pero en la posguerra cedieron su puesto a las industrias pesada y química. Es importante que el aumento de las exportaciones exista como fuerza aceleradora del crecimiento de toda la economía. Como se comprende al tomar en cuenta la teoría del multiplicador de exportación, el incremento de ésta estimula al conjunto de la economía. La industria del algodón y la de los hilados, al igual que las industrias pesada y química en la posguerra, asumieron el papel de industrias clave en el desarrollo económico.

Se debe señalar que las exportaciones japonesas presentaban la peculiaridad de constituir un comercio exterior de artículos elaborados, característica que no ha cambiado desde antes de la guerra, abarcando todo el periodo de

CUADRO 16. COMPOSICIÓN DE LOS PRINCIPALES ARTÍCULOS DE COMERCIO EXTERIOR DE JAPÓN

	1870	*1880*	*1890*	*1900*	*1910*	*1920*	*1930*	*1940*	*1950*	*1960*	*1970*
Exportaciones (Valor total = 100)											
Productos pesqueros	7.4	8.1	5.2	1.8	1.6	0.9	2.6	2.9	3.6	3.2	1.6
Té	31.0	26.4	9.0	4.4	3.3	0.9	0.5	0.7	0.6	0.2	0.0
Hilados de algodón	—	—	0.0	10.3	9.8	7.8	1.0	1.6	2.1	1.3	0.1
Textiles de algodón	0.0	0.1	0.3	2.8	4.5	17.2	18.5	10.9	24.8	8.6	1.0
Seda cruda	29.4	30.3	19.8	21.8	28.4	19.6	28.4	12.2	4.7	2.2	0.0
Textiles de seda	0.0	0.1	1.7	9.1	7.2	8.1	4.5	1.0	2.7	1.3	0.1
Textiles de fibras sintéticas	—	—	—	—	—	—	2.4	3.6	6.0	5.3	3.5
Porcelana	0.2	1.7	1.8	1.2	1.2	1.6	1.8	1.7	2.2	1.7	0.7
Cemento	—	—	—	0.1	0.3	0.5	0.7	0.4	0.7	0.6	0.2
Maquinaria	—	—	0.0	0.0	0.9	2.6	1.4	13.0	10.5	25.3	46.3
Barcos (dentro del género de maquinaria)	—	—	—	0.1	0.1	0.8	0.4	1.0	3.2	7.1	7.3
Hierro y acero	—	—	—	—	—	0.7	0.6	—	8.7	9.6	14.7
Importaciones (Vol. total = 100)											
Arroz	43.3	1.1	15.1	3.1	1.9	0.7	1.3	5.7	8.7	0.4	0.0
Trigo	0.0	0.0	0.0	0.3	0.6	1.2	2.7	0.6	15.2	3.9	1.7
Azúcar	9.0	9.7	10.3	7.0	5.8	2.6	1.7	0.0	4.8	2.5	1.5
Lana	—	—	0.5	1.4	3.0	5.2	4.8	3.0	6.1	5.9	1.8
Algodón en rama	1.8	0.5	5.1	20.6	34.3	30.9	23.4	14.6	28.4	9.6	2.5
Carbón	0.0	0.4	0.1	0.6	0.3	0.9	2.2	3.4	1.1	3.1	5.4
Petróleo crudo	—	—	—	—	0.2	0.0	5.8	10.2	2.6	10.4	11.8
Mineral de hierro	—	—	—	0.0	0.2	0.6	1.2	2.9	1.5	4.6	6.4
Desechos de hierro	—	—	—	—	—	0.2	0.1	5.2	0.3	5.1	1.8
Hierro y acero	0.7	4.6	2.7	7.6	7.0	11.3	6.1	—	—	—	—
Maquinaria	0.0	2.0	4.7	3.4	3.3	4.7	5.5	7.7	0.9	9.7	12.2

Cálculos basados en la compilación supervisada por la Sección de Estadística del Departamento de Planeación Económica, *Estadísticas económicas de Japón*, I, Shiseidoo, 1964, pp. 284-286, 292-294. Tooyoo Keidzai Shimpoosha, *Visión detallada del comercio internacional de Japón* y *Libro blanco del comercio internacional* para los datos de 1970.

posguerra. Con una única excepción de la industria de hilados, en la preguerra la industria del algodón constituía un comercio exterior de artículos manufacturados; en la posguerra ése ha sido el caso de las industrias del hierro y del acero y de la petroquímica. Se importan recursos naturales como materia prima, se procesan y se gana el valor agregado. Ese mecanismo se puede observar en el cuadro 16, a partir de la proporción de los artículos de importación. Como ejemplo extremo tenemos el caso de la industria de hilados de algodón; según los cuadros estadísticos de esta industria, en 1929 el costo de las materias primas, en comparación con el de los productos elaborados, era de 61%; más tarde esta proporción se elevó aún más y en la década de 1930 llegó a ser de 70%. Como es natural, para incrementar las exportaciones se deben aumentar las importaciones.

El Japón de la preguerra tenía una estructura económica similar a la de la antigua Inglaterra. Y aunque se encontraba en condiciones parecidas a las de Inglaterra en cuanto que podía depender de la producción nacional de recursos naturales tales como el carbón mineral, había sobre todo dos aspectos que se conjuntaban: uno positivo, que era no tener que importar comestibles, y otro desfavorable que era tener que exportar a bajo precio artículos con un reducido valor agregado.

Después de la guerra esas características se precisaron aún más. Por una parte, debido a la transición a las industrias pesada y química, que tienen una elevada tasa de valor agregado, disminuyó el grado de dependencia de las importaciones respecto del PNB; pero, por otra parte, al renunciar a los recursos naturales internos, empezando por el carbón y como lo indica el hecho de que fuera sustituido por petróleo crudo barato, no se pudo continuar la reproducción sin acudir a los recursos naturales importados, por lo que aumentó aún más el grado de dependencia real del extranjero.

La economía japonesa se pudo desarrollar debido a su profunda interrelación con la economía mundial; pero, además, esa relación con la economía internacional vino a determinar su rumbo.

Guerras, colonialismo, imperialismo

Japón inició relaciones con los países extranjeros cuando las potencias euroamericanas, que poseían una enorme fuerza económica y un gran poder militar, avanzaban hacia la esfera de Asia y África. Se encontraban en una política de poder orientada no sólo al comercio exterior, sino también a la búsqueda de colonias. Japón, país nuevo e independiente, no tenía otra opción para enfrentarse a las potencias que la de hacer realidad la divisa "un país rico, un ejército poderoso". Ser un "país rico" no lo exigía simplemente "el beneficio del país y el bienestar del pueblo", sino que también era indispensable para construir un "ejército poderoso". Es innegable que el gobierno Meidyi tenía una idea muy firme respecto a que tanto los ferrocarriles como las instalaciones para comunicaciones y las industrias modernas en su totalidad tenían como objetivo un "ejército poderoso".

La construcción de la red de comunicaciones avanzó rápidamente con motivo de la guerra Seinan. También la construcción de la línea troncal del ferrocarril se avanzó pensando en la transportación de tropas, al grado de que el estado mayor planteó seriamente la idea de que debía acelerarse la construcción de la Línea Central en vez de la Línea Tookaido, pues se temía que se hiciera fuego contra ésta desde los barcos de guerra.

Las autoridades militares desarrollaban los aprestos bélicos con los que se enfrentarían primero a China y después a Rusia. Sin embargo, no se puede pensar que ello respondiera a un mero antojo del ejército. El lema "un país rico, un ejército poderoso" se encontraba arraigado en el consenso nacional.

El hecho de que Jukudzawa Yukichi haya propuesto la tesis de "salir de Asia y entrar a Europa" no es más que una manera de expresar el consenso de ese momento respecto al lema "un país rico, un ejército poderoso". En las primeras asambleas de la Dieta, el Partido Demócrata reclamó "descanso para el pueblo", y que se redujeran los gastos bélicos, pero esto fue también sólo un recurso de la lucha política contra el gobierno de los clanes feudales y el mismo partido no rechazaba un "ejército poderoso". La guerra chino-japonesa expresó la prematura voluntad de Japón de "entrar a Europa". La guerra ruso-japonesa, después de la Triple Intervención[14] y de la lucha permanente y determinada contra las dificultades, fue la comprobación de que existía tal voluntad. Ambas guerras constituyeron un medio para que Japón manifestara su voluntad de seguir el mismo camino de las potencias occidentales.

Si he desplegado la argumentación anterior, tan ruda, es con el fin de reexaminar la idea de que el capitalismo japonés poseyó en sus inicios un fuerte carácter militarista. Los armamentos fueron indispensables para que Japón pudiera conservar su independencia. Además, para poder ingresar al grupo de las naciones occidentales no tenía otra alternativa que la de adoptar medidas que le permitieran enfrentar la política hegemónica internacional, al igual que los países europeos.

Aunque es innegable el hecho de que a pesar de no ser "un país rico" en grado suficiente apresuró la creación de un "ejército poderoso", es demasiado arbitrario considerar ese resultado como una peculiaridad del capitalismo japonés. La militarización del país era inevitable si quería participar en la política hegemónica mundial y esto también forzó la economía. (Una parte de ese proceso se describe vivamente en la obra *Kenkenroku* de Mutsu Munemitsu.)[15]

En un lapso de 50 años, Japón envió tropas al extranjero más de diez ve-

[14] Al término de la guerra chino-japonesa, poco después de que se firmara el tratado de Paz, Rusia, Francia y Alemania advirtieron a Japón que renunciara a algunas de sus reclamaciones para no perturbar "la paz del lejano Oriente". E.

[15] Político japonés (1844-1897). Fue uno de los líderes del movimiento antishogun de 1868 y ocupó varios puestos de alta responsabilidad en el nuevo gobierno de Meidyi, como por ejemplo en la reforma de impuestos sobre la tierra. Fue ministro de Relaciones Exteriores en la época de la guerra chino-japonesa y tuvo un importante papel en la negociación para revisión de los tratados desiguales con las potencias occidentales. E.

ces: la guerra chino-japonesa, el incidente de los *boxers*, la guerra ruso-japonesa, la primera guerra mundial, la expedición de tropas a Siberia, la de tropas a Tsinan en tres ocasiones, el incidente de Manchuria, la guerra entre Japón y China y la guerra del Pacífico. Japón obtuvo una indemnización de más de 300 millones de yenes de la guerra chino-japonesa y tomó posesión de Taiwan. Después, con la guerra ruso-japonesa, consiguió la mitad sur de la isla Sajalín y el ferrocarril del sur de Manchuria; también convirtió Puerto Arturo y el Puerto de Dairen en zonas arrendadas; después se anexó Corea. En la primera guerra mundial convirtió en zona bajo mandato las islas Marianas. Más tarde, por medio del incidente de Manchuria, estableció el Manchukuo. Desde la guerra entre Japón y China hasta el inicio de la guerra del Pacífico, la esfera que japón controlaba siguió extendiéndose desde el norte de China, Birmania, Indonesia, alcanzando las islas Salomón hasta llegar a la "Esfera de Coprosperidad de Gran Asia Oriental",[16] pero a causa de la derrota en la guerra perdió todo.

Para discutir acerca del desarrollo de la economía japonesa es necesario resumir los efectos económicos provocados por las guerras. En primer lugar es necesario decir que para la guerra, además de los gastos directos que absorben las acciones bélicas se requieren gastos para costear los preparativos. Podemos examinar, por medio del cuadro 17, los datos de los gastos militares y los costos bélicos.

Como ya vimos, durante el periodo de baja tasa de crecimiento de la década de 1900, sobresale un notable aumento de los gastos bélicos posterior a la guerra chino-japonesa. Por una parte, eso provocó el incremento de la tasa de cargas impositivas, y por otra, la restricción monetaria ligada al aumento de las importaciones, así como el incremento del consumo al estancamiento de la tasa de crecimiento económico, como se puede observar en la gráfica 2. El mercado interno de Japón era reducido, por lo que se veía obligado a buscar mercados en el extranjero. Se puede afirmar que la adopción de tal punto de vista se debió a la prioridad prestada a los hechos mencionados.

La participación japonesa en la primera guerra mundial no provocó una pérdida del poderío nacional, sino que más bien generó un auge. Debido a la acumulación existente, ni siquiera la expedición de tropas a Siberia, que se puede calificar de "injustificable", produjo una catástrofe económica de inmediato. En 1922 se concluyeron los tratados de Washington.[17] El hecho de que Japón hubiera participado en él y de que redujera sus armamentos, alivió sin duda las cargas de la economía japonesa, que se encontraba yaciendo en el fondo de la deflación internacional de la década de 1920.

[16] La Esfera de Coprosperidad de Gran Asia Oriental constituía el proyecto japonés imperialista de un nuevo orden internacional en Asia oriental y sudoriental que se propuso, originalmente en 1938, por el primer gabinete de Konoe, y se elaboró definitivamente, en 1940, bajo el segundo gabinete de Konoe.

[17] Los tratados de Washington, concluidos bajo la iniciativa de Estados Unidos, abarcan diferentes problemas pendientes del momento: la reducción proporcional de armamento naval, la libre competencia de las potencias en China y el retiro de los soldados japoneses de Siberia.

CUADRO 17. GASTOS MILITARES Y CARGA IMPOSITIVA

	Egresos de la cuenta general + egresos extraordinarios por gastos de guerra (A) (en millones de yenes)	*Egresos por gastos de guerra + egresos extraordinarios por gastos de guerra (B) (en millones de yenes)*	*GNB (C) (en millones de yenes)*	*Participación porcentual*			*Impuestos (fuera del paréntesis, impuestos estatales, dentro del paréntesis se incluyen los impuestos locales)*			
				B/A	*A/C*	*B/C*	*Impuestos*	*(Un millón de yenes)*	*Proporción de la carga impositiva D/C (%)*	
1a. a 6a. etapas	35.2	5.14		14.6			19.4			
1873-1877	65.1	10.59		16.3			60.1			
1878-1882	65.9	10.93		16.6			58.3	(88.1)		
1883-1887	76.7	16.3	808	21.3	9.5	2.0	63.6	(94.8)	7.8	(11.7)
1888-1892	80.7	23.6	1 028	29.3	7.9	2.3	66.8	(97.1)	6.5	(9.4)
1893-1897	217.3	137.4	1 542	63.2	14.1	8.9	77.5	(199.0)	5.0	(7.7)
1898-1902	264.6	109.6	2 389	41.4	11.1	4.6	129.7	(217.7)	5.4	(9.1)
1903-1907	927.8	620.7	3 171	66.9	29.3	19.5	238.3	(344.9)	7.5	(10.9)
1908-1912	583.5	196.2	4 142	33.6	14.1	4.7	330.7	(503.1)	8.0	(12.2)
1913-1917	831.4	413.7	5 896	49.8	14.1	7.0	361.0	(559.3)	6.1	(9.5)
1918-1922	2 067.9	1 352.1	14 729	65.4	14.0	9.2	770.9	(1 291.2)	5.2	(8.8)
1923-1927	1 894.7	756.4	15 807	39.9	12.0	4.8	871.1	(1 507.9)	5.5	(9.5)
1928-1932	1 707.2	519.2	14 886	30.4	11.5	3.5	815.2	(1 417.2)	5.5	(9.5)
1933-1937	2 977.3	1 686.7	18 552	56.7	16.0	9.1	1 000.3	(1 624.1)	5.4	(8.8)
1938-1942	19 345.0	11 957.0	31 392	61.8	61.6	38.1	3 804.7	(4 617.5)	12.1	(14.7)
1943-1945	39 758.0	20 906.0	69 415	52.6	57.3	30.1	9 946.8	(10 892.8)	14.3	(15.7)

CUADRO 17. (*Conclusión*)

	Egresos de la cuenta general + egresos extraordinarios por gastos de guerra (A) (en millones de yenes)	*Egresos por gastos de guerra + egresos extraordinarios por gastos de guerra (B) (en millones de yenes)*	*GNB (C) (en millones de yenes)*	*Participación porcentual*			*Impuestos (fuera del paréntesis, impuestos estatales; dentro del paréntesis se incluyen los impuestos locales)*			
				B/A	*A/C*	*B/C*	*Impuestos*	*(Un millón de yenes)*	*Proporción de la carga impositiva D/C*	*(%)*
1946-1947	161	—	8 920	19.0	—	—	881	(1 001)	9.9	(11.2)
1948-1952	6 837	462	43 400	6.8	15.8	1.1	5 172	(7 149)	11.9	(16.4)
1953-1957	10 666	1 471	90 800	13.8	11.8	1.2	8 582	(12 707)	9.5	(14.0)
1958-1962	18 380	17 393	166 200	9.4	11.1	1.0	15 633	(23 358)	9.4	(14.1)
1963-1967	39 301	3 117	343 600	7.9	11.4	0.7	31 153	(47 313)	9.1	(13.8)
1968-1972	85 072	6 036	729 800	7.1	11.7	0.8	71 935	(109 260)	9.9	(15.0)
1972-1975	18 389	11 741	1 337 900	6.3	13.7	0.9	152 318	(234 750)	11.4	(17.5)

Cien años de historia del Ministerio de Finanzas, suplemento, pp. 137, 163. *Estadísticas financieras (1975)*. Para los impuestos se utilizaron: Banco de Japón, *Principales estadísticas económicas de nuestro país desde Meidyi*, y *Anuario de estadísticas económicas, 1976*. El PNB se basa en el cuadro 2 de este mismo libro.

Pero cuando parecía haberse arragiado el juego democrático de cambio del partido en el poder durante el periodo llamado "democracia Taisho", se produjo la reacción de los militares, quienes, apoyándose en el trasfondo de la crisis económica mundial, ocasionaron el incidente de Manchuria. En general, se comparte la opinión según la cual un aumento de los gastos militares no siempre frena el crecimiento económico. También hay ocasiones en las cuales, bajo condiciones de subempleo, mediante el efecto multiplicador que provocan esos gastos públicos, se acelera la recuperación económica. El aumento en los gastos bélicos de la primera mitad de la década de 1930 ocasionó efectos de ese tipo. Pero después de que la economía alcanzó casi el pleno empleo, la fuerte expansión de los armamentos y la participación en la guerra arruinaron la vida del pueblo, puesto que se llegó a derrochar hasta el capital que se había acumulado. Una vez terminada la ocupación, Japón también restringió sus armamentos conforme a lo estipulado en el artículo noveno de la Constitución, medida política acorde con el sentimiento popular surgido como reacción frente a la derrota, pero que al mismo tiempo tuvo el efecto de poder concentrar el poderío nacional en el objetivo del desarrollo económico. Todavía en la actualidad, después de la guerra de Vietnam, hay países como la Unión Soviética e Israel cuyos gastos militares exceden el 10% del PNB; los de Estados Unidos, por su parte, alcanzan 5%, pero los de Japón aún son inferiores a 1%. Y aunque esto representa un problema de seguridad nacional, es innegable que se tradujo en una aceleración del crecimiento.

No creo que haya problema en llamar "imperialismo" a la política de expansión que siguió el Japón de la preguerra al entrar en el juego bélico. Respecto a la idea de que en la base de la política imperialista existe por necesidad simplemente un objetivo, la búsqueda de ganancias del "capital monopolista", trataré de agregar sólo una cosa. En el caso de Japón, por lo menos, resulta difícil sostener que haya recurrido a la guerra buscando la expansión del mercado económico y el aseguramiento de recursos naturales. El comienzo de la guerra del Pacífico, en 1941, se decidió en oposición a la política estadunidense de prohibir la exportación del petróleo y teniendo como objetivo garantizar los recursos petroleros de los mares del sur; pero creo que éste también se debe considerar como un motivo militar más que económico. Por consiguiente, para mí no es tan importante la idea de comparar una guerra con el nivel de crecimiento económico del país que la hace. No vale la pena sostener una polémica alrededor de si es falso o verdadero que la guerra ruso-japonesa fue una guerra imperialista, o si la guerra chino-japonesa fue una guerra nacionalista.

En el momento en que la política internacional en la que Japón se encontraba inmerso se desarrollaba teniendo como principio fundamental la expansión imperialista, y cuando éste, siendo un país atrasado en su crecimiento, intentaba incluirse entre ese grupo de naciones, ¿habría tenido tiempo para prestar atención a las demandas de sus empresas nacionales? Tanto en ocasión de la guerra ruso-japonesa como de la guerra del Pacífico, los círculos financieros se mostraron siempre cobardes y escépticos del poderío nacional. Ésta es una verdad que señala la historia.

Pero lo anterior no significa que la economía estuviera totalmente desligada de la expansión imperialista. Incluso en el caso de que, al comenzar una guerra, la garantía de los beneficios e intereses económicos no sea la motivación inicial, después de que se avanza sobre algún territorio, es inevitable que las empresas lleguen allí buscando beneficios e intereses y asegurando sus derechos comerciales.

Las empresas, bajo las condiciones que les fueron ofrecidas, trataron de maximizar sus ganancias.[18] Igualándolo con la sensibilidad a un medio ambiente variado, buscar ganancias es una forma natural de conducta. Ese hecho consumado, en la forma de derecho digno de respeto, se convirtió en un objetivo que el país tomó bajo su protección y en una causa de tensión internacional. "Los derechos e intereses en Manchuria y Mongolia fueron pagados con sangre de dicha conducta. Estoy de acuerdo en señalar que la economía colaboró con el imperialismo y yo no objeto que haya aprovechado la oportunidad; pero quiero precisar que es demasiado arbitraria la posición que siempre trata de analizar la guerra con base en motivos económicos."

Como resultado de la derrota en la guerra, Japón renunció a sus colonias y restringió su armamento. En la preguerra, la proporción de importaciones respecto del PNB, fue de alrededor de 20%, pero en la década de 1970, aun cuando empeoraron los términos de intercambio, disminuyó a un nivel de 15%. Por supuesto, esto no significa que la dependencia japonesa del extranjero hubiera disminuido, sino que el grado de dependencia de la economía japonesa hacia el extranjero aumentó aún más.

El antiguo Japón, en tiempos normales, importaba algodón en rama y lo exportaba ya procesado, por lo que se vio obligado a aumentar su grado de dependencia de esas importaciones, aunque le era posible ser casi autosuficiente en alimentos y energéticos. El Japón de la posguerra, que realizó indus-

[18] Ahora es aún más difícil discutir acerca del significado económico de las colonias que poseyó Japón antes de la guerra (Yanaijara Tadao, *Taiwan bajo el imperialismo*, Iwanami Shoten, 1929, es una obra clásica. Recientemente, Jiang Bin Kun, *Estudio sobre las reformas a los impuestos sobre la tierra en Taiwan*, Tokyo Daigaku Shuppankai, 1974; Tu Zhao Yan, *Taiwan bajo el imperialismo japonés*, Tokyo Daigaku Shuppankai, 1975, Midzoguchi Toshiyuki, *Crecimiento económico de Taiwan y Corea*, Iwanami Shoten, 1975, etc., son resultado de esas discusiones). Sólo puedo decir que los japoneses, convertidos en gobernantes, pasaban por alto las tradiciones y costumbres autóctonas, adoptando en las colonias la política de anteponer los intereses de la metrópoli y de los colonizadores, introduciendo el capital japonés y tratando de obtener "la tajada del león". La historia de la industria azucarera en Taiwan ilustra esos procedimientos: las industrias de los nativos, comparadas con las de los colonizadores, no podían conseguir más que regiones desventajosas, mientras que los campesinos tenían que convertirse en peones de las compañías productoras de azúcar. También en Corea, los colonizadores llevaron consigo el sistema japonés de propiedad de la tierra, se posesionaron de ella donde trabajaban una gran cantidad de peones no propietarios y crearon una gran compañía de propietarios ausentistas llamada Compañía Colonizadora de Asia Oriental (Tooyoo Takushoku Kaisha). De tal manera, estoy convencido de que aún ahora subsiste el descontento hacia los japoneses por parte de los naturales de esas tierras. Sin embargo, desde el punto de vista de Japón no se puede decir que la posesión de las colonias necesariamente haya producido ganancias para el conjunto de la economía japonesa, tales como las que la India antigua le proporcionó al gran imperio británico. Para la dilucidación total de este problema debemos esperar el futuro.

trializaciones pesada y química, pasó a depender naturalmente de la importación de las materias primas principales, como el mineral de hierro y la bauxita, del petróleo, que ocupaba 70% de los energéticos, y hasta del carbón mineral. También dependía del extranjero para el trigo, la soya y los alimentos para el ganado. ¿En qué confusión caerá "la gran potencia económica", carente de recursos naturales cuando su posibilidad para importar desde el extranjero se vea amenazada? Esto se demostró con hechos, sin faltar detalle, en ocasión de la "crisis petrolera" de 1973. La expansión de las empresas japonesas hacia el extranjero se ha calificado, con frecuencia, como una reaparición del "imperialismo japonés" y, como es sabido por todos, gozan de muy mala reputación. Los japoneses deberían pensar con serenidad en el significado que tienen el desarrollo japonés de la posguerra y su transformación en "gran potencia".

SEGUNDA PARTE

DESARROLLO DE LA ECONOMÍA EN EL JAPÓN MODERNO

I. LA RENOVACIÓN MEIDYI

Logros económicos de la época Edo

Población, educación, vida

¿Qué factores permitieron el crecimiento prolongado durante la era Meidyi? En la respuesta a esta pregunta se torna problemática la evaluación de la herencia recibida de la época Edo.[1] Acerca de dicha época se ha generalizado una fuerte imagen de estancamiento, pero creo que no es preciso conservarla. En fechas recientes se abrió el campo de la historia econométrica, que intenta analizar estadísticamente la economía moderna. Hay nuevas investigaciones en curso acerca de la época Edo, pero aquí, como caso representativo, presentamos en el cuadro 1 la esencia de las conclusiones a las que llegó Jayami Akira en su libro *Investigaciones de demografía histórica de las poblaciones campesinas premodernas* (Tooyoo Keidzai Shimpoosha, 1973). Allí analizó los libros de registro de población de la región de Suwa, en la prefectura de Nagano. Si observamos la tendencia demográfica de la época Edo, basándose en este estudio, resulta claro el proceso de cambio profundo que experimentó la sociedad en las poblaciones campesinas de esa época.

Hasta ahora se ha sostenido la teoría según la cual la población total, en el periodo inicial de la época Edo, era de aproximadamente 18 millones y que ascendió a cerca de 32 millones a fines del bakuju.[2] Si nos basamos en el catastro de la tierra de Toyotomi Jideyoshi (Taikoo kenchi),[3] en ese entonces la producción de arroz era de 18 millones de *koku*,[4] de donde se concluye que para mantener a una persona se requería un koku de arroz. Jayami, por el contrario, afirma que no hay bases para sostener que un koku alimentara a

[1] Época Edo. En 1600 Tokugawa Ieyasu, jefe guerrero, estableció su hegemonía sobre todo el país, y en 1603 fue nombrado *shoogun*, título del máximo jefe militar y civil y fundó su gobierno en Edo. La época Edo terminó en 1868 cuando cayó el shogunato Tokugawa. E.

[2] Bakuju. El gobierno central bajo el shogunato Tokugawa. Aparte existían señoríos semiautónomos que se llamaban *jan* (dominio). E.

[3] El catastro de la tierra que se llevó a cabo bajo órdenes de Toyotomi Jideyoshi entre 1582 y 1589 fue una revisión general *in situ* y efectiva de la extensión, productividad, propiedad y uso de cada parcela y tendió a consolidar la pequeña propiedad compesina como base impositiva. E.

[4] Koku. Medida de volumen. 1 koku = 180 litros. E.

CUADRO 1. MOVIMIENTO DE LA POBLACIÓN EN LA REGIÓN DEL SUWA

	1690-1700	*1700-1750*	*1750-1800*	*1800-1850*	*1850-1870*
Tasa de natalidad (0/00)	33.1	26.9	23.3	23.1	22.0
Mortalidad (0/00)	24.5	23.8	20.6	21.2	18.4
Tamaño promedio de la unidad doméstica (personas)	7.04	6.34	4.90	4.42	4.25
Porcentaje de las unidades domésticas compuestas por dos o más parejas sobre el total de las unidades domésticas	0.421	0.413	0.302	0.259	0.195
Población menor de 16 años de edad (%)	34.2	31.2	28.0	27.8	29.8
Población mayor de 61 años de edad (hombres) (%)	6.7	9.1	11.6	13.3	9.5
Población de familias con sirvientes (%)	13.1 (1690)	1.8 (1750)	0.1 (1790)		

	1690-1700	*1700-1725*	*1725-1750*	*1751-1775*	*1775-1800*	*1800-1825*	*1825-1850*
Cambios en la tasa de mortalidad infantil (varones menores de 11 años) (0/00)	408.7	333.3	301.1	213.8	101.9	105.6	155.0

Fuente: Jayami Akira, *Investigación de demografía histórica de las poblaciones campesinas,* Tooyoo Keidzai Shimpoosha, 1973.

una persona. Este autor utilizó los datos de los libros de registro de población para calcular, a partir de ellos, el ritmo de crecimiento demográfico, y concluyó que para el periodo inicial de la época Edo, se debe considerar que había 10 millones de habitantes. En realidad conocemos la tendencia de población desde 1721 gracias a los cálculos demográficos del bakuju, y podemos sostener que no hubo fluctuaciones. En el lapso de los casi 120 años que van de 1600 a 1720, la población logró aumentar dos y media veces (0.8% anual). Esto demuestra que hubo un desarrollo de la producción agrícola suficiente para alimentar a esa población. Debemos subrayar que, en cuanto a ritmo de desarrollo agrícola premoderno, es muy elevado.

Examinemos ahora el movimiento demográfico de las poblaciones agrícolas de la región de Suwa. En primer lugar, es clara una tendencia descendente a largo plazo en el porcentaje de nacimientos y defunciones. La familia típica descendió de siete personas, en el periodo inicial, a cuatro o menos, a fines del bakuju. Sobre todo, es notable el descenso durante el siglo XVIII. Esto nos indica que en el ínterin disminuyeron con rapidez las familias agricultoras ricas, que habían sido numerosas desde la edad media hasta la premoderna y que contaba con numerosas personas en calidad de siervos y siervas. Y también corresponde a una disminución en el porcentaje de familias extensas compuestas de dos o más matrimonios (de marido y mujer). Durante el siglo XVIII se desmorona la familia extensa y podemos concluir que el cambio se orienta hacia la familia nuclear moderna que tiene como unidad a una pareja

de cónyuges. En 270 años la población se triplicó y, además, la familia típica bajó de 7 a 4.25 miembros. Esto significa que el número de familias casi se quintuplicó. También significa que en esta región, mientras avanzaba la apertura de nuevos terrenos y aumentaba la superficie de cultivo, también se incrementaba el número de familias agircultoras bajo la forma de familias ramales.[5] Por otra parte, al observar la estructura de la población masculina por edades podremos ver que aumentó poco a poco el número de personas de edad avanzada, lo que demuestra que se incrementó el promedio de vida y mejoraron las condiciones. En general, deseendió el promedio de nacimientos y defunciones, se mantuvo el incremento de población y resulta de mucho interés que se verificaran movimientos que lo ligan con la tendencia posterior a la era Meidyi. Además, el ambiente vital y las condiciones higiénicas mejoraron, como lo demuestra el hecho de que el promedio de mortalidad infantil (menores de 11 años) bajara de 40% en el siglo XVIII a 10% a fines del bakuju.

El análisis anterior debe ser considerado como una contribución revolucionaria que demuestra que en las poblaciones campesinas de la época Edo puede detectarse la tendencia demográfica que se considera característica de la sociedad moderna. Debemos, pues, mirar con nuevos ojos el desarrollo económico de la época Edo que constituye su trasfondo.

Sin embargo, durante la época Edo el crecimiento de la población experimentó un estancamiento parcial durante el siglo XVIII, y volvió a aumentar a partir de la segunda mitad del siglo XIX. Esto ocurrió no sólo en la región de Suwa; se corresponde también con los cálculos de Morita Yuudzoo según los cuales el aumento de población se inició durante la era Tenpoo (1830-1844). En el cuadro 2 y en la gráfica 1 presentamos los datos demográficos de Japón de finales del bakuju. Según los cálculos de Morita, la tasa de natalidad se acercaba a 3%. Si el promedio de mortalidad era aproximadamente de 2%, podemos calcular un crecimiento de la población cercano a 1%. El caso de Suwa no es excepcional, sino que podemos argüir que corresponde al ritmo de crecimiento de la población en todo el país. Pero, ¿por qué se estancó ese crecimiento durante el siglo XVIII? Se debe a que la temperatura bajó, lo que hizo perder empuje en la región de Toojoku. Además, la apertura de nuevas tierras al cultivo se detuvo casi por completo y no se pudo incrementar la producción de alimentos en todo el país. Podemos suponer que, al mismo tiempo, surgió una tendencia a preocuparse más por mejorar el nivel de vida que por dar a luz a un nuevo hijo.

Desde principios del siglo XIX, y hasta fines del bakuju, el ritmo de difusión de la educación en Japón se mantuvo muy elevado. Ronald Dore, en su libro *La educación en el Japón Tokugawa* (trad. de Matsui Jiromichi, Iwanami Shoten, 1970)[6] observa con mucho intéres que durante la época Edo el con-

[5] Familias ramales. Según el principio patriarcal de sucesión, el linaje de cada familia se continuaba por el hijo primogénito. Los demás hijos se quedaban como miembros subordinados dentro de la familia principal o, si disponían de suficiente tierra o recursos, establecían familias ramales que integrarían nuevos linajes. E.

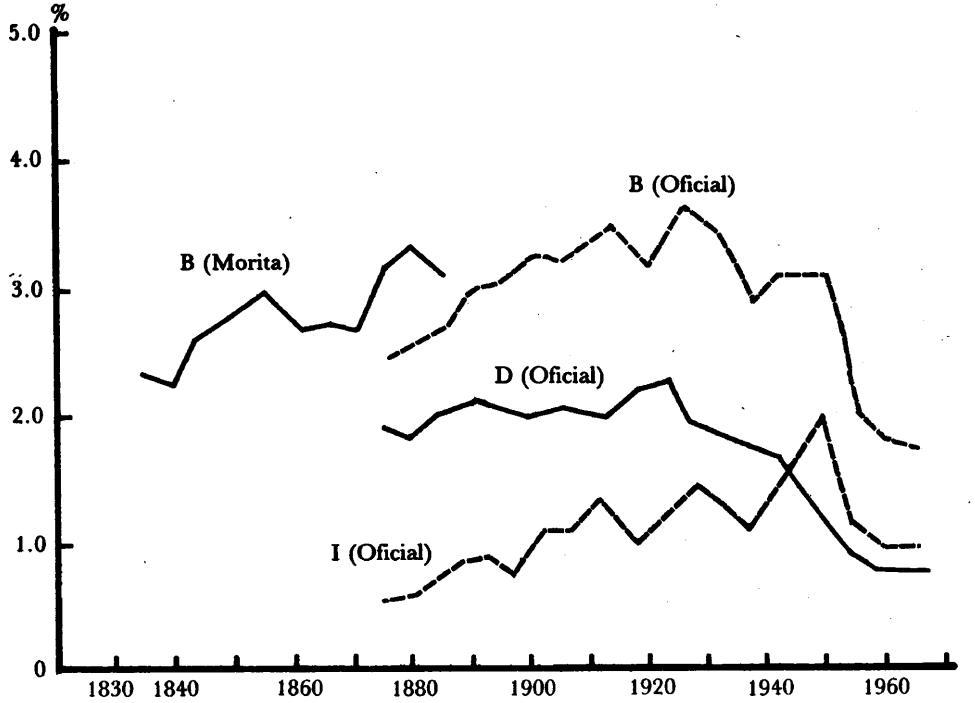
[6] *Education in Tokugawa Japan*, Routledge & Kegan Paul, Londres, 1965.

CUADRO 2. TENDENCIA GENERAL DE LA POBLACIÓN TOTAL
(*10 000 personas*)

1872	3 481
1880	3 665
1890	3 990
1900	4 385
1910	4 918
1920	5 539
1930	6 387
1940	7 140
1950	8 320
1960	9 342
1970	10 372
1975	11 194

Fuentes: Estimado al 1 de enero de cada año por el Departamento de Estadística del gabinete, 1872-1910. Después de 1920, resultado del censo (el 1 de octubre de cada diez años).

GRÁFICA 1. TASA DE NATALIDAD (B), TASA DE MORTALIDAD (D) Y CRECIMIENTO NATURAL (I)
(*promedio por cada cinco años*)



1) Las tasas de natalidad y de mortalidad oficiales son las calculadas por el Instituto de Investigación del Problema Demográfico, citadas en *Principales estadísticas económicas de Japón después de la era Meidyi*, Banco de Japón, pp. 12-13.

2) B (Morita): fue tomado del cálculo de Morita Yuudzoo en sentido inverso de la estructura demográfica por edades durante la era Meidyi. *Análisis del crecimiento de la población* (Nippon Jyooronsha, 1944), citado por Nakamura Takajusa, *op. cit.*, p. 44.

tenido de la educación de Japón fue muy alto, y reflexiona sobre el significado de ese dato. En 1868, 43% de la población masculina y 10% de la femenina sabían leer y escribir. Estas cifras son sorprendentes incluso a nivel mundial. En 1875, 54% de los niños y 19% de las niñas acudían a la escuela primaria. En Inglaterra, en 1837, después de la revolución industrial, de cada 4 o 5 habitantes sólo uno había asistido a la escuela. Esto nos conduce de nuevo a la tradición educacional de la gente del pueblo presente desde la época Edo. Según Ronald Dore, el significado de la escuela primaria reside en que "aunque se le mire conservadoramente, lo que se va acumulando es un entrenamiento para recibir más entrenamiento". De esta manera los japoneses pudieron, en la era Meidyi, introducir la técnica, las ciencias y artes del extranjero.

Durante la segunda mitad de la época Edo se habían extendido en general el confucianismo, el budismo y la escuela ética (shingaku), los cuales no deben concebirse en términos de una simple moral conservadora. Por ejemplo, respecto al confucianismo, que predominaba entre la clase samurai, Dore dice que fue efectivo para impulsar "la curiosidad científica y el amor por el estudio", y que fue una herramienta para el "entrenamiento de las facultades cognoscitivas" (pp. 279-280). Kawadyi Toshiakira (1801-1868), quien ocupaba el puesto de superintendente del Tesoro, era un hombre estoico que mantenía celosamente la austeridad. Después de su retiro se dedicó a practicar las artes marciales con sus subordinados y fue un gran conocedor de los libros de los sabios. Era un samurai típico. Cuando, a avanzada edad, presenció la caída del castillo de Edo, se suicidó cortándose el vientre. Sin embargo, cuando estuvo en contacto con Harris,[7] como encargado de la recepción, no tuvo sentimientos de oposición al pensamiento, sistema político, técnica, ciencia, arte y literatura norteamericanos, sino que mostró capacidad para entenderlos y aceptarlos. Esto sorprendió a Harris. Y no es un ejemplo único; los burócratas más destacados del periodo final del bakuju compartían por igual esa maleabilidad. Narishima Ryuujoku, Kurimoto Dyoun (1822-1897), periodista de la era Meidyi, Tanabe Renshuu y otros de la élite burocrática del bakuju, no sirvieron al gobierno Meidyi, pero compenetrados del orgullo samurai, aprendieron lenguas extranjeras, crearon periódicos y escribieron obras, contribuyendo así a la introducción de la cultura extranjera. Podemos decir que el artículo "Acerca del aguante por orgullo" de Fukudzawa Yukichi es la continuación de ese mismo espíritu.

En general, los comerciantes eran conservadores y quienes en la era Meidyi cambiaron lo samurai por los negocios fueron progresistas (Johannes Hirschmeier, *La formación del espíritu de empresa en Japón*, Tooyoo Keidzai Shimpoosha, 1965, p. 39). Pero no en todos los casos fue así. En el caso de las compañías textiles, los comerciantes y terratenientes tenían gran cantidad de acciones, y participaron en la administración (cuadro 3). Esto demuestra que habían acumulado bastantes riquezas al final del periodo bakuju. El mismo

[7] Townsend Harris (1804-1878). El primer cónsul norteamericano en Japón de 1856 a 1862. Negoció y firmó el Tratado de Comercio de 1859. E.

hecho demuestra también que tenían interés en los nuevos negocios, es decir, que poseían espíritu de empresa. Incluso los comerciantes de Oomi (actual prefectura de Shiga), que generalmente son vistos como los más conservadores, poseían un espíritu emprendedor que los llevó, adoptando correctamente las medidas de la reforma, a participar de manera positiva en la apertura y comercio de Jokkaidoo, en tiempos de la reforma de la era Tenpoo (1830-1844), según lo muestra la novela *La balsa* (Ikada) del escritor Tanomura Shigueru (1903-1961). La novela se publicó en la Colección Literaria Shinchoo.

De tal manera, la sociedad de finales del periodo bakuju no era estática, sino que internamente contenía las premisas para el desarrollo. No es posible aceptar que el desarrollo económico de la era Meidyi se originara solamente por presiones externas. La presión de fuera sólo promovió, aceleró y modificó el cambio interno.

Agricultura e industria

Abordemos primero el tema de la agricultura. Si, como dice James Nakamura, el nivel de producción de arroz a principios de la era Meidyi era de 1.6 koku (240 kilogramos) por tan (991 m^2), ese nivel sería más alto que el actual del sudeste de Asia. Por otra parte, según los estudios preliminares realizados por el gobierno para la reforma del impuesto sobre la tierra de 1873 (año 6 de Meidyi), la producción en los campos de mediana productividad resultó ser de 1.6 koku por tan. Podríamos sostener entonces que la productividad de la tierra era bastante elevada.

Abordemos ahora el problema de la tenencia de la tierra. Los campesinos de la época Edo se dividían oficialmente en dos clases: los campesinos contribuyentes propietarios (*jonbyakushoo*. Lit. campesinos de la base) y los campesinos "bebedores de agua" (*midzunomi*) que no tenían tierras.[8] Pero en realidad, también estaba aumentando la reclamación de la tierra para arrozales y había muchos casos de ricos mercaderes que aportaban capital para ello. Las tierras de cultivo aumentaron considerablemente si tomamos en cuenta, además de la apertura de tierras realizada por el bakuju y los jan, las llevadas a cabo a solicitud de los mercaderes. Cuando este último fue el caso, el mercader obtenía de hecho esas tierras y el señor de la región tácitamente le permitía cobrar la renta a los arrendatarios. No contamos con muchos datos acerca del porcentaje de tierras arrendadas a fines del periodo bakuju, pero existen los cálculos de Oouchi Tsutomu. De acuerdo con ellas, en la etapa final del

[8] Aunque hubo gran variación regional de nombres entre los campesinos, se podían distinguir los que tienen la tierra y los que no la tienen. Estos últimos se conocían como "bebedores de agua" (*midzunomi*). Entre los primeros, se distinguían los que tienen suficiente tierra para hacerse responsables del pago de impuestos anuales (*jonbyakushoo* o *takamochi*) y los que no (*komae*). Entre los campesinos contribuyentes destacaban los que tenían mucha tierra y ejercían influencias en la comunidad aldeana. Éstos solían ser descendientes de las familias fundadoras (*kusawake*) del poblado, y empleaban, aparte de su trabajo y de su familia, algunos trabajadores temporales o perpetuos y residentes (*iegakae*). E.

CUADRO 3. SOCIOS Y ADMINISTRADORES DE LAS COMPAÑÍAS HILANDERAS ESTABLECIDAS ANTES DE 1897

		Comerciantes industriales	*Terratenientes*	*Shidzoku (ex samurais)*	*Coinversión de comerciantes y terratenientes*	*Comerciantes y shidzoku*	*Otros*	*Total*
Establecidas antes de 1885	Socios	6	1	6	4	2	—	19
	Administradores	6	2	9	2	—	—	19
	Sucesores en la administración	4	—	—	1	—	—	5
Establecidos entre 1885-1896	Socios	32	1	—	7	10	5	55
	Administradores	34	2	11	4	—	5	56
	Sucesores en la administración	6	—	—	—	—	—	6

Fuente: Kinukawa Taichi, *Historia de la hilandería del algodón en Japón* (Club de la industria algodonera japonesa, 1939-1944), citada en Nakamura Takajusa, *Análisis*, p. 92.

bakuju, en regiones desarrolladas como la de Kinki, el promedio era de 31%; en las de desarrollo medio hay algunas diferencias, pero era de alrededor de 20%, y en las atrasadas como Toojoku era de 11%. Es notable que no se produjera un aumento repentino de tierras arrendadas en la era Meidyi. Ahora bien, ¿cuál era el promedio de la renta que se pagaba? Según las entrevistas con algunos campesinos ancianos realizadas por Ono Takeo, fue normal a fines del periodo bakuju que 37% se destinara al impuesto, de 20-28% le tocara al propietario del terreno y 35-43% le correspondiera al campesino (arrendatario). El sistema de terratenientes parásitos receptores de un alto porcentaje de la producción de arroz se había universalizado a fines del periodo bakuju, y los terratenientes habían llegado a tener entonces una poderosa fuerza política.

De igual manera ocurría con la comercialización de los productos agrícolas. Se ha dicho que a fines del periodo bakuju las tres cuartas partes de las cargas de arroz que entraban a Osaka procedían de los almacenes de los señores regionales y estaban destinadas a la venta; una cuarta parte era arroz procedente de pequeños graneros que los agricultores sacaban a vender. En esa época podían guardar arroz para su propio consumo y quedarse con el excedente. Quizá la mayoría de quienes vendían arroz procedente de los pequeños graneros eran en realidad terratenientes, pero podemos afirmar que existió un flujo independiente de arroz y que ése fue de dimensiones considerables. En la ciudad de Edo llegó a representar la quinta parte, es decir, una buena parte del arroz procedía también de los pequeños graneros.

Durante esta época también se comercializaron otros productos agrícolas, tales como algodón, colzas, índigo, tabaco, té, caña de azúcar, etc. Los tres primeros desaparecieron en la era Meidyi, pero antes fueron productos importantes. Los campesinos estaban siendo incorporados a la economía monetaria. En el campo, la mercancía representativa era el abono, especialmente sardinas secas, desechos de sardina, espinazo de sardina, etc., la sardina fue transformada en abono. Había muchos dueños de tiendas de fertilizantes al mayoreo que eran también terratenientes, sobre todo en las regiones más desarrolladas. Además, la sal, el algodonero, los paños de seda, los paños de algodón y lino, etc., ya estaban ganando un lugar en el mercado nacional y una de las mercancías que se exportaban de la ciudad al campo eran las prendas de vestir usadas.

Veamos ahora la ocupación en las comunidades. Nomura Kentaroo estudió la composición ocupacional de los campesinos, utilizando los datos obtenidos de las relaciones detalladas de las aldeas de la era Bunsei (1818-1830), y encontró que a fines del periodo bakuju entre 20 y 25% de la población rural se dedicaba también a actividades no agrícolas (además de ser campesinos se dedicaban a otras ocupaciones). La mayoría tenían cantinas; otros, poseían expendios de aceite, de madera, restaurantes, tiendas de tooju (queso de soya), de pasteles, de tabaco y misceláneas. Entre quienes contaban con una segunda ocupación estaban comprendidos los carpinteros, albañiles, y otros artesanos de entonces, pero es de notar que la gran mayoría se dedicaron al comercio. De entre los terratenientes, además de que desempeñaban funciones inferiores en el gobierno señorial, muchos se dedicaron a la venta de abo-

nos al mayoreo, otros a las casas de empeño y a la usura, al servicio, a la venta de telas de seda, etc., y en especial a la industria de fermentación. Por otra parte, es posible que muchos de los comerciantes poco a poco se hayan hecho terratenientes. A fines del bakuju las aldeas campesinas se vieron sometidas a la economía mercantil y se inició a la vez una amplia división dentro del estrato campesino.

Muchos de los talleres funcionaban bajo el sistema de encargos por los mayoristas. Al final del bakuju se convirtió en práctica común que los comerciantes de las ciudades entregaran a los campesinos máquinas de hilar o tejedoras para realizar trabajos asalariados. Éste fue uno de los tipos de industria que existieron en las aldeas desde la era Meidyi hasta la Shoowa. Casos representativos de la región de Kantoo son las telas de seda (*meisen*) de Kiriu y Ashikaga, y telas con dibujos desvanecidos (*kasuri*) de Jachioodyi y Tokorodzawa. En el cuadro 4 se presentan varios lugares en los que se producía algodón a fines del bakuju, según Jurushima Toshio.

En las regiones en que se tejía la seda, los comerciantes llamados "maestros del hilo" compraban capullos de gusano de seda y organizaban a las familias campesinas y les pagaban salarios para que hilaran. Luego los comerciantes de telas compraban el hilo y lo daban a tejer también pagando salarios. Se afirma que los "maestros del hilo" que prosperaban, tenían organizadas alrededor de 70 familias campesinas. La economía de la época Edo desarrolló

CUADRO 4. INDUSTRIA TEXTIL DEL ALGODÓN EN LAS ALDEAS A FINES DE LA ÉPOCA EDO

1) Industrias prósperas durante las eras Bunka, Bunsei, Tenpoo y que después de abrirse los puertos decayeron y desaparecieron.

Shimotsuke Maoka	Durante las eras Bunka, Bunsei y Tenpoo la producción anual fue de más de 380 mil tan (tan: lienzo de tela suficiente para un kimono para adulto). Después fue desplazado a causa de las mercancías importadas: en el último año de Kaei (1854), 120 mil tan; años 5 y 6 de Meidyi, 50 mil tan; año 14 de Meidyi, 15 mil tan.
Ise Matsudzaka	
Iki Kurayoshi	En el año 7 de Bunka envió a Osaka 80 mil tan; el año 5 de Tenpoo, 300 mil tan, y después decayó.
Iki Jamanome	En la cumbre de la prosperidad producía 150 mil tan.
Inba Aoya	

2) Industrias que decayeron después de que se abrieron los puertos y se recuperaron usando hilados de importación.

Musashi Tsukagoshi
Idzumi, condado de Jine

	Bunka	*Tenpoo*	*Keioo*	*Meidyi 10*	*Meidyi 16*
Producción (mil tan)	100	172	72	225	213
Número de fabricantes de tejidos (familias)	20	40	32	68	65
Número de telares a domicilio	420	1 000	570	1 220	1 250

Fuente: Jurushima Toshio, *Historia industrial*, vol. 3, Yamakawa Shuppansha, 1966.

la agricultura regional y, al mismo tiempo, se desarrolló alrededor de ella. Esto nos lo muestran más concretamente las cifras de la economía monetaria.

Política económica e inflación

La economía de Edo se centraba en el empleo de oro, mientras que la de Kansai giraba en torno a la plata. Pero en conjunto nos muestra un rápido aumento en la cantidad de moneda. Según Yamaguchi Kadzuo, el total de moneda corriente en todo el país, incluyendo oro y plata, fue, en 1726, de 14.55 millones de ryoo;[9] en 1818, de 33.69 millones; en 1832, de 46.86 millones; en 1854, de 52.75 millones, y en 1869, de 130.72 millones de ryoo. En el lapso de los aproximadamente 80 años que van de mediados del siglo XVIII a principios del XIX hubo un aumento de más del doble, y en los 50 años que anteceden a la era Meidyi se cuadruplicó. En el ínterin hubo frecuentes reacuñamientos de moneda mediante los cuales el bakuju trató de resolver su problema financiero; ello condujo a la devaluación de la moneda corriente. Además, fue notable el aumento de billetes particulares de algunos jan, lo que incrementó el total del medio circulante. La causa se localiza en la indigencia financiera del bakuju y de los señores feudales de entonces, pero se puede sostener que la política activa de aumento del gasto público tuvo el efecto de impulsar toda la economía y de animar la actividad económica. No pretendemos sugerir que ya en esa época existiera un pensamiento como el de Keynes, pero ciertamente se vivió una lucha entre la posición de los funcionarios encargados de las finanzas partidarios de la política activa de racionalizar el reacuñamiento de moneda para salvar la urgencia financiera, y la política pasiva de los moralistas que lamentaban la tendencia de la gente al consumo suntuario, resultado del desarrollo de una economía de mercado. El último gran contrataque de los moralistas fue la reforma de la era Tenpoo (1841-1843), realizada por Midzuno Tadakuni,[10] y ésta fracasó. A continuación, la crisis financiera se volvió demasiado apremiante y ya no hubo lugar para que insistieran los moralistas. Es cierto que los jan (dominios de los señores feudales) también estaban sufriendo la crisis financiera, pero los grandes jan de las partes sur y oeste de Japón, como Satsuma, Chooshuu, Tosa, Jidzen, etc., lograron vencerla. El jan de Satsuma obligó a los comerciantes de la prefectura de Osaka, quienes le habían prestado dinero, a que no le cobraran intereses; monopolizó los principales productos (azúcar, *tsumugui* [seda burda] de la isla de Ooshima, etc.), y de esa manera consiguió recuperarse. También el jan de Chooshuu logró recuperarse mediante la planeación del fomento a la producción y el monopolio para su comercialización.[11]

[9] Ryoo. Véase la primera parte del capítulo III.

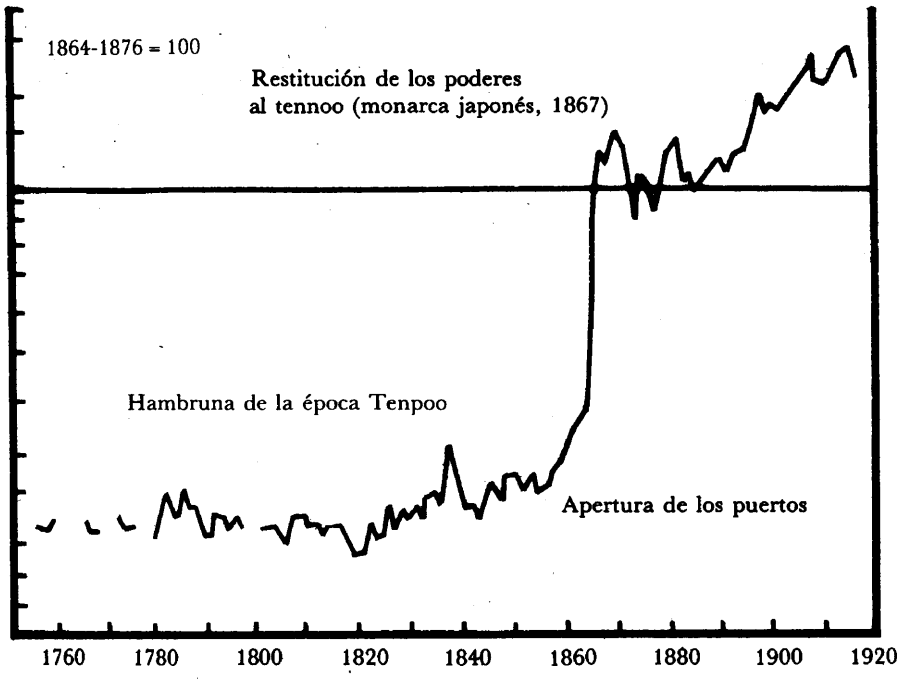
[10] Reforma de la era Tenpoo. Para reforzar el shogunato que sufría dificultades financieras y debilitamiento del control sobre los señores feudales, Midzuno Tadakuni (1794-1851), consejero del shoogun, llevó a cabo una serie de reformas que tendían a frenar las actividades mercantiles y consumo conspicuo y a concentrar el control económico y político del bakuju. E.

[11] Ver Akimoto Jiroya, "Las finanzas y la política económica del Jan Jagui", en *Estudios*

Por tanto, podemos sostener que ésa fue la razón de que los jan se convirtieran en la fuerza motriz de la renovación Meidyi, pero, por otra parte, no se puede negar que ese proceso también tuvo el efecto de impulsar el desarrollo económico regional.

A fines del bakuju, la inflación se debió a la apertura del país a las relaciones con el extranjero, pues eso provocó que la moneda de oro empezara a circular hacia el exterior. Además, la causó el reacuñamiento de moneda y la emisión excesiva de papel moneda. En la gráfica 2 se muestra el índice general de precios al mayoreo de acuerdo con una estadística reciente (de Saitoo Osamu).

GRÁFICA 2. ÍNDICE GENERAL DE PRECIOS AL MAYOREO EN OSAKA (1757-1915)



Fuente: Saitoo Osamu, "Índice de precios al mayoreo en Osaka: 1757-1915", en *Revista de la Asociación Académica de Mita*, tomo 69, núm. 10.

Los precios, que habían subido en la época de la hambruna en la era Tenpoo, volvieron a bajar y se estabilizaron. Pero después de la apertura de los puertos al comercio exterior empezaron a subir aceleradamente, y en la segunda mitad de los años sesenta tomaron un cariz catastrófico. Después de

de historia social y económica, febrero de 1977. Nishikawa Shunsaku y Akimoto Jiroya, "Introducción al cuadro económico del área de Boochoo (Suoo y Nagato = El jan de Chooshuu)" en *Búsqueda de la nueva imagen de la época Edo*. Ed. de la Asociación de Estudios de Historia Social y Económica.

la apertura de los puertos, el salario de los artesanos sólo subió aproximadamente al doble, mientras que el salario real declinó en gran medida. Esto provocó perturbaciones sociales, como el caso de levantamientos para la destrucción de propiedades (*uchikowashi*).[12] Más tarde, al comienzo de la renovación Meidyi, se emitió el billete del ministerio de gobierno que era papel moneda inconvertible, y se hizo circular con otras monedas ya en curso, causando una mayor agudización de la inflación. El gobierno de Meidyi asumió las obligaciones de pagos por los billetes emitidos por los gobiernos de dominios abolidos. Como se verá más adelante, la unificación del sistema monetario, que se encontraba en desorden, se presentó como una de las tareas más grandes.

Comienzo de la economía moderna

Establecimiento de nuevas instituciones y reforma del impuesto sobre la tierra

Desde su inicio, la reforma del sistema emprendida por el gobierno Meidyi decidió la orientación principal de la economía posterior. La política de este gobierno imitó el sistema vigente en Estados Unidos y en Europa y se convirtió en una reforma a largo plazo de gran trascendencia.

En 1868, se suspendieron las aduanas internas y los puestos de guardia, se cancelaron las licencias exclusivas de los mayoristas y se introdujo en principio la libertad de comercio. En 1869, se abolieron los estratos de campesinos, artesanos y comerciantes, y se creó el del hombre común; se posibilitó para los campesinos la movilidad ocupacional. Además, en 1871, se extendió al campesinado en general el permiso para vender arroz y la libertad para cultivar cualquier producto agrícola. A la clase noble y a los samurai se les permitió emprender negocios en la agricultura, la industria y el comercio. En 1872, se abolió el servicio feudal de transporte que incluía la aportación de caballos y hombres para el uso oficial. En ese mismo año se produjeron otros cambios, se levantó la prohibición de la venta a perpetuidad de las tierras de cultivo, se abolió el sistema de estratos entre los campesinos y se les permitió dedicarse al comercio. Así de una vez por todas, durante los primeros años de la era Meidyi se instauraron los fundamentos de un país moderno. Se adoptaron una tras otra diferentes medidas para modernizar el país, por ejemplo, la devolución de la tierra y la gente al tennoo, monarca japonés, por parte de los señores feudales (1869); la abolición de los dominios y establecimiento de las prefecturas (1871), y la adopción del sistema de servicio militar com-

[12] Aquí se explica una de las razones de la inflación a fines del bakuju. En la época Edo, la cotización de la plata en Japón con respecto al oro, era de un poco más de 3 a 1. En cambio en el extranjero, era de 15.5 a 1, o sea que en Japón la plata se valoraba, aproximadamente, cinco veces más alto que en el extranjero. Se podían ganar fabulosas fortunas trayendo plata a Japón y cambiándola por oro. En Japón, durante el periodo final del bakuju, se mantuvo este tipo de cambio desfavorable. En 1868, la relación del precio de la plata, respecto al del oro, se igualó con la existente en el extranjero.

pulsorio (1873). Estas medidas políticas también tuvieron importancia económica, y, aunque sus efectos no se vieron inmediatamente, sino después de varias décadas, cada una de ellas fue significativa. Por ejemplo, el reconocimiento de la libertad de cambio de domicilio u ocupación para los campesinos creó una mayor oportunidad para su empleo en las industrias secundaria y terciaria y también para su migración en una escala mucho mayor que la que existió en la época de Edo (1600-1868). Así se estimuló el proceso de la urbanización y cambios sociales. No hay duda acerca de que las citadas medidas tendientes hacia la centralización del poder, sentaron la base de la integración nacional en los aspectos político, económico, cultural y educativo.

Hasta ahora, de entre estos cambios, la reforma del impuesto sobre la tierra es la que ha llamado especialmente la atención. Creo que eso se relaciona con la controversia acerca del capitalismo japonés, pero quiero indicar que en el caso de la modernización japonesa la reforma del impuesto sobre la tierra no fue lo único importante.

Examinemos esta reforma para relacionarla después con el problema agrícola. La reforma del impuesto sobre la tierra se aplicó con el fin de asegurar ingresos al gobierno Meidyi, que enfrentaba estrecheces financieras. Los ingresos del gobierno provenían del impuesto en especie, herencia del antiguo sistema tributario de los jan, y la reforma perseguía el objetivo de asegurar el ingreso fiscal integrando los tributos y cobrándolos en dinero. Para lograrlo fue necesario determinar quiénes eran propietarios de tierras. Así, el gobierno investigó las tierras de los campesinos, asignó valor a los terrenos, los escrituró y cobró el impuesto correspondiente: 3% del precio asignado (después de 1877 cobró 2.5%). Originalmente se pensaba revisarlo cada cinco años, pero en realidad se mantuvo la misma tasa impositiva durante mucho tiempo.

La realización de esta reforma permitió determinar quiénes eran los propietarios de tierras que estaban obligados a pagar impuestos, pero al mismo tiempo se les reconocieron oficialmente sus derechos de propiedad. Posteriormente, el precio de las tierras y, en consecuencia, el impuesto correspondiente, se mantuvieron sin variación durante el periodo de inflación posterior a la guerra de Seinan (1878), lo que favoreció a los terratenientes debido al alza del precio del arroz, y las tierras se consideraron entonces como objetos de inversión. Luego, durante la deflación Matsukata (1882-1886), el precio del arroz bajó mucho, los campesinos se deshicieron de sus tierras hipotecándolas o vendiéndolas, y aumentó la cantidad de tierras de arriendo. Podemos ver este proceso en el cuadro 5. De 1883-1884, 35.9% de las tierras del país estaban arrendadas. En ese entonces el porcentaje más alto de tierras en arriendo se localizaba en las regiones agrícolas avanzadas, como Jokuriju, Kinki,San'in, etc., y era muy bajo en las regiones atrasadas como Toojoku, Kantoo, Kyuushuu, etc., pero aumentó durante la era Meidyi: en 1887 fue de 39.6%; en 1897, de 41.3%, y en 1908 llegó a 44.9%. Por esta razón se considera que la reforma del impuesto sobre la tierra reconstruyó el sistema de terratenientes, o bien, que fortaleció el sistema parasitario de tenencia de la tierra. Es cierto que después de la reforma se incrementó el porcentaje de

CUADRO 5. PORCENTAJE DE TIERRAS DE ARRIENDO SOBRE TIERRAS CULTIVADAS SEGÚN LA REGIÓN

	1883-1884	*1887*	*1892*	*1897*	*1903*	*1908*	*1912*	*1917*	*1922*	*1927*	*1932*	*1937*	*1940*
Toojoku	25.1	29.9	32.4	32.7	36.5	40.4	41.0	41.9	43.5	44.1	47.0	46.8	46.7
Jokuriku	46.3	50.0	49.2	47.1	49.2	49.8	50.5	51.6	51.5	51.2	53.5	52.2	51.9
Kinki	40.2	41.8	44.4	48.2	49.0	49.5	50.1	50.5	50.8	48.7	47.5	46.3	45.1
Sanyoo	34.4	39.3	40.9	42.4	46.9	47.4	47.9	46.8	46.3	44.7	44.4	43.5	42.8
Sanin	47.9	50.9	51.4	52.3	53.5								
Total del país	—.	39.5	40.0	41.2	43.9	45.4	45.4	46.2	46.4	46.1	47.5	46.8	45.9
Total excluyendo colonias	35.9	39.6	40.2	41.3	43.5	44.9	45.2	45.9	46.2	45.3	46.4	46.3	45.7

Fuentes: Yamaguchi Kadzuo, 1883-1884, *Análisis de la economía de la primera mitad de la época Meidyi*, Tokyoo Daigaku Shuppankai, Tokio, 1965, pp. 60-61. En 1887, 1892, 1897 y 1903, se utilizaron las estadísticas por prefectura de Kayoo Nobujumi, comp., *Estadísticas básicas de la agricultura japonesa*. Conferencias acerca del mejoramiento de la productividad en la agricultura y pesca, 1959. Se calculó e hizo la suma de la superficie de tierras cultivadas y del porcentaje de tierras en arriendo para cada año. Algunos porcentajes se estimaron según datos de años recientes por regresión lineal. De 1908-1940, se tomaron los datos del "Cuadro estadístico de la agricultura", en Kayoo Nobujumi, comp., *op. cit.*., pp. 94-95. Nakamura Takajusa, *Análisis*. . ., p. 49.

tierras arrendadas; aunque en la parte occidental de Japón el porcentaje ya era elevado, en la parte oriental —especialmente en el área de Toojoku— hubo realmente un aumento. Pero podemos sostener que la afirmación según la cual esta reforma llevó a establecer el sistema de terratenientes es un juicio apresurado. A fines del bakuju el porcentaje de tierras arrendadas ya era elevado y aun cuando a partir de la era Meidyi, con la deflación Matsukata, hubo un incremento, se trató de una elevación de 35% a 40%, es decir, aumentó 5%. No podemos estar totalmente de acuerdo acerca de si ese 5% fue el decisivo. En realidad, lo importante parece ser que desde entonces las tierras empezaron a reconocerse como objeto de inversión y de buenas ganancias para comerciantes y empresa de fuera de los poblados campesinos. Después de la deflación Matsukata, durante un tiempo, el precio de la tierra fue muy bajo; por esta razón, empezando por grandes comerciantes, incluida la familia Iwasaki,[13] las familias militares y la aristocracia invirtieron en tierras. No se trató sino de una decisión para obtener utilidades que no tenía importancia para el sistema ecómico en su conjunto.

El porcentaje de tierras en arriendo siguió aumentando hasta fines de la era Meidyi, y la principal razón se encuentra en el cambio de las condiciones administrativas en el proceso de desarrollo económico. Hasta mediados de

[13] Los hermanos Yataroo (1834-1885) y Yanosuke, de la familia Iwasaki, fundaron el consorcio monopólico Mitsubishi, que empezó en 1870 como compañía de transporte marítimo; en 1885 añadió la Compañía Correo del Japón y en 1893, ya como Compañía Mitsubishi, S.C., se organizó alrededor del Banco Mitsubishi. E.

Meidyi, en las áreas atrasadas, las tierras las administraban y cultivaban los mismos terratenientes, quienes poseían campos muy grandes que excedían la capacidad de administración familiar y en los cuales se cultivaba arroz utilizando los servicios de numerosos trabajadores agrícolas, pero al empezar a escasear la mano de obra dejaron de cultivarlas ellos mismos y se volvieron terratenientes parasitarios. Después de la segunda mitad de la década de 1890, el precio de las tierras se elevó (en 1898, costaba 2.1 veces más que en 1888) y el rendimiento para los terratenientes empeoró poco a poco. En consecuencia, abandonaron la práctica de adquirir más terrenos pero también de cultivar por sí mismos los que ya poseían, convirtiéndose cada vez más en terratenientes parasitarios. Por otra parte, a la par con la recuperación de los precios de los productos agrícolas, los agricultores propietarios trataban de ampliar sus superficies de cultivo y deseaban tomar tierras en arriendo. Si hay mucha gente que desea tierras, la tasa de arrendamiento se mantiene elevada. Como podemos ver, esta ley económica funcionó a la perfección. Y al parecer es posible interpretar claramente la elevación en el porcentaje de tierras arrendadas tomando en cuenta este mecanismo

En todo caso, este sistema parasitario de tenencia de la tierra debe interpretarse como un fenómeno económico cuyo trasfondo lo constituyó el sistema de propiedad de la tierra que surgió, en general, como resultado de la renovación Meidyi.

Establecimiento del sistema monetario

Me referiré brevemente al sistema monetario de la era Meidyi. Los precios subieron rápidamente antes de la renovación Meidyi y se estabilizaron ya entrada la década de 1870. Volvieron a aumentar a partir de la guerra Seinan (1878) y durante la primera mitad de la década de 1880, y alcanzaron el máximo en 1881. En el año 14 de la era Meidyi (1881) se produjo un cambio político, Ookuma Shiguenobu (ministro de finanzas) perdió su puesto, y a continuación se desarrolló la política deflacionaria de Matsukata. Ésta intentaba eliminar la inflación por primera vez desde la apertura de Japón al extranjero, unificando los sistemas financiero y monetario del país en estrecha relación con la moneda corriente internacional.

El gobierno de Meidyi heredó la deuda del Tokugawa bakuju a la vez que se realizaba la renovación. Junto con la devolución de la tierra y la gente al tennoo, por parte de los señores feudales, también heredaba las deudas de cada jan. Además, no contaba con fondos fijos y se veía precisado a liquidar el papel moneda emitido por el ministerio de gobierno durante la renovación. En el año 5 de Meidyi (1872), a partir del ejemplo del sistema bancario nacional de Estados Unidos, el gobierno adoptó un sistema de bancos nacionales; éstos empezaron a funcionar pagando 60% de su capital en billetes del Consejo del Gobierno del tennoo y recibiendo a cambio billetes del gobierno. El 40% restante se entregó en oro para la reserva convertible. En ese tiempo un *monme* (3.75 gr) de oro equivalía a un yen. De 1872 a 1876 sólo se establecie-

ron cuatro bancos nacionales, entre los cuales se encontraba el Primer Banco Nacional de Shibusawa Eiichi.[14]

Sin embargo, este sistema bancario no funcionó bien porque los bancos nacionales eran de convertibilidad y no podían negarse a hacer la conversión; así al solicitárseles, no podían evitar que saliera el oro que tenían. Además, el valor de los billetes que recibían los bancos se depreciaba. El resultado fue que la moneda corriente necesaria debió cubrirse mediante la emisión de billetes del gobierno que, por otra parte, estaba tratando de reducirla. El gobierno pudo sustituir los billetes particulares de cada jan, pero el sistema monetario continuó con igual desorden. En la gráfica 3 podemos apreciar los movimientos de las monedas emitidas.

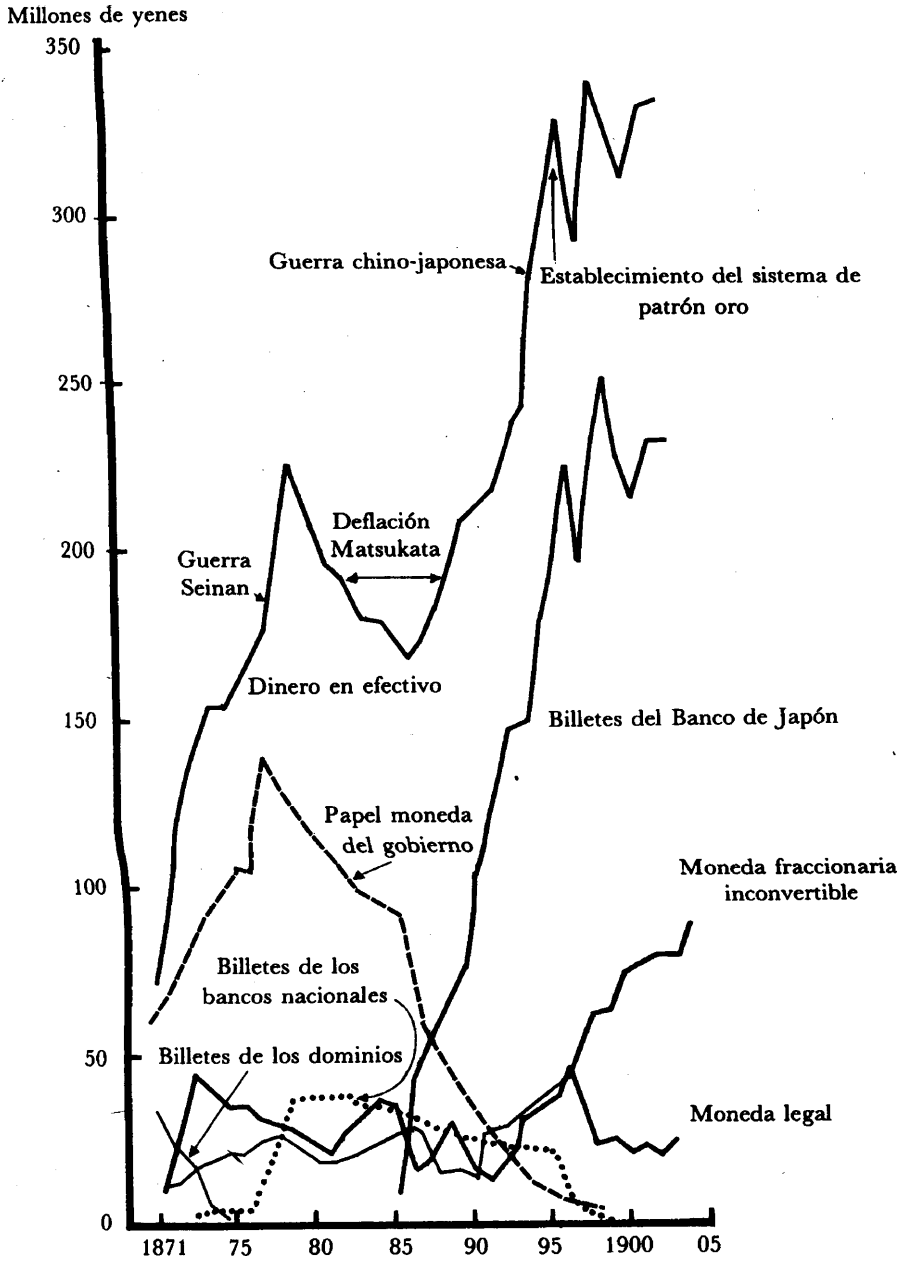
En 1876 Ookuma Shiguenobu, ministro de finanzas, modificó el reglamento de los bancos nacionales, aprobó la aplicación de los bonos *chitsuroku* al capital,[15] reconoció la emisión de billetes bancarios hasta en 80% de su capital y puso fin a la conversión de oro. Como consecuencia se produjo un auge de los bancos nacionales en todo el país, de los cuales se establecieron cerca de doscientos. Sin embargo, fracasó en el intento de ordenar el sistema monetario y con ello empeoró la inflación. Pero no se puede negar que el gobierno utilizó esta política para reunir rápidamente los fondos necesarios para la guerra de Seinan. Además de los bancos nacionales, en esa época se creó, entre otros, el banco del grupo Mitsui, antecesor del actual Banco Mitsui. Pero el gobierno no deseaba la existencia de la banca privada y por eso desarrolló una red bancaria por todo el país bajo la iniciativa de los bancos nacionales. En cada región, tales bancos sirvieron para abrir camino al financiamiento bancario y para desarrollar las industrias regionales. Como se puede ver en la gráfica 4, a partir del establecimiento de los bancos, se acumularon los depósitos bancarios. También es importante hacer notar que el desarrollo gradual del sistema de cambio nacional facilitó las transacciones comerciales dentro del país. No se puede olvidar la contribución del sistema bancario al desarrollo económico del país, que comenzó con el establecimiento de los bancos nacionales.

Al ser nombrado ministro de finanzas en 1881, Matsukata Masayoshi aplicó una política rigurosa para fortalecer el sistema monetario, tratando de restringir las actividades financieras mediante el cese de nuevas emisiones de billetes de gobierno y de los bancos nacionales y buscando su rápido retiro de la circulación. La situación real se aprecia en la gráfica 5. Comparados con su punto máximo en 1878, en 1886 los billetes emitidos por el gobierno habían disminuido en cien millones de yenes y el total de billetes y monedas en poder

[14] Shibusawa Eiichi, 1840-1931. Nació en la prefectura de Saitama. En 1867 fue embajador plenipotenciario en Europa. A su regreso estableció la primera compañía comercializadora del Japón en Shizuoka. Además del banco, fundó también la Fábrica de Papel Oodyi, la Hilandería de Osaka (1882) y la Compañía Marítima de Exportaciones del Japón (1885). E.

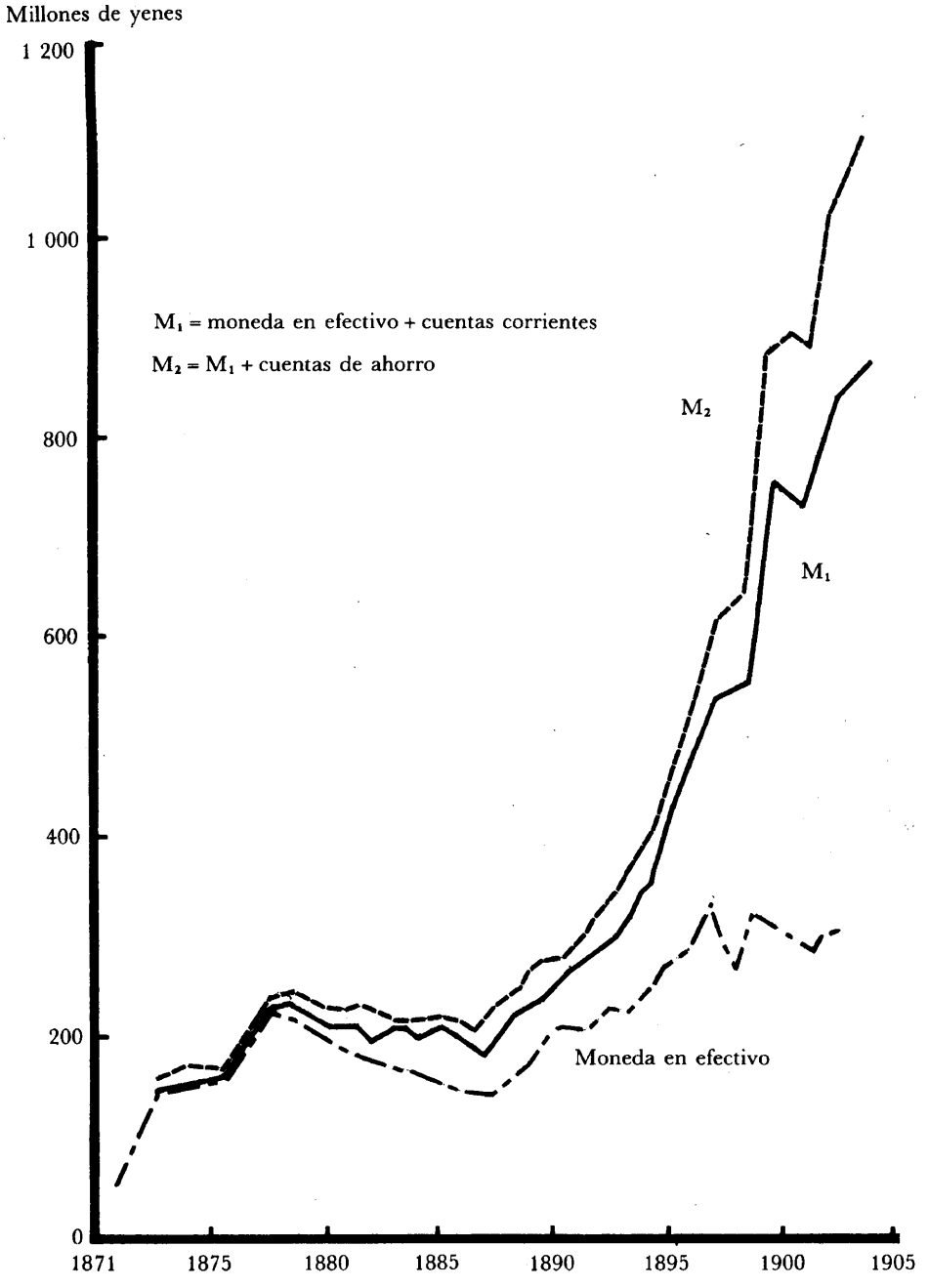
[15] El *chitsuroku* era una retribución que se daba al samurai como compensación por la pérdida de estipendio al abolirse su estatus a principios de la era Meidyi. Para terminar con la relación feudal entre señor y vasallo, y también por razones financieras, el gobierno amortizó el dominio y estipendio feudal y lo pagó en 1873 en forma de bonos *chitsuroku*. E.

GRÁFICA 3. EVOLUCIÓN DE LOS DIFERENTES TIPOS DE MONEDAS



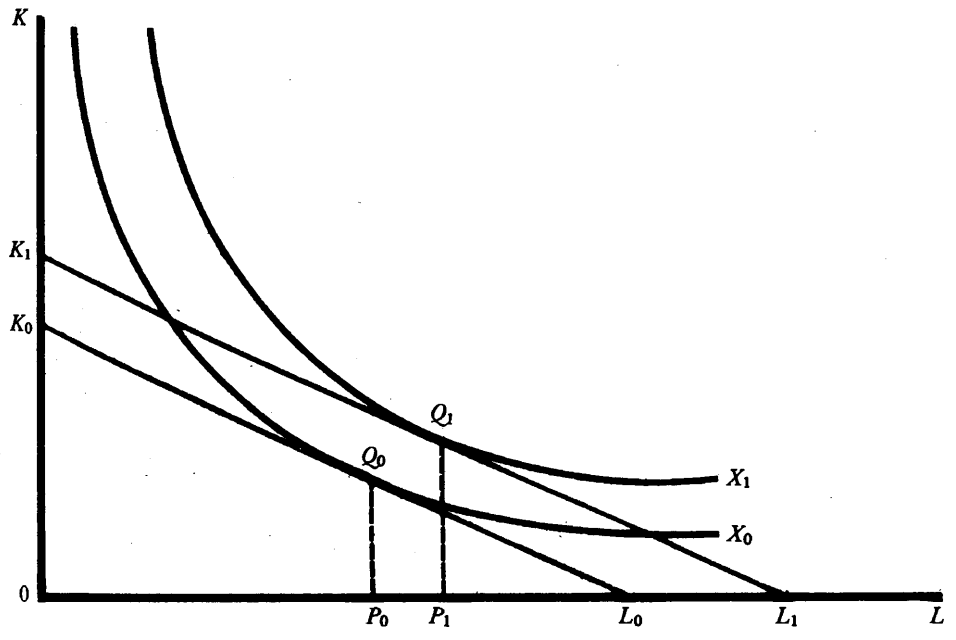
Fuente: Asakura Kookichi y Nishiyama Chiaki, *Análisis monetario de la economía japonesa entre 1868 y 1970*, Soobunsha, Tokio, 1974.

GRÁFICA 4. MONEDA EN EFECTIVO, M_1 Y M_2



Fuente: *ibid.*, gráfica 3.

GRÁFICA 5. CURVA INDISCRIMINADA DE PRODUCCIÓN



del público se había reducido en poco menos de 20%, a cinco millones de yenes. Por fin, durante esta época se estaba generalizando el sistema financiero y, si tomamos en cuenta los depósitos bancarios, no había disminuido la cantidad de oferta monetaria (gráfica 4). Pero eso ocurrió en las ciudades, pues como ya vimos, en las áreas agrícolas hubo una influencia muy severa. En 1882 se fundó el Banco de Japón como banco central, pero sólo después de 1885, la emisión de billetes de banco alcanzó un nivel notable, y en 1886 empezó la conversión a metálico de plata. De tal manera, finalmente el sistema monetario japonés adquirió una base moderna. Pero la política Matsukata era demasiado rigurosa y a fin de cuentas agravó la recesión y causó desorden social. Es común contrastar la política económica de Matsukata con la de Ookuma, y en un sentido se puede decir que desde entonces comenzó la oposición de la política activa contra la pasiva que aparecería repetidamente. Fue la inauguración de la polémica sobre la política económica que una y otra vez se repetiría más tarde.

Nuevas industrias y sistema de sociedades anónimas

El gobierno de Meidyi, introdujo el sistema de sociedades anónimas como otro medio de la modernización económica. Entonces se consideraba como una aventura el hecho mismo de emprender nuevas industrias introducidas del extranjero. Un buen ejemplo fue la construcción de los ferrocarriles. El

gobierno comenzó a construir la línea de Tookaidoo, pero, a causa de la dificultad financiera, tardo 15 años para terminarla y tuvo que depender de los recursos privados para la construcción de las demás líneas troncales. Para tal efecto, no habrá más remedio que juntar capitales de numerosos accionistas en forma de sociedades anónimas. Por ejemplo, la Compañía Ferroviaria de Japón (Neno-Aomori), fundada en 1881 bajo la iniciativa de Shibusawa Eiichi, tuvo éxito contando principalmente con los recursos obtenidos de antiguos señores feudales hasta la nobleza. A éstas siguieron las construcciones de ferrocarriles de Sanyoo, de Kyuushuu, de Kansai, etc., todos los cuales tuvieron éxito, organizados en forma de sociedad anónima.

La sociedad por acciones fue el medio más fácil y conveniente de canalizar los capitales acumulados por los terratenientes y por los comerciantes urbanos en la sociedad premoderna hacia las industrias modernas. De haberse adoptado la forma de negocio privado y no la de sociedad anónima, los riegos de fracaso se hubieran acrecentado; el sistema de sociedades de responsabilidad limitada permitió que aun cuando el negocio fracasara, el riesgo se limitara al capital invertido; en consecuencia la pérdida fuera ligera, y el inversionista pudiera participar en nuevos negocios. Esto explica que se fundaran muchas sociedades por acciones bajo la iniciativa de Shibusawa, Godai Tomoatsu y Doi Michio en Osaka; de Okuda Masaka en Nagoya, etc. El rápido desarrollo de las sociedades por acciones en Japón tuvo una gran importancia en la captación de los capitales del sector privado para las industrias modernas.

En el cuadro 6 puede verse dónde se concentró el capital durante ese pe-

CUADRO 6. CAPITAL EXHIBIDO Y NÚMERO DE SOCIEDADES ANÓNIMAS
(*entre paréntesis aparece el porcentaje del capital de cada ramo con respecto al total y fuera del paréntesis el porcentaje del número de empresas de cada ramo*)

	1884	*1887*	*1894*	*1899*	*1904*
Agricultura, silvicultura y pesca	0.4(2.3)	0.7(6.5)	0.4(3.5)	0.3(2.4)	0.3(2.7)
Comercio	0.8(14.1)	3.9(19.6)	2.7(14.5)	4.9(23.5)	4.7(23.4)
Finanzas	78.1(60.7)	46.3(38.6)	35.8(40.1)	39.3(27.9)	37.1(29.6)
Seguros	—(—)	0.5(0.3)	1.3(1.7)	1.4(1.0)	1.1(0.6)
Holdings familiares	—(—)	—(—)	—(—)	—(—)	—(—)
Servicios	0.2(2.0)	1.0(3.6)	2.8(7.8)	1.0(5.7)	1.4(6.2)
Industrias de transformación	2.0(7.0)	9.0(20.1)	11.4(20.1)	14.6(26.8)	13.8(24.3)
Industria textil	1.1(2.4)	4.8(8.6)	6.9(8.2)	7.7(8.5)	5.4(7.0)
Industrias pesada y química	0.6(0.9)	3.5(5.4)	2.7(4.2)	4.0(6.5)	5.6(5.3)
Otras industrias ligeras	0.4(3.1)	1.5(6.0)	1.7(7.8)	2.9(11.8)	2.8(12.0)
Industria eléctrica, gas y agua	—(—)	0.5(0.7)	0.8(0.7)	1.1(0.7)	2.0(0.9)
Comunicaciones y transportes	18.3(13.7)	35.8(7.4)	41.3(6.5)	32.4(7.8)	36.4(7.8)
Almacenamiento	0.1(—)	0.2(0.5)	0.3(1.2)	0.7(2.0)	0.6(2.7)
Industrias de la construcción y otras	0.0(0.0)	0.3(1.7)	0.2(0.6)	0.4(0.8)	0.2(0.5)
Minería	0.0(—)	1.8(1.0)	3.0(8.4)	3.9(1.5)	2.4(1.4)
Valores reales					
Capital exhibido (miles de yenes)	105 932	194 598	294 579	701 869	1 003 919
Número de empresas	1 492	2 389	3 240	7 486	8 781

riodo. En 1884, se invirtió más de 50% en servicios financieros en los bancos; en 1894, en los transportes marítimos y terrestres 41%, y en el financiamiento bancario 36%; el total constituye más de las tres cuartas partes. En la primera mitad de la época Meidyi fueron tres los principales sectores de inversión: barcos, ferrocarriles y bancos, según los capitales exhibidos por las compañías. Mucho después, en 1914, esos mismos sectores representaban 45%, a pesar de que el porcentaje invertido en ferrocarriles bajó por efecto de la nacionalización después de la guerra ruso-japonesa. Al hablar de compañías, nos referimos generalmente a la industria manufacturera, a la electricidad, el gas, etc., pero, como se destaca en la gráfica 6, al principio la cantidad de capital invertido en las empresas manufactureras fue baja; después empezó a subir poco a poco, pero todavía antes de la primera guerra mundial apenas llegaba a 20%. La más importante era la industria textil, especialmente el hilado de algodón. La proporción de las industrias secundarias era baja; en particular el peso relativo de las industrias pesada y química no llegaba ni a 10%. Su peso comenzó a acrecentarse solamente después de la segunda guerra mundial. Debemos decir que la evolución de barcos y transportes constituyó la infraestructura que fue la condición básica para el desarrollo de la producción dentro del país.

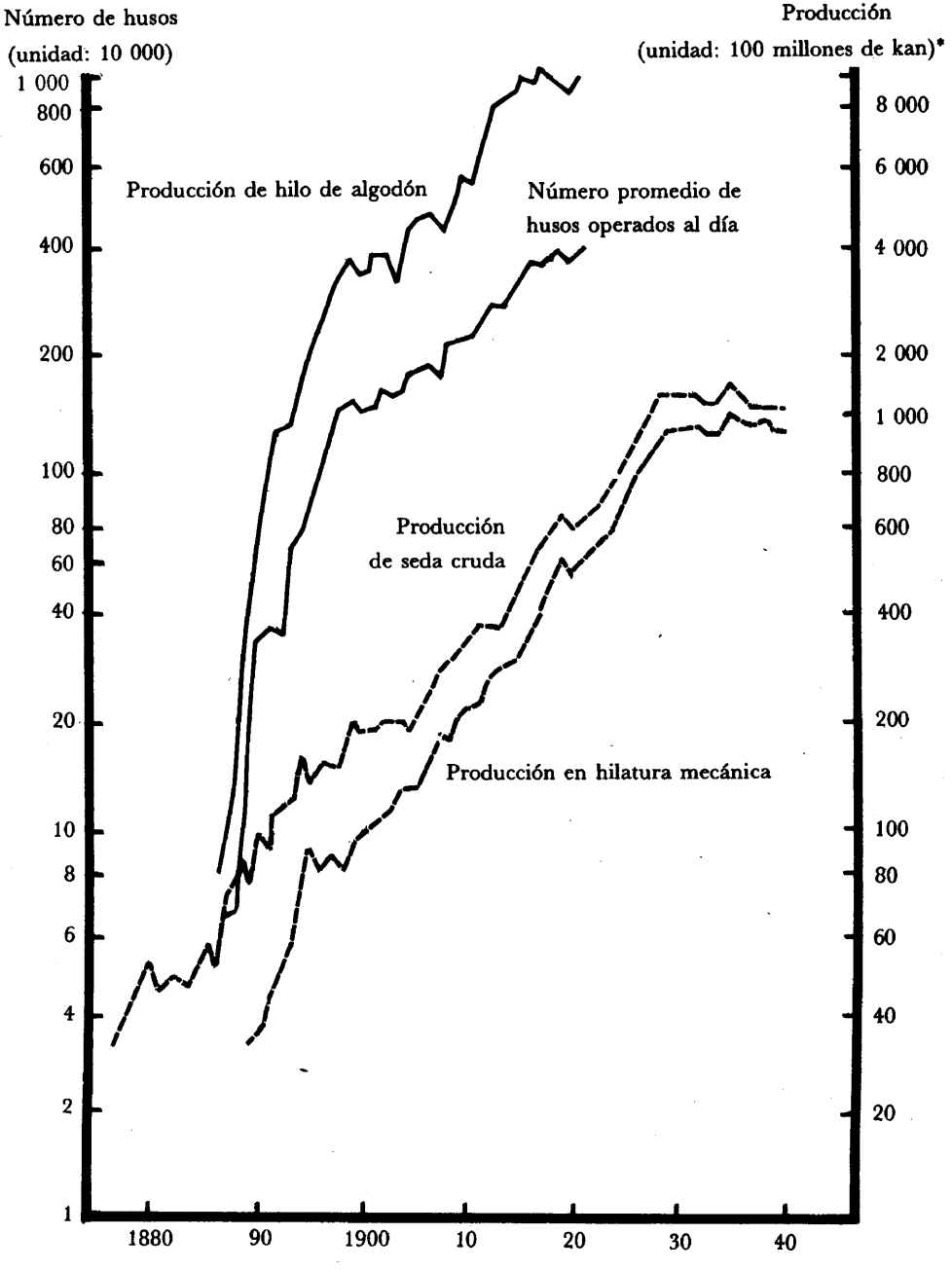
La evolución de los ferrocarriles y de las organizaciones financieras tuvo gran importancia en el afianzamiento de las condiciones necesarias para el desarrollo económico. Los ferrocarriles de Japón tuvieron éxito. Luego, sucesivamente, se planearon los ferrocarriles regionales y se construyeron redes pri-

CUADRO 6. (*Conclusión*)

1909	*1914*	*1919*	*1924*	*1929*	*1934*	*1939*	*1945*
0.9(3.2)	1.2(2.9)	1.3(3.0)	1.5(2.8)	1.7(2.3)	1.6(2.8)	1.5(2.3)	1.5(1.9)
5.5(24.9)	7.4(25.2)	9.8(24.8)	12.4(29.0)	11.5(35.3)	12.2(39.9)	12.0(36.8)	6.8(18.4)
30.7(24.8)	29.5(23.6)	21.9(13.9)	18.6(.5)	14.2(5.5)	11.3(3.6)	6.6(2.7)	3.8(1.4)
0.9(0.4)	1.0(0.4)	0.8(0.3)	1.0(0.2)	0.9(0.2)	1.0(0.1)	0.6(0.1)	0.2(0.1)
—(—)	—	—	6.8(1.0)	8.3(1.4)	7.9(1.0)	5.5(1.1)	1.9(1.2)
2.2(6.5)	4.9(6.3)	6.8(8.3)	4.0(7.3)	6.1(8.3)	6.6(8.7)	4.9(8.2)	2.0(18.4)
20.5(27.9)	19.3(28.1)	28.8(36.5)	26.3(37.8)	25.5(33.3)	28.5(33.3)	39.1(37.5)	60.3(62.5)
6.3(7.5)	6.1(6.4)	7.9(7.9)	7.6(7.9)	6.2(5.8)	5.9(5.4)	5.1(4.9)	4.5(5.4)
8.8(6.9)	8.5(7.5)	15.6(12.8)	12.2(10.9)	13.0(10.6)	15.4(10.3)	29.0(16.8)	48.6(30.8)
5.5(13.6)	4.9(14.2)	5.0(15.8)	6.4(19.0)	6.0(18.1)	6.1(17.6)	5.0(15.7)	8.3(26.2)
5.5(1.2)	12.4(2.5)	8.7(2.3)	11.1(1.7)	14.8(1.2)	14.7(0.7)	12.6(0.5)	12.0(0.2)
21.3(7.1)	15.5(7.0)	13.0(7.0)	9.4(7.4)	10.1(8.8)	(9.6(7.3)	7.7(7.5)	5.6(4.3)
0.9(2.2)	0.8(2.3)	0.7(1.9)	0.9(1.5)	0.9(0.9)	0.9(0.6)	1.5(0.5)	0.4(0.7)
0.2(0.5)	0.5(0.6)	0.6(0.8)	1.1(1.1)	0.8(1.5)	0.6(1.5)	0.7(1.8)	1.2(3.1)
11.2(1.3)	7.4(1.0)	7.6(1.2)	6.9(0.6)	5.4(0.5)	5.2(0.4)	8.4(1.0)	4.3(0.9)
1 555 100	2 218 290	6 123 689	10 999 121	13 952 008	15 704 040	25 193 851	31 813 393
11 521	16 858	26 280	33 567	46 692	78 198	85 122	41 380

Fuente: Elaborado a partir de Judyino Shoodzaburoo, *Datos para las investigaciones económicas 41-4: Análisis del cambio cíclico y desarrollo de la industria mecánica*, vol. II, Instituto de Investigaciones Económicas del Fondo de la Asociación para la Promoción de la Maquinaria, abril de 1967.

GRÁFICA 6. PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL



* Un *kan* = 3.75 kg [E.].

vadas tales como los Ferrocarriles Sanyoo, los de Kyuushuu, y como líneas ferroviarias para la industria la Línea Ryoomoo y los ferrocarriles de las minas de carbón de Chikujoo, etc. Éstos, sin lugar a dudas, son una empresa redituable. En el caso de la industria del carbón en el área de Chikujoo, aumentó la cantidad de hulla extraída, debido al cambio en el medio de transporte; de los barcos del río Onga se pasó al ferrocarril. En el caso de la industria del devanado de los capullos de seda en el valle de Suwa, aumentó la producción después de la inauguración de los ferrocarriles de la Línea Central, ya que se expandió el área de concentración del capullo, desde las prefecturas de Nagano y Yamanashi a toda el área de Kantoo. Se puede decir que la introducción de las sociedades por acciones y el desarrollo de los bancos y los medios de transporte por parte de las compañías tuvo un gran significado como requisito para el rápido desarrollo del sector secundario.

Política de fomento de las industrias

Por último, abordemos la política económica que puede considerarse representativa del gobierno Meidyi, la política de promoción de las industrias y de fomento de la producción. Creo que en términos generales esta política puede dividirse en dos periodos, anterior y posterior. Durante los primeros años de Meidyi, dicha política fue la muestra directa de la voluntad del gobierno que al enfrentarse a las culturas extranjeras trató de alcanzarlas. Hasta que se produjo el cambio político en el año 14 de Meidyi (1881),[16] el gobierno, de hecho, inició las nuevas empresas con sus propios recursos. Al mismo tiempo, orientó al sector privado para que desarrollara nuevas industrias. El contenido de esta política, durante el periodo anterior, fue el siguiente: 1) al principio del periodo, préstamos de dinero y fomento de los bancos nacionales; 2) formación de la red de ferrocarriles, correos y telégrafos como empresas directas del gobierno; 3) establecimiento de fábricas y minas estatales y la venta de estas propiedades del estado al sector privado; 4) préstamos de capital e instalaciones a las compañías privadas y venta de éstas.

Aunque se mencionó anteriormente, de nuevo examinaremos el aumento de la producción industrial un poco más de cerca. En el año 6 de Meidyi (1873), el gobierno decreta la ley de minas y establece que los minerales subterráneos pertenecen al estado aunque el derecho de propiedad de la tierra pertenezca a una persona física. Tal persona física tenía que tramitar, aparte, el derecho para la explotación minera. El gobierno, por el contrario, tenía el libre derecho de explotar las minas. En el caso de la mina de cobre de Besshi, la familia Sumitomo pudo mantener su derecho como resultado de los esfuerzos de Jirose Tsukajira. Otras minas, como Ashio, Kamioka, Jitachi, Ani, Matsuo, Sado, etc., fueron explotadas por el gobierno. Miike era una mina

[16] "El cambio político de 1881" consistió en la expulsión de Ookuma Shiguenobu y sus seguidores que abogaban por la instalación inmediata del parlamento y consolidó la posición hegemónica de los dirigentes gradualistas conservadores como Itoo Jirobumi e Inoue Kaoru.

representativa de la explotación estatal de carbón, el cual era muy apreciado internacionalmente como combustible para los barcos. La compañía de Productos Mitsui (Mitsui Bussan) compraba carbón al gobierno para exportarlo a Shanghai, Hong Kong y Singapur, y así logró entrar al comercio exterior. Por esta razón Mitsui hizo todo lo posible para comprar esta mina al gobierno.

Como ejemplo de empresas estatales podemos mencionar también las fábricas de municiones del ejército en Tokio y Osaka; las fábricas de municiones de la marina en Yokosuka y Kure; los astilleros de Nagasaki y Jyoogo, etc.; la hilandería mecánica en el Hilandero de Tomioka; las fábricas de cemento, vidrio, hilazas, etc., en Jukawa. La oficina del gobierno para el desarrollo de Jokkaidoo también poseía fábricas de molinos accionados por medio de agua, de trabajo de la madera, forja de hierro, cerveza, vino, acería, enlatados, cerillos, carbón, etc. En 1874, el número de ingenieros extranjeros empleados por el gobierno llegó a 213. Después disminuyó poco a poco, pero en 1880 todavía se podían contar 103 personas.

Además, hubo casos en que el gobierno introdujo maquinaria y técnicas y luego las prestó al sector privado. Un buen ejemplo lo constituye la hilandería. En este caso el gobierno importó diez juegos de hiladoras de dos mil husos, de las cuales administró dos juegos en el Hilandero de Aichi, y prestó los demás al sector privado con la condición de venderlas a un precio que se amortizaba anualmente; su objetivo era fomentar la industria del hilado. Estas fábricas desempeñaron un papel muy importante en la introducción de las técnicas, pero como empresas casi ninguna tuvo éxito. El cuadro 7 enlista las principales empresas estatales y las compañías privadas que después las compraron.

En el contexto de la deflación Matsukata, éste proyectó la restricción de las finanzas públicas y decidió la venta de las empresas estatales al sector privado. De la realización de esa venta proviene la contraposición entre Ookuma y Matsukata. Es difícil pasar por alto que tal venta resultaba provechosa para el comprador por su bajo precio, por la amortización a largo plazo y por el bajo interés que debía pagarse. Fue beneficiosa para los llamados "comerciantes políticos", quienes tenían una estrecha relación con el gobierno. Esto se confirma en las siguientes ventas: mina de Miike a Mitsui, mina de Takashima a Mitsubishi, minas de Ani y Ashio a Jurukawa, astillero de Nagasaki a Mitsubishi, astillero de Jyoogo a Kawasaki y Cemento de Jukawa a Asano. Estos "comerciantes políticos", que pudieron conseguir instalaciones y equipos industriales muy caros a precios castigados, sentaron la base de su grandeza y allí se originaron los consorcios monopólicos (*dzaibatsu*).

La llamada política de fomento industrial no se restringió sólo al trasplante de industrias modernas en esta época. Después de este periodo, cuyo resultado principal fue la introducción de técnica e industrias extranjeras, surgió el movimiento de revaluación de las industrias tradicionales del país (en lo sucesivo industrias nativas). Tal vez se pueda llamar a este nuevo desarrollo la fase posterior de la misma política. Maeda Masana,[17] subsecretario del Mi-

[17] Maeda Masana, 1850-1921; economista, nació en el dominio de Satsuma. Después de trabajar en el Ministerio del Tesoro, fue gobernador de la prefectura de Yamanashi. E.

nisterio de Agricultura y Comercio, llevó a cabo una investigación acerca de la industria de todo el país, bajo los auspicios de dicho ministerio en los años 15 y 16 de Meidyi (1882 y 1883), mientras se encontraba en su apogeo la deflación de Matsukata. Ordenó los resultados de la investigación en un Plan de Desarrollo Industrial, y los publicó en 1884 bajo el título de *Opinión sobre la promoción de las industrias*. Puede decirse que su finalidad era propiciar un desarrollo planificado de la agricultura y de las industrias nativas locales. En 1893, criticando la política del periodo precedente, Maeda asegura, en su libro *Observaciones*, que hay dos tipos de "industrias japonesas actuales". "Uno es el de las industrias propias de nuestro país y otro el de las mecánicas." Las primeras surgieron bajo "la protección de los señores feudales" y son "textiles, cerámicas, vajillas de cobre y laca, papel", etc. Pero ahora se han deteriorado a causa de las fábricas que producen grandes cantidades de artículos de baja calidad. El gobierno equivocó el orden al "dedicar su corazón" sólo a "las industrias mecánicas". Pero también éstas fracasaron. El gobierno debe desarrollar las industrias propias del país. El interés principal de Maeda se centraba en la agricultura más que en la industria y en el ámbito rural más que en el urbano. En 1890 Maeda fracasó en su intento de continuar la *Opinión sobre la promoción de las industrias*, ahora bajo el nombre de *Investigación sobre agricultura, comercio e industria*. Entonces se retiró del servicio público, empezó a recorrer todo el país y no se cansó de repetir que era necesario estimular las industrias rurales por medio de una mejora local planificada de las empresas bajo la adopción del "principio de la aldea", el "principio del distrito" y "el principio de la prefectura".[18]

Por otra parte, desde la década de 1890 el Ministerio de Agricultura y Comercio también procuró fomentar el desarrollo de la agricultura. Creó estaciones de experimentación agrícola, se esforzó por lograr el mejoramiento de las variedades cultivadas y tecnología agrícola e invirtió dinero en el mejoramiento de las tierras. Durante la segunda mitad de la década de los noventa, estableció en todas las prefecturas un Banco Agrícola e Industrial, y en el centro del país fundó un Banco de Fomento Industrial que también otorgaba créditos hipotecarios. Además, exhortó a organizar cooperativas industriales y se esforzó por otorgar créditos y hacer compraventas colectivas, etc. El conjunto de estas políticas suponía como promotores de ellas al estrato terrateniente asentado en las aldeas; en consecuencia, privilegiaba la defensa de sus intereses y se le llamó por eso "política agrícola para los terratenientes". Pero aproximadamente a partir de esta época se formula una verdadera política agrícola. Fue una medida poco notable que, sin embargo, creó bases importantes para un desarrollo económico de largo plazo. Durante treinta años —desde mediados de Meidyi hasta la terminación de la primera guerra mundial—, la agricultura y la industria nativa se desarrollaron sólidamente y su contribución al ingreso fue equiparable a la aportada por el desarrollo de la industria moderna. Cuando este equilibrio se rompió en la posguerra, surgió la "estructura dual".

[18] Ver Soda Osamu, *Maeda Masana*, Colección Biográfica. Tokio, Yoshikawa-Koobunkan.

CUADRO 7. VENTA DE EMPRESAS ESTATALES

Fecha de venta	*Empresa*	*Capital estatal invertido (fines de 1885)*	*Precio de venta*	*Comprador*	*Compañía actual*
1874, diciembre	Mina de carbón de Takashima	393 848	550 000	Gotoo Shoodyiroo*	Compañía minera Mitsubishi
1882, junio	Hilandero de Jiroshima	50 000	12 570	Cía. hilandera de algodón de Jiroshima	
1884, enero	Mina de carbón de Aburado	48 608	27 943	Shirase Narudyiroo	
1884, julio	Mina de hierro de Nakaosaka	85 507	28 575	Sakamoto Yahachi y otros	
1884, julio	Cemento de Fukagawa		61 741	Asano Sooichiroo Inaba Raidzoo	Compañía de cemento de Japón
1884, julio	Pasta fósil de Nashimotomura	101 559	101	Nishimura Katsudzoo	
	Pasta fósil de Fukagawa		12 121		Compañía de tabique blanco de Shinagawa
1884, septiembre	Mina de plata de Kosaka	547 476	273 659	Kujara Shoodza buroo	Compañía de Doowa
1884, diciembre	Mina de plata de Innai	703 093	108 977	Jurukawa Ichibei	Compañía de Jurukawa
1885, marzo	Mina de cobre de Ani	1 673 211	337 766	JurukawaIchibei	Compañía de Jurukawa
1885, mayo	Vidrio de Shinagawa	294 168	79 950	Nishimura Katsudzoo Isobe Eiichi	
1885, junio	Mina de oro de Ookudzu	149 546	117 142	Abe Jisomu	Compañía minerometalúrgica de Mitsubishi
1886, noviembre	Hilandero de Aichi	58 000	—	Shinoda Naokata	
1886, diciembre	Cervecería de Sapporo	—	27 672	Ookura Kijachiroo	Compañía cervecera Sapporo
1887, marzo	Ingenio de azúcar Monbetsu	258 492	994	Date Kuninari	Disuelta en 1896

1887, junio	Hilandero de Shinmachi	130 000	150 000	Mitsui	Hilandero de Kaneboo
1887, junio	Astillero de Nagasaki	1 130 494	459 000	Mitsubishi	Industria pesada Mitsubishi
1887, julio	Astillero Jyoogo	816 139	188 029	Kawasaki Shoodzoo	Industria pesada de Kawasaki
1887, diciembre	Mina de hierro de Kamaishi	2 376 625	12 600	Tanaka Choobei	Compañía siderúrgica Shinnippon
1888, enero	Fca. de implementos agrícolas de Mita	—	33 795	Iwasaki Yuudyiro y otros	Fábrica de maquinaria de Tokio
1888, marzo	Viñedos de Banshuu	8 000	5 377	Maeda Masana	
1888, agosto	Mina de carbón de Miike	757 060	4 590 439	Sasaki Jachiroo**	Minas de Mitsui
1889, diciembre	Mina de carbón y ferrocarriles de Joronai	2 291 500	352 318	Minas y ferrocarriles de Jokkaidoo**	Barcos de carga de carbón de Jokkaidoo
1893, septiembre	Hilaturas de Tomioka	310 000	121 460	Mitsui	Compañía industrial Katakura
1896, septiembre	Mina de oro de Sado	1 419 244	1 730 000	Mitsubishi	
1896, septiembre	Mina de plata de Ikuno	1 760 866			Compañía minerometalúrgica de Mitsubishi

* En 1881 se traspasó a Mitsubishi.

** En 1890 y 1899, respectivamente, pasaron a Mitsui.

Fuente: Kobayahsi Masaaki, "La formación de la industria moderna y la venta de las empresas estatales", en *Historia de la economía japonesa. Época Moderna*, t. I, Departamento de Publicación de la Universidad de Tokio, 1965, pp. 324 y ss.

II. INDUSTRIALIZACIÓN

Introducción y adaptación de tecnología

El proceso de desarrollo de las industrias modernas en Japón recibió el impulso de la política de promoción de las industrias y de fomento de la producción, que fue iniciativa del gobierno. En realidad, durante la primera mitad del periodo se hizo un esfuerzo gubernamental tendiente a trasplantar diversas industrias mediante sus propios recursos. Pero, como nadie ignora, entre las industrias japonesas de la era Meidyi sólo tuvo éxito como empresa la industria textil, y dentro de ésta, específicamente, la producción de hilo de seda, la hilandería de algodón y algunos otros productos. Examinaremos las razones de que esto sucediera así.

El trasplante de una industria desde el extranjero implica que, cuanto más elevado sea el nivel tecnológico de dicha industria, se vuelva ineludible pedir prestada la técnica extranjera en su forma original. Solamente después de introducida, se hacen las adaptaciones técnicas, punto que trataré más adelante.

El ejemplo típico es el de los ferrocarriles. Para la construcción de éstos se importaron locomotoras, vagones de pasajeros, rieles, máquinas para la reparación y todos los accesorios. Después, para construirlos, se introdujeron técnicas bajo la dirección de extranjeros. Lo mismo ocurrió en el caso de las industrias siderúrgica y naviera, que implican un elevado nivel tecnológico. Pero introducir tecnologías extranjeras presentaba muchas dificultades. En primer lugar, el capital fijo de este tipo de industrias es grande, empezando por las instalaciones y maquinaria, por lo que el peso específico de gasto de capital es mayor que el gasto de personal. Hablando en términos generales, es frecuente el caso en que la relación (K/L) capital (K) trabajo (L) sea alta. A las industrias en las que, comparativamente, es alta esa relación (K/L) se le llama industrias de capital intensivo o ahorradoras de trabajo, mientras que a las industrias en que es baja se les llama ahorradoras de capital o de trabajo intensivo. Ahora vamos a razonar como nos lo pediría un manual de economía. Se pueden imaginar muchas combinaciones de K y L para producir una cantidad fija. Vamos a decidir que una cantidad de producción X_0 corresponde a la curva X_0 (convexa al origen) de la gráfica 5. Ésta es la "curva de indiferencia" de producción. Por otra parte, decidimos que si sólo se adquiere capital con los recursos financieros disponibles, se puede tener la cantidad K_0O de la gráfica 5 y si sólo se compra trabajo, se puede obtener la cantidad L_0O.

La línea recta K_0L_0 indica todas las combinaciones de cantidades de capital y trabajo que se pueden adquirir con los recursos financieros limitados. Entonces, mientras la curva de indiferencia es convexa al origen, la técnica productiva más conveniente es la combinación de K y L que indica la tangente Q_0 de X_0 y K_0L_0, es decir, la combinación del capital Q_0P_0 y el trabajo P_0O. Porque con otras combinaciones sólo se puede producir menos que X_0. Como en la era Meidyi, si el capital es caro y el trabajo es barato, la línea K_0L_0 se acerca al horizonte como en la gráfica, entonces Q_0 tiene que colocarse en la posición ahorradora de capital. Muchas industrias tradicionales japonesas tenían, como ya lo mencioné, una estructura técnica que economizaba capital y utilizaba mucha mano de obra. Pero en el caso de las industrias introducidas de ultramar ya vimos que el campo para la selección de la tecnología era realmente estrecho. En su caso, desde luego, no se puede elegir el punto más adecuado como Q_0. En ese caso las industrias introducidas están en desventaja en comparación con otras que sí ofrecen posibilidad de elección. En segundo lugar, muchas de las industrias introducidas, principalmente la pesada y la química, así como la siderúrgica, la naviera, la de máquinas, etc., quizás no tenían mucha demanda en el país. Su situación no era fácil porque tenían que competir por esta poca demanda con las importaciones. Incluso la demanda del gobierno, que daba prioridad a los productos nacionales, tenía la orientación de importar los grandes barcos, como los de guerra, hasta el periodo de la guerra ruso-japonesa.

Debido a esas dos razones, en general, las industrias introducidas estaban en una situación en que les era difícil obtener utilidades, con excepción de algunas especiales que sí tenían demanda suficiente, que originalmente eran monopólicas y que podrían decidir el precio según el costo, como los ferrocarriles. En el caso de las empresas que los particulares compraron al gobierno, los precios fueron muy bajos y, además, el plazo de pago muy largo, siendo, por tanto, bajo el gasto de capital, lo que parece fue la causa de su éxito. En 1896, el gobierno promulgó dos leyes, la ley para el fomento de la navegación y la ley para el fomento de la construcción naval. Su propósito era subsidiar a las compañías navieras que utilizaran barcos de gran calado para abrir líneas regulares al exterior y a los astilleros que construyesen barcos grandes capaces de ser utilizados para la navegación al exterior. A partir de estas leyes empezó el desarrollo auténtico de la construcción naval. También en ese mismo año, debido a las dificultades técnicas que presentaba, a la enorme inversión que requería y a la falta de mercado, el gobierno construyó la planta siderúrgica de Yawata con el propósito de administrar como empresa estatal a la industria siderúrgica que era indispensable como el núcleo de la industria de municiones de guerra.

Retornemos a la curva de indiferencia, ¿cuál es la razón de que Japón haya tenido éxito al desarrollar la hilandería de algodón y la hilatura, que son igualmente industrias importadas? En el caso de la industria textil japonesa, no hay que olvidar que el hecho de haber tenido éxito en la adaptación a gran escala de la técnica al uso japonés contribuyó también a su desarrollo. El mejor ejemplo sería la hilatura mecánica. Al principio de Meidyi, la técnica fran-

cesa de hilatura mecánica se introdujo en la hilandería estatal de Tomioka; la técnica italiana, en la hilandería del Grupo Ono en Tsukidyi, en la hilandería estatal de Maebashi y después se extendió a todo el país. La diferencia principal entre la técnica tradicional japonesa y la de la hilatura mecánica estribaba en el método para encontrar el comienzo del hilo en los capullos. La técnica tradicional japonesa encuentra el comienzo cociendo los capullos en el cazo (seda desgomada) y la francesa calentando los capullos al vapor (seda cruda). Si se cuecen los capullos, los componentes se disuelven hasta cierto grado y se forman sedas suaves; en cambio, por medio de la hilatura mecánica son duras las fibras del hilo. Para hacer la tela de seda japonesa se usaba el hilo de seda desgomada, y para hacer la de ultramar se usaba el hilo de seda cruda. Los aparatos franceses eran mucho más complicados y más caros que los italianos, pero parece que su calidad era más alta. En la prefectura de Nagano, por una parte, la compañía de Rokkoo, que copió la técnica francesa de la hilandería de Tomioka, la introdujo en Matsushiro, y, por otra parte, la gente del área de Suwa continuó con la técnica italiana en Tokio. Conservaron los principios de esas técnicas en su forma original, pero adaptaron los detalles y con ello redujeron el gasto de capital. Así se iniciaron las fábricas. Por ejemplo, la compañía de Chuusan, en Suwa, formó un sistema que constituía un término medio entre la técnica francesa y la italiana, mandó hacer todos los equipos a mano a los carpinteros y herreros de los alrededores y donde pudo sustituir el hierro con madera utilizó la madera. Podemos apreciar la reducción en el gasto de capital si consideramos que la hilandería de Tomioka, que era una fábrica modelo, invirtió más de 190 mil yenes en un equipo de 300 ollas, mientras que el gasto total en equipo de la compañía de Chuusan, con 100 ollas, fue de sólo 1 900 yenes. La base del desarrollo de esta industria se constituyó al haber podido adaptar la técnica introducida economizando capital, pero podemos argüir que eso fue factible porque la hilatura implicaba una técnica comparativamente sencilla. En el caso del área de Suwa de la prefectura de Nagano, unos campesinos de la capa media formaron una cooperativa, construyeron una pequeña fábrica en su jardín y así se inició una empresa que difundió hilaturas mecánicas semejantes a las de la compañía de Chuusan. En estos casos se realiza la introducción de técnicas relativamente audaces. En cambio, las prefecturas Gunma y Jukushima constituían una región tradicional de cría del gusano de seda y su técnica ya estaba fija. Solamente para el acabado, el último proceso de la hilatura, se construyeron talleres comunales de acabado y con ello se retrasó la propagación de la hilatura mecánica. Pero en la década de los treinta de Meidyi (1897-1906), según las estadísticas nacionales, la hilatura mecánica había logrado la superioridad sobre la tradicional.

Existen otros ejemplos de nacionalización de las técnicas. En el caso de la tejeduría se introdujeron los telares Jacquard de Francia para tejer tela de seda con dibujo, pero estas máquinas eran caras. Después de su introducción a Nishidyin, su difusión fue muy lenta, pero como su mecanismo fue fácil de reproducir para la habilidad de Deguchi Unokichi y otros artesanos, se hicie-

ron copias de esta máquina fabricando las partes principales en madera. Estas copias se difundieron en las áreas de tejeduría.

En la hilandería se dio una forma de desarrollo bastante diferente de la del devanado de la seda. Quien introdujo por primera vez la hiladora mecánica de Europa a Japón fue el dominio de Satsuma a fines del periodo Tokugawa, pero el gobierno Meidyi importó 10 pares de hiladoras mecánicas de 2 mil husos y estableció diez hilanderos. (De éstos, dos eran estatales, los demás se prestaron al sector privado y su importe se pagó a plazos. Se les llamó los diez principales hilanderos.) Pero la mayoría fracasó. La razón fue que la escala de producción era pequeña y no alcanzó a realizar bien la economía de escala y, por otra parte, su fuerza motriz dependía directamente de la corriente fluvial. Esto último limitaba la localización de las fábricas a la orilla de los ríos y, además, en el periodo de sequía en el invierno, no podían operar las fábricas a toda su capacidad.

En 1881, por iniciativa de Shibusawa Eiichi y otros, se unió el capital de los aristócratas y los comerciantes de algodón en Oosaka y se fundó la Hilandería de Oosaka, S.A., con el propósito de introducir la técnica de Lancashire, Inglaterra. Tenía diez mil quinientos husos. La fuerza motriz la proporcionaba una máquina de vapor que quemaba carbón. La persona que introdujo las técnicas fue Yamabe Takeo, que había ido a Inglaterra con el heredero del ex señor feudal para estudiar leyes. Accediendo a los deseos de Shibusawa, empezó a estudiar la hilandería del algodón, entró como obrero a una fábrica y después de aprender la técnica regresó a Japón. La Hilandería de Oosaka, S.A., construyó su fábrica igual a las de Inglaterra, introdujo máquinas inglesas y empezó a operar, pero en Japón la inversión de capital en equipo resultaba demasiado alta y casi no había utilidades. Entonces Yamabe tomó la decisión de operar las 24 horas en dos turnos, incluyendo trabajo de media noche. Para el alumbrado utilizó focos —recién inventados— alimentándolos con un motogenerador propio. Con eso bajó la relación capital/trabajo a la mitad y de allí en adelante la hilandería pudo desarrollarse.

Quiero hacer un resumen de lo expuesto acerca del crecimiento de la producción en la industria textil. Se puede diseñar la gráfica 6 para relacionar la producción de seda cruda y de hilo de algodón con el número promedio de husos operados al día. La línea de crecimiento de la producción y del equipo en el hilado del algodón cae en 1900 (la tasa de crecimiento del siglo XIX fue superior a 30% y después el nivel bajó a 4%) y la producción de seda cruda aumentó en forma estable desde 1880 hasta la década de 1920. Sin embargo, podemos observar una ruptura alrededor de 1900 (la tasa de crecimiento del siglo XIX fue de 8.4% y la del siglo XX fue de 5%). El protagonista en el desarrollo económico de los años 1890 fue la industria textil. En épocas posteriores también, la hilandería del algodón y la hilatura se mantuvieron como industrias representativas de Japón. Eso significaba que tanto el hilado de la seda como la hilatura eran industrias seguras y de alto rendimiento para las compañías importantes. Es bien sabido que el secreto de la administración de la hilandería de algodón reposaba en el aprovechamiento de la mano de obra barata y, al mismo tiempo, en la técnica que aseguraba un producto de cali-

dad constante con la mezcla de algodones de India y de Estados Unidos que se compraban y almacenaban cuando su precio era bajo. Por esta razón la hilandería del algodón tenía que tratar de mantener una administración firme y muy peculiar. Si no hay una gran acumulación de capital propio no se pueden efectuar compras ventajosas de algodón en rama. Para lograrlo se tiene que evitar el crecimiento de los préstamos, actuar siempre con pies de plomo, y cuidar las inversiones de capital. Así era la administración firme de la preguerra representada por las hilanderías de Kaneboo, Tooyooboo, Nisshinboo, etc. Este tipo de administración estaba obligada a obtener elevados rendimientos y era muy resistente a la recesión. Cuando se expandía, más que invertir su capital en instalaciones, recurría a medidas tales como la fusión con otras compañías; sacaba partido del alto precio de sus acciones; cuando se trataba de aumentar su capital lo hacía añadiendo un premio a las acciones. Como esto significaba una restricción en la expansión del equipo, disminuyó la fuerza de crecimiento de las empresas. Ésta fue la razón subyacente al freno en la tasa de crecimiento de la hilandería en el siglo XX. Era una lógica contraria a la del crecimiento acelerado de posguerra.

Desarrollo de las industrias tradicionales

Cuando usamos la palabra industria, tenemos la tendencia a pensar en la fabril. Pero, como ya se dijo antes, a fines del bakuju las industrias domésticas ya se habían desarrollado ampliamente. Después de la era Meidyi se siguieron desarrollando y se dedicaron a producir bienes de consumo nacional y para la exportación.

El cuadro 8 muestra las participaciones que tuvieron la industria fabril y la doméstica en la producción total de la industria manufacturera desde 1884. En el cuadro se puede ver que todavía en 1930 la producción de la industria doméstica representaba una cuarta parte del total de la manufacturera. Esta cifra no es enteramente confiable, pero llama la atención el hecho de que en 1909 la producción de la industria doméstica todavía representaba la mitad del total. El concepto mismo de industria ha cambiado mucho de la época Meidyi a la actualidad. Pero nosotros no incluimos a los carpinteros, albañiles, etc., relacionados con la construcción. Aunque nos limitáramos al concepto de producción de la industria manufacturera tal como se entiende en la actualidad, todavía sería elevada la proporción de la producción de la industria doméstica.

En las estadísticas del GNP de la era Meidyi un poco menos de 80% de éste era consumo privado. Y es claro que la mayor parte la constituyen los bienes de consumo tradicional. Es muy interesante el problema de cómo cambió el modo de vida en Japón hasta llegar a la forma actual, y cuándo y cómo se introdujeron las formas occidentales. Por ejemplo, la *Historia de Meidyi y Taishoo. Aspecto Social* (Tooyoobunko) de Yanaguita Kunio es piedra de toque para esta reflexión. El comienzo de la occidentalización del modo de vida en las ciudades ocurrió entre la primera guerra mundial y el gran terremoto de

CUADRO 8. PARTICIPACIÓN EN LA PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERA, FABRIL Y DOMÉSTICA

(*millones de yenes*)

	Producción total de la industria manufacturera (A)	*Producción de la industria fabril (B)*	*Producción de la industria doméstica (C)=(A)−(B)*	*B/A (%)*	*C/A (%)*
1884	269.6	a) 6.5	273.1	2.3	97.7
		b) 8.1	271.5	2.9	97.1
1892	527.4	a) 16.7	510.7	3.2	96.8
		b) 22.1	505.3	4.2	95.8
1909	1 915	881	1 034	46.0	54.0
1914	2 561	1 518	1 043	59.3	40.7
1920	9 579	6 544	3 035	68.3	31.7
1930	8 834	6 376	2 458	72.2	27.8

1) Las cifras de la "producción de la industria fabril" en 1884 y 1892 están calculadas sobre la base del promedio de montos en yenes de la producción ponderando los números de las fábricas correspondientes según aparecen en los cuadros 17 y 20 del capítulo 5 del *Análisis de la economía de la primera mitad de la era Meidyi* de Yamaguchi Kadzuo. Parece que la producción de las fábricas está subestimada por omisiones en la investigación. Esto puede detectarse en datos tales como que todavía en 1892 había solamente 69 molinos para descascarar arroz en 18 prefecturas, 23 fábricas de textiles de seda con ocho prefecturas y 70 fábricas de textiles de algodón.

2) La producción total de la industria manufacturera se tomó de la obra *Industrias minera y manufacturera* de Shinojara Miyojei (Serie de estadísticas económicas a largo plazo, vol. 10), pp. 141-143.

Kantoo. Después de la segunda guerra mundial se expandió mucho más rápidamente. Podríamos decir que el ritmo de expansión se aceleró notablemente en los años sesenta de este siglo. A fines de la era Taishoo o principios de Shoowa, casi todos los alumnos de primaria y secundaria ya vestían uniforme. Tal vez la generalización del pan como alimento básico tuvo lugar a raíz del abastecimiento de comida en las escuelas, que empezó después de la segunda guerra mundial. Es posible incluso que el uniforme civil y el *mompe*,[19] que se usaron durante la guerra, hayan sido ocasión para dejar de usar las ropas japonesas después de la guerra. Si estas hipótesis son correctas, podemos pensar que antes de la guerra la mayor parte del consumo, que representaba más o menos 80% del PNB, estaba constituida por los bienes de consumo tradicional, cuyos principales productores eran la agricultura y la industria doméstica tradicional. Por ejemplo, en el caso de la industria textil, los hilos se hacían en las hilanderías o en las fábricas de hilados, pero la mano de obra para tejer las telas angostas para ropa japonesa, provenían de las regiones productoras tradicionales y, especialmente en la época Meidyi, más de la mitad era resultado de una forma de trabajo suplementario de las mujeres en las familias campesinas.

Vamos ahora a tomar como ejemplo de producción y consumo de bienes tradicionales, los cambios ocurridos en el caso de las telas de algodón (rayado

[19] *Mompe*, pantalón ancho que usaban las mujeres combinándolo con una especie de blusa. E.

de Iyo, con dibujos desvanecidos de Iyo, franelas, toallas, etc.), del área de Imabari y Matsuyama en la prefectura de Ejime. En Matsuyama ya se producían telas rayadas y de dibujos desvanecidos a fines del bakuju.[20] Primero se desarrolló la tela rayada de Iyo y el dominio tenía el monopolio de este artículo hasta la región de Edo (ahora Tokio). Su producción se llevaba a cabo a domicilio, bajo control de los mayoristas y parece que obligaban a trabajar a los miembros de las familias de samurais de clase baja del mismo dominio. Ya en la era Meidyi su producción aumentó, y en el año de 1877 (año 10 de Meidyi), llegó a 800 mil tan anuales (un tan de tela = 34 cm de ancho por 10 metros de largo), pero después empezaron a fabricar artículos de baja calidad en grandes cantidades y disminuyó su producción; contra un promedio de 450 mil tan entre 1880 y 1884, produjeron sólo 190 mil tan entre 1884 y 1885. En ese periodo, en lugar del rayado aumentó la producción de telas con dibujos desvanecidos. En 1892 la producción de tela fue de más de 850 mil tan, de telas con dibujos desvanecidos en su mayor parte. Después, su producción excedió a los 2 millones 700 mil tan, llegó a su apogeo a mediados de la era Taishoo y luego empezó a decrecer, como puede verse en la gráfica 7.

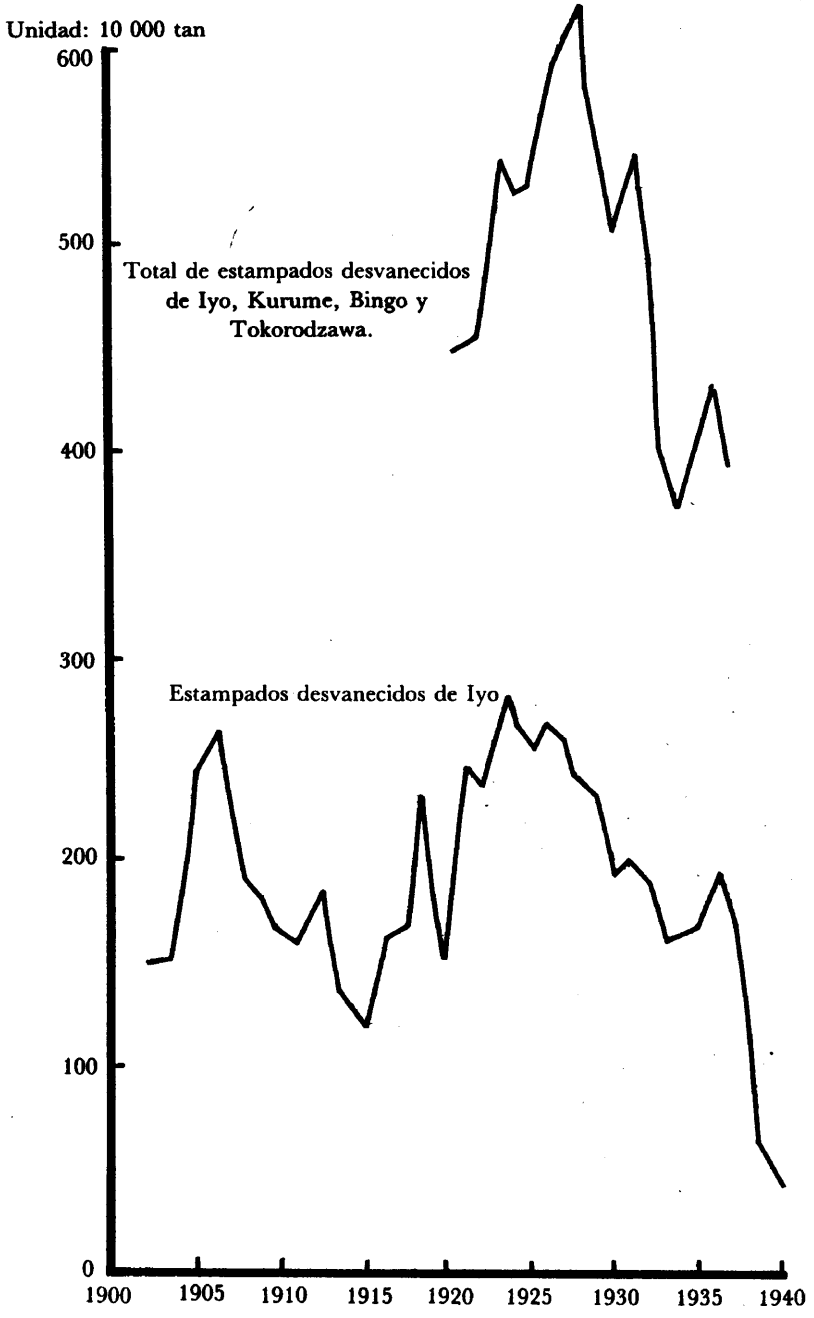
Desde fines del bakuju hasta la guerra ruso-japonesa, se producía de la siguiente manera: las mujeres de familias campesinas y de comerciantes compraban el hilo en bruto, lo preparaban, lo tejían y lo vendían a los intermediarios; después aumentaron poco a poco los casos en que se entregaba el hilo y se mandaba tejer pagando por ello. Desde fines de la era Taishoo se utilizaban los telares de pedales (su capacidad era de dos a cuatro veces mayor que los manuales). En los años de 1930, se introdujeron los telares mecánicos (su capacidad era más de tres veces mayor que la de los telares de pedales) y en parte se producía en las fábricas, pero podemos afirmar que todavía una gran parte se mandaba tejer pagando por ello.

A principios de la era Taishoo su mercado se extendía a las regiones de Kansai, Kantoo y Kyuushuu, pero más tarde abarcó las poblaciones campesinas de Chuubu, Kantoo y Toojoku. Las telas de lujo de entonces eran el estampado desvanecido de Kurume, y entre el estampado desvanecido de Iyo, y el de Kurume había una tela intermedia que era el estampado desvanecido de Bingo. Cada una tenía su mercado. Si tomamos en cuenta los estampados de Tokorodzawa, la producción llegaba a 6 millones de tan en la década de los veinte. Su mercado era grande. El precio por unidad y lo que se pagaba por mandar tejer aparecen en el cuadro 9. Estas cifras nos muestran los grandes altibajos debidos a la fluctuación económica y al mismo tiempo nos señalan que en la década de los treinta hubo mano de obra sorprendentemente barata. Éste es un problema que volveremos a tocar después, al hablar de la "estructura dual".

En el área de Imabari, el algodón blanco (algodón de Iyo) que se utilizaba principalmente para la ropa interior, se empezó a emplear a fines del bakuju

[20] Kawasaki Saburoo, "Investigación sobre el tejido con dibujos desvanecidos de Iyo", en Kagawa Jideo (comp.). *La transformación de industrias peculiares del Japón*. Daiyamondosha, Tokio, 1943.

GRÁFICA 7. PRODUCCIÓN DE ESTAMPADOS DESVANECIDOS EN TAN



Fuente: Kagawa Jideo (comp.), *op. cit.*, pp. 35-36 y 47-48.

CUADRO 9. PRECIO POR UNIDAD Y PAGO DE MAQUILA EN LOS ESTAMPADOS DESVANECIDOS DE IYO

	Precio transaccional por unidad	*Pago de maquila*
1915	1.74	0.21
1917	2.41	0.34
1919	4.31	0.84
1921	4.09	1.21
1923	3.02	0.87
1925	2.86	0.67
1927	2.31	0.65
1929	2.10	0.50
1931	1.40	0.29
1933	1.52	0.22
1935	1.54	0.27
1937	1.62	?
1939	3.00	0.45
1941	3.91	0.65

Fuente: Kagawa Jideo (comp.), *op. cit.*, pp. 8-9.

aprovechando el algodón en rama cosechado en la misma región. Entre 1860 y 1869 se produjeron 350 mil tan anuales y en 1877 la producción llegó a 400 mil tan.[21] Luego empezó a declinar y la gente de esa área perdió su único trabajo suplementario, pero en tiempos de la guerra chino-japonesa, se descubrió que era útil para confeccionar vendas y la producción anual subió a 5 millones de tan. Posteriormente la producción disminuyó poco a poco, pero de nuevo durante la guerra ruso-japonesa se produjeron 3 o 4 millones de tan.

En el área de Imabari la producción de la franela de algodón empezó en 1888 mediante el esfuerzo de Yano Sichisaburoo, quien al mejorar la técnica y al desarrollarse el mercado pudo producir de 50 a 60 mil tan anuales en 1894. La franela de algodón era copia de la importada, pero como se trataba de un material caliente apto para la ropa interior se popularizó rápidamente. Franela de Algodón de Murakami, S. en C., tenía calderas y máquinas de vapor, estaba equipada con máquinas cardadoras y tejedoras de vapor, y en 1900 comercializó la franela blanca de Mitsuaya cardada por un solo lado. Después de la guerra ruso-japonesa esta franela se exportó a China y a los países del sureste asiático que se encuentran al sur, como un producto especial del área del Imabari. Durante la primera guerra mundial, llegó a su apogeo con una producción de 11 millones 500 mil yenes anuales, pero después entró en decadencia por el desuso del vestido típico japonés, porque le arrebataron el mercado los artículos de punto y porque los grandes fabricantes de guantes y calcetines japoneses empezaron a suministrarse forros por sí mismos.

En el área de Imabari, desde mediados de la era Meidyi también se inició la producción de toallas, especialmente en 1901, cuando se utilizó con éxito la tejedora de hilera doble para hacerlas. Los fabricantes de algodón blanco

[21] Ootorii Shigueru, "Investigación sobre la hilandería de algodón en Imabari", en Kagawa Jideo (comp.), *op. cit.*

empezaron a producir toallas y lo mismo hicieron algunos fabricantes de franelas de algodón. Al mejorar la técnica, en la era Taishoo, se inició la producción de toallas dibujadas y se elevó la productividad debido a la introducción del telar doble ancho y luego de cuatro y cinco anchos. Finalmente, en 1926, se utilizó el telar Jacquard (*op. cit.*), para la producción de toallas dibujadas y anchas (*ibid*).

Este proceso refiere las circunstancias del desarrollo y decadencia de las industrias tradicionales locales en el desarrollo económico, la sustitución de artículos importados de consumo —como la franela de algodón y la toalla—, por productos nacionales, así como el asentamiento de las fábricas en la provincia. Es sólo un ejemplo, pero podemos argüir que es muy adecuado para captar la forma de desarrollo de la industria rural. Desde fines del periodo bakuju, hasta principios de la era Meidyi, para la fabricación de artículos de algodón se utilizó el hilo producido en la fábrica a partir del algodón en rama de la región. Después de los años veinte de la era Meidyi se utilizó el hilo de algodón comprado a los hilanderos. Aquí encontramos otro ejemplo importante. La hilandería, como industria moderna y representativa de ese tiempo, era el proveedor de la materia prima para la industria tradicional y ésta asumía la tarea de la elaboración y acabado de los artículos finales de consumo. En ese periodo empezó a tomar forma la división social del trabajo que vamos a ver en seguida, entre las industrias moderna y tradicional.

Generalizando un poco más, podemos decir que si dividimos *grosso modo* las industrias modernas japonesas, éstas se concentraban en los siguientes campos: bienes de producción (carbón mineral, cobre, hierro y acero, cemento, hilo de algodón, papel, medicina, etc.), bienes de capital (construcción naval y de maquinaria), materiales militares (escopetas, balas de fusil, pólvora, acorazados, etc.), y los principales medios de transporte y comunicaciones (ferrocarriles, transportación marítima transoceánica, telégrafos, etc.). En el campo de los bienes de consumo, sólo existían como excepciones la industria cervecera y las industrias próximas al campo de los bienes de producción, la fabricación de azúcar, la molienda de granos, etcétera.

Por el contrario, en la cultura e industrias tradicionales, su área de producción se extendía desde los bienes de consumo (textiles, comestibles, loza y porcelana, mercancías varias, bienes para el hogar, etc.), hasta los bienes de producción (productos agrícolas como madera, capullos, cuero, caña, etc.; productos industriales como el hilo crudo, etc.), construcción de viviendas, etc. Parece que en la mayoría de los casos la producción se dividía exactamente según su campo entre las industrias moderna y tradicional; casi nunca invadía una el territorio de la otra, sino que se afirmaba la relación de la división de trabajo entre ellas. Así, los textiles pertenecían al ramo de la industria tradicional mientras que la sección moderna producía los hilados.

Había competencias y altibajos en la producción y localización de las industrias tradicionales, como en el caso de estampados desvanecidos, que ya vimos. Además, los cambios en la moda o de los gustos de consumidores también repercutieron en la industria. Por ejemplo, los estudiantes empezaron a usar uniformes de tela de algodón de Kokura en lugar del vestido tradicional

japonés de estampado desvanecido. Como resultado, se dieron casos en que la región productora de estampado desvanecido decayó totalmente y otra industria tradicional entró en apogeo, como sucedió con la manufactura de prendas de vestir elaboradas con máquina de coser. En este caso, las máquinas de coser eran artículos importados, y en las fábricas se cosían en máquina las partes principales de los uniformes para estudiantes, pero otras partes (como pegar botones y hacer ojales), se mandaban hacer a las mujeres en su casa como trabajo complementario. Así se formó una nueva industria tradicional que producía bajo el sistema de encargo a domicilio bajo control de los mayoristas.

Sin embargo, se trata solamente de la competencia interna entre las industrias tradicionales mismas. En su conjunto, la industria moderna y la tradicional más bien mantenían relaciones de interdependencia.

De gran importancia para la exportación era la producción de las industrias tradicionales. Si jerarquizamos las mercancías según el porcentaje que ocupaban en el total de las exportaciones en 1900, tenemos lo siguiente: seda cruda, 22.3%; tela de seda, 9.3%; té verde, 4%; cerillos, 2.9%; pañuelo de seda, 2.2%; trenzado de paja, 2%; etc. Casi todos eran productos de las industrias tradicionales, excepto el hilo de algodón, el carbón mineral y el cobre. Aun en 1920 sólo aumentó la proporción de la tela de algodón, pero se mantuvo alta la proporción de las mercancías tradicionales.

No debe olvidarse que al otro lado de la medalla de la rápida modernización japonesa encontramos el crecimiento de las industrias tradicionales, correspondientes al aumento del consumo interior y de la exportación, bajo la forma de la industria doméstica y el sistema de encargo a domicilio, que eran modos de producción tradicional. Es cierto que las industrias modernas empezaron de la nada y se desarrollaron rápidamente, pero si examinamos su participación en el mercado, hallamos que sus objetos se limitaban solamente a las inversiones y al consumo del gobierno y aportaban apenas alrededor de 20% del PNB. Si las industrias tradicionales ocupaban aproximadamente el 80% restante, que es la mayor parte, resulta natural que junto con el crecimiento económico aumentara el PNB, y que al crecer el consumo de los bienes que representaban 80% aumentaran las exportaciones y crecieran también las industrias tradicionales que las proveían.[22]

Hasta ahora, con toda intención, no me he referido al hecho de que en las industrias tradicionales se incluían ampliamente las actividades terciarias. Estaban representadas principalmente por los comercios al mayoreo y menudeo, y en el caso de los transportes, las pequeñas empresas de transporte también se pueden considerar dentro de la industria tradicional, desde la época de las pequeñas carretas y pequeños carros tirados por un hombre hasta la época de las empresas transportistas que contaban con sólo uno o dos camiones durante la preguerra. Dentro de las actividades terciarias, las industrias tradicionales constituían mayoría absoluta. El cuadro 10 muestra la evolución

[22] Sobre el modelo teórico de este punto puede verse también Nakamura T., *Análisis del crecimiento económico japonés en la preguerra*, pp. 79-83.

CUADRO 10. NÚMERO DE DIFERENTES TIPOS DE VEHÍCULOS DE TRANSPORTE
(*miles de vehículos*)

	Carro tirado por caballos para el transporte de personas	*Carro tirado por caballos para carga*	*Carro tirado por bueyes*	*Carros pequeños tirados por personas, para carga*	*Rickshaw (carros tirados por hombres)*
1875	0.3	—	1.7	115.7	113.9
1880	1.5	0.3	3.1	316.7	160.5
1885	2.0	8.6	5.9	474.3	166.1
1890	2.9	29.1	11.0	763.1	178.0
1895	3.2	51.6	18.5	1 042.9	206.8
1900	6.1	90.1	30.5	1 322.3	205.4
1905	6.2	98.4	27.1	1 356.0	164.5
1910	8.6	158.6	35.4	1 667.5	149.6
1915	8.1	184.0	32.0	1 812.6	115.2
1920	6.2	252.7	44.5	2 143.4	110.4
1925	3.9	306.6	66.3	2 186.8	79.8
1930	2.2	308.9	98.7	1 807.8	42.6
1935	1.1	297.8	115.2	1 569.5	20.2

Fuente: Departamento de Estadística de la Oficina del Primer Ministro, *Anuario estadístico del Imperio de Japón*, edición anual.

en el número de carros de caballos, de bueyes, carretas, carros tirados por un hombre, etc. Creo que es suficiente para esclarecer la situación del transporte en esa época.

Impulsores de la industrialización

¿Quiénes forjaron las industrias modernas como industrias motoras? Y ¿quiénes crearon la infraestructura, ferrocarriles, electricidad, compañías comerciales e instituciones bancarias? En el caso de Japón es cierto que los lemas del gobierno, "país rico, ejército poderoso" y "la promoción de las industrias y el fomento de la producción", lograron movilizar al pueblo. En 1877, Matsukata Masayoshi dio una conferencia en Oosaka y en ella explicó que el crecimiento de la importación de hilos de algodón rompía el equilibrio del comercio exterior y ponía en peligro la economía del país, entonces preguntó: "¿entre ustedes no habrá nadie que funde hilanderías y defienda al país de la importación de hilos occidentales?" En respuesta, un joven animoso Kaneda Ichibei, decidió responder; persuadió a sus parientes de que aportaran capital y así nació la Hilandería de Kuwabara, que fue una de las diez principales compañías hilanderas. También en 1886, en Kurashiki, en una reunión de convivio entre funcionarios públicos y el pueblo, un joven de 24 años de edad, Komatsubara Keitaroo, pronunció un discurso en el que afirmó: "el algodón en rama que se produce en nuestra área de Bichuu llega al millón 760 mil kan anuales; si se fundara en Kurashiki una hilandería que utilizara estos hilos, podría frenar la importación de hilos de algodón y al mismo tiem-

po intentar ayudar a los pobres''. Ésta fue la primera página de la historia de la fundación de la actual Hilandería de Kurashiki. Debe decirse que hubo una motivación nacionalista en el desarrollo industrial.[23]

Pensando en los encargados de la finanza pública del gobierno de Meidyi, surgen de inmediato los nombres de Matsukata y Kaoru Inoue. Entre tanto, en el sector privado se recordarán los nombres de Shibusawa Eiichi, Godai Tomoatsu, Yasuda Dzendyiroo, Jurukawa Ichibei, Ookura Kijachirro, Asano Sooichiro, etc. Shibusawa Eiichi, el más representativo de entre ellos, puede ser considerado padre fundador, ya que además de establecer el primer Banco Nacional y la Fábrica de Papel de Oodyi, participó en la fundación de casi todas las nuevas empresas importantes, como el Ferrocarril de Japón en el año de 1881, que unió las ciudades de Tokio y Aomori, y la Hilandería de Oosaka, que fue la primera gran hilandería. El nombre de Shibusawa era suficiente para tener confianza en esos negocios y la gente suscribía las acciones. Con él al centro, como su abanderado, se establecieron rápidamente las industrias modernas. A su alrededor actuaban Godai, que extendía sus actividades hasta Jokkaidoo; Yasuda, en el centro del mundo financiero, Judyita y Jurukawa, en minas; Ookura, que llevó sus negocios a ultramar impulsando el comercio exterior; Asano en cemento y minas, y muchos otros. Todos estos empresarios ampliaron sus negocios en contacto con el gobierno y comprando a bajo precio las empresas estatales.

Ahora quiero referirme a la formación de los consorcios monopólicos [dzaibatsu]. Los consorcios Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, etc., empezaron a formar activamente sus grupos de empresas desde mediados de la era Meidyi. En un principio Mitsui, que había sido una casa de cambio y había vendido textiles desde la época Edo, empezó a actuar como ''comerciante político'', en estrecho contacto con el gobierno, mediante las actividades de Minomura Ridzaemon, que era el gerente principal, y de otros directivos de Mitsui. En los primeros años de 1880, el Banco de Mitsui creció debido a que se le confió una gran cantidad de fondos públicos e incluso la Compañía Productos Mitsui (Mitsui Bussan) pudo dedicarse al comercio exterior al obtener el derecho monopólico de exportar el carbón para los barcos, que producía la mina de Miike, entonces de propiedad estatal. Por ese motivo Mitsui compitió duramente con Mitsubishi por la compra de la mina Miike. Por otra parte, Mitsubishi creció al adquirir gratuitamente barcos del gobierno a cambio del trabajo de transporte militar que efectuó para el mismo gobierno Meidyi en ocasión de la expedición contra Taiwan y la guerra Seinan. Después del cambio de gobierno, en 1881 (año 14 de Meidyi), Mitsubishi se opuso al nuevo gobierno y se lanzó a una severa competencia contra la Compañía de Transportes Kyoodoo, que era mixta, propiedad conjunta del gobierno y de Mitsui. Finalmente, por mediación del gobierno, ésta se fusionó y se fundó la Compañía de Correo Marítimo de Japón (Nippon Yuusen) que pasó a ser filial de Mitsubishi. Antes, Mitsubishi había adquirido la mina de carbón de Takashima, después las de Sado e Ikuno y los yacimientos carboníferos de

[23] Kinukawa Unpoo, *Historia de la hilandería de algodón en Japón* [Oosaka, 1937, 7 tomos].

Chikujoo; de esta manera sus negocios abarcaron la minería y la banca. Cuando las empresas estatales se pusieron a la venta, obtuvo el Astillero de Nagasaki. De esa manera sentó las bases para una administración múltiple.

Desde 1890, Mitsui empezó a restructurar su organización contratando gente nueva, todos ellos graduados de la universidad de Keioo, entre quienes se contaba Nakakamikawa Jikodyiroo. Cambió la administración del banco de tal manera que perdiera el matiz de "comerciante político", reorganizó la casa matriz fundando la Sociedad Mitsui; amplió el campo de sus actividades en la industria manufacturera uniendo bajo su sombra la Hilandería Kaneboo, la Fábrica de Papel de Oodyi, la Compañía Manufacturera Shibaura (ahora Tooshiba), etc. Entonces empezó a configurarse el futuro dzaibatsu Mitsui. Sin embargo, al principio, el desempeño de la Fábrica de Papel de Oodyi y de la Compañía Manufacturera Shibaura dejaba mucho qué desear; pero a fines de la era Meidyi Shibaura contaba con la cooperación de la General Electric, y la Fábrica de Papel de Oodyi terminó de construir su fábrica en Tomakomai. De esta manera su administración comenzó a marchar bien. Mientras tanto, Mitsubishi se reorganizó en una sociedad en comandita, con un capital de cinco millones de yenes en 1893; se transformó en una organización de administración múltiple que tenía como centro las industrias minera y naviera. También la familia Sumitomo renovó la organización de la principal compañía que había administrado, la Mina de Besshi, desde la época Edo. Modificó su código familiar,[24] depositó la responsabilidad en la casa matriz y generalizó la administración de sus negocios. Así pudo planear su expansión hacia otros campos, como la banca.

La reorganización de los consorcios monopólicos tuvo lugar un poco después de 1910 y 1920. Es decir, en 1909, Mitsui transformó el Banco de Mitsui y la Compañía de Productos Mitsui, y en 1911 las minas de Mitsui en sociedades anónimas con 20 millones de yenes de capital cada una. Todas las acciones las controlaba la sociedad en nombre colectivo Mitsui (50 millones de yenes de capital), fundada en 1909. Así se estableció como típico consorcio financiero que tenía en la cumbre una compañía tenedora. Todo el personal de la Compañía de Participación Colectiva Mitsui pertenecía a alguna de las once casas de Mitsui, todo era un negocio del "clan" Mitsui, y puede afirmarse que éste es un rasgo distintivo de los consorcios monopólicos de tipo japonés (dzaibatsu). En 1917 Mitsubishi se reorganizó colocando una sociedad en comandita en la cumbre y creando sociedades anónimas por cada sector dependiente de aquélla. Pero entre 1908 y 1910 ya habían cambiado dos sectores, minería y construcción naval, a un sistema de administración independiente con casi idénticas características. Además, en 1910 Sumitomo, Yasuda, Ookura, Jurukawa, Sudzuki, Asano, etc., también habían formado organizaciones semejantes.

Acerca de la función de los *dzaibatsu* en la economía japonesa, hay muchas discusiones. Por ejemplo, Shibagaki Kadzuo dice que los consorcios monopó-

[24] Las casas comerciales de la época premoderna, siguiendo el ejemplo de los samurais, establecían regulamiento hereditario para guiar la política de las empresas.

licos tenían la "característica de ser cerrados en cuanto que eran consorcios familiares", y eso significa que podían "depender en su mayor parte de su propia acumulación interna como fuente de financiamiento para la formación de capitales". Creo que eso era cierto. Pero en seguida Shibagaki dice que esto se debió a que en Japón "la demanda de capital era pequeña" porque, a diferencia de Europa y Estados Unidos, le faltó la industria pesada como base del "capital financiero". Dudo que tal juicio sea aplicable al caso de Mitsubishi, que tenía la industria naviera como su centro de actividades. También Mitsui, en un principio, extendió sus actividades a la Compañía Eléctrica de Tokio Shibaura y a la Fábrica de Papel de Oodyi y luego a las industrias pesada y química como la construcción de barcos, fabricación de fertilizantes, etc. El argumento de Shibagaki parece un poco apresurado por la preocupación de confirmar su modelo teórico. De cualquier manera, es innegable que los consorcios monopólicos sirvieron para crear nuevos campos industriales, como la dedicada al comercio exterior, la construcción de barcos, etc., y para afincar esas nuevas industrias en nuestro país.

En contraste, la hilandería fue peculiar en muchos puntos. De inmediato recordamos que se localizaba, en su mayor parte, en la región de Kansai, especialmente en Oosaka, y en la región de Chuugoku, con relativamente poco contacto con el gobierno central; en la mayoría de los casos sólo se dedicaban a la hilandería los principales capitales regionales, etc. Además, la industria misma del algodón era una industria próspera que tenía un mercado grande, una técnica establecida y en ella participaban muchas personas opulentas de la región. Por esto se formaron grandes empresas en diferentes zonas. Tanto la hilandería como la banca, los ferrocarriles, la electricidad, etc., eran industrias regionales. En estas ramas industriales, algunas de las grandes empresas se localizaban en el centro, pero la gran mayoría se formó por todo el país, sobre la base de reunir capitales regionales.

De lo anterior podemos concluir que la formación de la industria moderna en Japón se realizó bajo la dirección y orientación del gobierno y de los líderes entre los hombres de negocios del centro. Pero su influencia no se limitó sólo a los "comerciantes políticos" y a los consorcios monopólicos del centro, sino que también tuvo una amplia repercusión en todo el país. Ya hemos visto que tradicionalmente se han vertido opiniones como ésta: "Muchos de los líderes de negocios de la era Meidyi pertenecían a la clase samurai y en segundo lugar a la clase campesina". Además, se ha dicho que los comerciantes eran conservadores y que "tenían pocos conocimientos modernos, poco sentido moderno y poca conciencia reformista".[25]

Creo, sin embargo, que ese tipo de opiniones son difíciles de sostener. Sin duda, los principales líderes de las nuevas industrias eran de la intelectualidad proveniente de las clases samurai y campesina acomodada. Pero no por eso debe pasarse por alto el hecho de que entre las personas que se lanzaban a

[25] Tsuchiya Takao, *Estudios sobre la historia administrativa del capitalismo japonés*, Misudzushoboo, Tokio, 1954, pp. 170 y 182. Johannes Hirschemier, *Los orígenes del espíritu empresarial en el Japón de la era Meidyi*, Trad., de Tsuchiya y Yui, Tooyoo Keidzai Shinpoosha, Tokio, 1965, pp. 215-219.

CUADRO 11. HISTORIA PERSONAL DE LOS EJECUTIVOS POR SECTOR INDUSTRIAL

(*unidad:1/100*)

				Industria manufacturera				
						Textiles		
	Total	*Pesca*	*Minería*	*Sub-total*	*Alimentos*	*Algodón*	*Otros*	*Química y petróleo*
1900								
Total	1 000	—	35	205	43	52	45	22
Tipo propietario								
Fundador	59	—	2	9	2	—	3	—
Propietario que trabaja por su cuenta	374	—	12	90	19	26	26	9
(Comerciante)	(333)	(—)	(12)	(82)	(14)	(26)	(26)	(9)
Administrador familiar	50	—	2	—	—	—	—	—
Subtotal	488	—	16	99	21	26	29	9
Tipo empleado								
Empleado vitalicio	43	—	2	—	—	—	—	—
Empleado proveniente de otra empresa	78	—	—	14	2	—	2	2
la banca	76	—	8	9	2	—	—	—
otros	94	—	5	31	9	14	2	4
De origen desconocido	219	—	4	52	9	12	12	7
1928								
Total	1 000	8	22	454	112	128	94	36
Tipo propietario								
Fundador	32	—	—	20	14	4	—	2
Propietario que trabaja por su cuenta	86	2	—	52	8	18	10	2
(Comerciante)	(50)	(0)	(—)	(40)	(6)	(14)	(8)	(0)
Administrador familiar	56	—	2	22	8	2	8	—
Subtotal	174	2	2	94	30	24	18	4
Tipo empleado								
Empleado vitalicio	180	—	4	68	16	32	8	4
Empleado proveniente de otra empresa	110	—	4	42	12	2	6	12
la banca	98	—	—	40	8	16	8	—
otros	224	—	12	114	22	26	2-6	14
De origen desconocido	214	4	—	96	24	28	28	2
1962								
Total	1 000	11	29	597	79	36	38	129
Tipo propietario	115	3	3	78	18	4	3	13
Tipo empleado								
Empleado vitalicio	464	3	19	240	32	20	18	49
Empleado proveniente de otra empresa	54	1	—	37	4	1	1	8
la banca	93	1	1	58	4	1	3	11
otros	245	2	5	166	18	10	12	43
De origen desconocido	29	1	1	18	3	—	1	5

[1] El cuadro presenta el análisis de los datos de 500 directivos que ocupaban los cuatro primeros puestos en las empresas y se seleccionaron de los registros de personal, p. 96. *Quién es Quién en Japón, Las listas de personal de las compañías, Las revistas trimestrales de las compañías, Los Anuarios para accionistas*, etc., según los criterios que luego se detallan. En 1962, a los 1 500 ejecutivos más altos se añadieron 1 700 jefes de departamento y 5 200 jefes de sección.

[2] El método de selección de las empresas fue el siguiente: en 1960, según su capital nomi-

CUADRO 11. (*Conclusión*)

Metal, Hierro y acero	*Máquinas*	*Otros*	*Electri-dad y gas*	*Transportes*	*Comercio y banca*				*Seguros*	*Otros*
					Comercio Exterior	*Otros*	*Bancos especiales*	*Otros*		
—	33	10	19	120	43	48	16	359	75	20
—	2	2	—	2	5	2	—	35	2	—
—	5	5	7	48	9	15	2	146	33	10
(—)	(5)	(2)	(7)	(28)	(7)	(15)	(2)	(139)	(31)	(10)
—	—	—	—	—	13	2	—	31	—	2
—	7	7	7	50	27	19	2	212	35	12
—	—	—	—	4	2	2	2	23	—	8
—	8	—	—	14	—	5	7	22	14	—
—	7	—	2	10	—	5	—	28	5	7
—	2	—	8	6	—	2	—	20	5	9
—	9	3	2	36	14	15	5	54	16	14
24	60	—	97	74	22	20	56	98	82	16
—	—	—	—	2	—	—	—	—	—	4
4	10	—	2	2	6	2	—	4	14	2
(4)	(8)	(—)	(2)	(2)	(6)	(2)	(—)	(2)	(8)	(2)
—	4	—	8	2	—	8	2	8	2	—
4	14	—	10	6	6	10	2	12	16	6
—	8	—	10	12	4	—	24	32	14	—
2	8	—	16	16	—	—	20	8	2	—
—	8	—	4	6	—	4	6	18	18	—
12	14	—	18	12	8	6	—	8	18	4
6	8	—	34	22	4	—	4	20	14	6
123	176	16	31	52	27	13	11	57	46	57
12	25	3	—	3	1	3	—	—	—	15
47	68	6	8	27	17	6	8	43	38	19
7	15	1	2	7	—	—	1	—	1	—
14	24	1	—	3	1	1	2	11	4	5
41	38	4	20	10	7	3	—	2	3	12
2	6	1	1	2	1	—	—	1	—	3

nal, se seleccionaron 329 compañías y de ellas a 429 directivos. El área incluyó las prefecturas de Tokio, Kanagawa, Kioto, Osaka y Jyoogo. En 1928 la selección se hizo con base en el producto bruto de 250 compañías de la industria manufacturera y de 125 compañías de los otros sectores industriales según la jerarquía de los círculos industriales. En 1900 se seleccionaron 329 compañías según su capital nominal.

Fuente: Aonuma Yoshimatsu, *Estrato ejecutivo en Japón,* Nikkei Shinso, pp. 151-152.

las nuevas industrias, siguiendo la orientación que se les había mostrado, había muchos comerciantes y terratenientes regionales. El cuadro 11, que elaboró Aonuma Yoshimatsu, demuestra claramente este aserto. En primer lugar, aunque no se precisa en el cuadro, al considerarlos según su origen social, más de una cuarta parte de los administradores en 1900 eran de las clases noble y samurai. Y de esos samurais, 26% habían sido funcionarios públicos, 11% habían salido de instituciones bancarias y 10% eran empleados vitalicios. Mientras tanto, de los administradores plebeyos, que constituían casi las tres cuartas partes, 44% habían sido comerciantes. El cuadro 11 incluye el origen y la historia personales de los administradores ejecutivos por sector industrial en los años 1900, 1928 y 1962. Los datos son muy interesantes porque indican, a largo plazo, el cambio en el tipo de los administradores ejecutivos (empresarios) en Japón.

Según este cuadro, en 1900, en lo que hace a las grandes empresas observamos que los grandes accionistas (los propietarios) eran directamente los administradores y había pocos casos en que los empleados se encargaran de la administración ejecutiva (ejecutivos empleados). Y los que formaban el núcleo de este tipo de administrador propietario provenían de empresas independientes, especialmente de empresas comerciales. Los administradores que eran al mismo tiempo propietarios eran numerosos y se repartían por sector industrial de la siguiente manera: en la banca (55%), en la hilandería de algodón (55%), en otros textiles (64%), en el comercio exterior (63%), etc., pero la proporción mayor era de comerciantes. En 1928, el tipo propietario se redujo a 17% y aumentó el tipo de administrador empleado, pero en las ramas textil y comercial todavía la proporción del tipo propietario continuó siendo alta. También por esas fechas, dentro del tipo empleado, la proporción de administradores que eran empleados vitalicios llegaba a 18%, y lo más notable es que la proporción de los que provenían de otras empresas era todavía alta. Quizá hubo muchos casos en los que a quienes sobresalían en otros campos se les admitía como administradores. Mucho después, en 1962, el tipo de administrador propietario disminuyó a 12% y dentro del tipo de administrador empleado aumentó el número de los empleados vitalicios. Posteriormente me referiré a la situación actual. Recapitulando lo dicho, aunque los administradores cambian del tipo propietario al de empleado, no se puede ignorar el papel que desempeñaron los comerciantes en la industrialización durante la era Meidyi. Ellos contribuyeron a la creación de las industrias modernas mediante sus propios capitales.

Pero aquí debo llamar la atención sobre lo característico de la banca de entonces, el carácter corporativo del banco de la empresa. En 1900, el número de bancos en todo el país era de 2 271, de los cuales 1 802 eran privados (en 1901 había 2 358, de los cuales 1 867 eran privados. En 1901 el número de bancos fue el mayor en toda la historia de Japón).

Los préstamos otorgados por la banca privada llegaban a 660 millones de yenes (el promedio por banco era de 340 mil yenes), el total de depósitos alcanzaba 440 millones de yenes (el promedio por banco era de 240 mil yenes), y el total de la reserva de capital pagado se elevaba a 270 millones (el prome-

dio por banco era de 150 mil yenes). Es obvio que el tamaño promedio de los bancos era pequeño y también que se encontraban en muy mala situación debido a préstamos excesivos. Estos pequeños bancos, en su mayor parte, manejaban capital de su región y eran administrados por personas de alta reputación (comerciantes, terratenientes, etc.), del área; hubo muchos casos en los que estas mismas personas administraban otras empresas e invertían en ellas pidiendo préstamos de sus bancos. Los bancos les servían como una institución que canalizaba los capitales hacia la empresa y a este tipo de bancos se les llamó bancos corporativos de las empresas. Si la empresa marchaba mal, los préstamos de su banco se volvían irrecuperables, quebraban juntos, y por eso en muchos casos perjudicaron a los depositantes. Con el aumento en el número de bancos creció este tipo de efecto pernicioso. Entonces el ministerio de finanzas empezó a restringir la fundación desordenada de bancos y reforzó su control. Sin embargo, la mala influencia del banco corporativo de empresa se mantuvo hasta la enmienda de la ley bancaria en 1927.

III. LA ENTREGUERRA. EL DESARROLLO A TRAVÉS DE "PERTURBACIONES"

La primera guerra mundial

Después de la guerra ruso-japonesa la economía de Japón se encontró en una situación inestable. La principal causa era la presión que la crisis de la balanza de pagos siempre ejercía sobre la economía japonesa. El comercio exterior exhibía una balanza deficitaria; además, la emisión de bonos gubernamentales para obtener fondos del exterior con el fin de financiar la guerra ruso-japonesa, subió a más de 1 000 millones de yenes, lo que representaba aproximadamente el doble del presupuesto de tiempos de paz. Después de la victoria, el país no pudo cobrar las reparaciones de guerra y entonces tuvo que emitir más bonos en el extranjero para pagar tanto el capital como los intereses. A fines de 1905, el total de la importación de capitales extranjeros llegaba a 1 410 millones de yenes, y a fines de 1914 se había elevado a 1 980 millones de yenes (de esas cifras, el empréstito nacional sumaba 1 140 millones de yenes y 1 520 millones de yenes, respectivamente; lo demás correspondía a empréstito regional, bonos de empresas privadas, etcétera).

Después de esa guerra, en la política interna se configuró el periodo del "gobierno de Katsura-Saiondyi", llamado así porque el gabinete se formaba alternativamente por Katsura Taroo, representante de la facción Chooshuu, y Saiondyi Kinmochi, presidente del partido Seiyuukai. La política económica de ese periodo fue como el símbolo del dilema que se planteó a la política económica japonesa, hasta los años sesenta. Es decir, el punto de vista del ministerio de finanzas y del Banco de Japón, que sólo cambió después, consistía en tratar de economizar restringiendo las finanzas y la política monetaria y bajo el principio de no emitir más bonos. Por otra parte, el Seiyuukai, que contaba con el apoyo electoral, al llegar al poder intentaba extender su influencia cumpliendo las promesas formuladas antes de las elecciones, inversiones públicas en ferrocarriles, carreteras, puertos, etc. Este antagonismo se repitió en cada ocasión. Por ejemplo, en agosto de 1911, el viceministro de finanzas Wakatsuki Reidyiroo expuso a Yamagata Aritomo[26] los siguientes tres puntos: 1) había una tendencia a la disminución de los ingresos financie-

[26] Yamagata Aritomo (1838-1922) uno de los principales dirigentes del movimento contra el bakuju y de la contaminación del estado moderno. Portador de diferentes carteras ministeriales como las del interior y de defensa, ocupó el cargo de primer ministro en dos ocasiones. Se consideró en cada época el jefe de la facción chooshuu. E.

ros y, aún en caso de no elaborarse ningún nuevo plan, en el año fiscal del año 48 de Meidyi (1915) habría un déficit de más de 28 millones de yenes; 2) acerca del metálico, dijo: "si se deja tal como está ahora, en el año 48 de Meidyi habrá desaparecido totalmente nuestro metálico"; 3) "la principal política para sostener la moneda consiste en fomentar las industrias, reducir las importaciones y aumentar las exportaciones", pero no se puede esperar un rápido efecto real, por lo que necesitamos tomar "medidas urgentes y provisionales". Yamagata, muy preocupado, respondió: "la situación es más difícil de lo que pensábamos y no podemos solicitar nada".[27] Mientras tanto, Jara Takashi, que era ministro del interior del gabinete del Seiyuukai insistió en que se debía mantener la orientación de no escatimar "el gasto necesario para el desarrollo de la fuerza nacional, y al mismo tiempo reducir al mínimo posible los gastos de administración", pues de lo contrario no se podría remediar "el desnivel entre las exportaciones e importaciones ni la falta de metálico". Jara aseguró 90 millones de yenes para la expansión de los ferrocarriles, arriesgando su posición de ministro, pero no pudo sustraerse totalmente a la orientación de restringir. Como único caso excepcional, sólo Takajashi Korekiyo, director del Banco de Japón, se opuso a la suspensión de importaciones de capital extranjero y a la baja del tipo de interés. En su opinión, debería intentarse desarrollar las industrias "supliendo con los capitales extranjeros la parte que falta para el pago de intereses sobre el préstamo internacional, mismo que debe pagarse, y al mismo tiempo debían canalizarse recursos hacia el interior del país para la producción".[28] A partir de ese momento, Jara congenió con Takajashi y cuando se formó el gabiente del Seiyuukai, lo encargó de la "política activa". Desde entonces, el tono principal de la política de preguerra estuvo dado por la política activa del Seiyuukai contra la política pasiva del partido Kenseikai (Minseitoo). En la política de la última posguerra, dentro del Partido Liberal Demócrata (PLD) también aparecen alternativamente la teoría del crecimiento que sostenía Ikeda Jayato y otros, y "la teoría del crecimiento equilibrado" que proponía Satoo Eisaku y Jukuda Takeo. En todo caso, la fuerte presión que entonces causaba el déficit de la balanza de pagos se extinguió de pronto con el advenimiento de la primera guerra mundial.

En el cuadro 12 puede apreciarse la magnitud de la expansión económica debida a la primera guerra mundial. En 1913, un año antes de que estallara la guerra, el total de la exportación fue de alrededor de 800 millones de yenes, y en 1919 mostró un aumento sorprendente de 3 000 millones. Por otra parte, en 1919 las importaciones superaron los 2 000 millones de yenes, pero de todas maneras el Japón de la entreguerra experimentó la balanza comercial extraordinariamente favorable. Naturalmente, la balanza de pagos cambió defi-

[27] Wakatsuki Reidyiroo, *Memorias de Kojuuan*, introducción de Itoo Takashi, Yomiuri Shinbunsha, Tokio, 1975, p. 484.

[28] Takajashi Korekiyo, "Memorándum del director del Banco de Japón sobre el encaje en metálico" (1912) (en Banno Dyundyi, *Los gabinetes de Katsura-Saiondyi y el cambio político en la era Taishoo, Iwanami-Koodza. La historia japonesa. Época moderna*. T. IV, p. 228.)

CUADRO 12. ÍNDICES ECONÓMICOS DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL Y LA POSGUERRA

	GNB (nominal) (1)	*GNB (a precios de 1934-1936)* (2)	*Bienes y servicios*		*Encaje en metálico* (5)	*Índice de las producciones minera y manufacturera* (6)	*Inversión en plantas y equipos en el sector privado* (7)	*Inversión en equipo duradero (nominal)* (8)	*(Precios de 1934 a 1936)* (9)	*Capital para la inversión en banca* (10)	*Relación de la utilidad al capital total* (11)	*Índice de precios al consumidor (1913 = 100)* (12)	*Índice de salarios de las industrias (hombres) (1913 = 100)* (13)	*Índice de salarios de las industrias (mujeres) (1913 = 100)* (14)
			Exportaciones (3)	*Importaciones* (4)										
1913	5 013	8 001	845	951	376	100	569	282	380	381	—	100	100	100
1914	4 738	8 061	799	816	341	102.4	521	244	347	251	8.1	94.1	100	103
1915	4 991	8 527	1 004	788	316	119.8	540	257	307	293	9.6	89.4	98	100
1916	6 148	9 233	1 646	1 041	714	138.9	789	453	433	658	15.9	97.1	103	97
1917	8 952	10 061	2 356	1 419	1 105	145.2	1 454	970	745	1 563	20.9	121.2	119	113
1918	11 839	10 929	3 017	2 217	1 588	153.1	2 186	1 482	1 101	2 676	21.1	164.3	152	141
1919	15 453	11 475	3 243	2 909	2 045	152.7	2 223	1 309	1 142	4 068	21.1	218.9	222	203
1920	15 896	11 422	2 984	3 095	2 179	141.5	2 566	1 383	1 125	5 114	20.7	222.6	297	300
1921	14 886	12 153	2 065	2 338	2 080	149.3	1 708	650	794	2 236	12.1	205.6	294	303
1922	15 573	11 831	2 388	2 578	1 830	165.5	1 804	674	608	1 492	10.1	201.2	312	325
1923	14 924	11 292	2 184	2 720	1 653	159.2	1 421	498	393	1 482	13.3	201.3	309	306
1924	15 576	11 659	2 665	3 354	1 501	163.9	1 872	551	426	1 004	9.4	203.6	314	313
1925	16 265	12 332	3 272	3 524	1 413	170.7	1 592	435	403	1 330	8.6	208.8	319	322
1926	15 975	12 424	2 986	3 364	1 357	184.3	1 709	406	403	1 678	7.5	199.7	319	328
1927	16 293	12 843	2 981	3 112	1 273	194.7	1 690	430	438	1 558	7.2	190.7	317	316
1928	16 506	13 673	3 033	3 168	1 199	216.3	1 524	499	486	1 488	6.6	186.4	317	313
1929	16 286	13 735	3 300	3 223	1 343	248.5	1 620	578	550	1 042	6.4	181.0	315	325
1930	14 671	13 882	2 486	2 439	960	249.7	1 329	456	555	457	5.4	166.0	299	288
1931	13 309	13 941	2 030	2 105	557	266.9	1 058	259	333	558	-	146.0	283	247

Fuente: (1), (2), (3), (4), (7), (8) y (9): Ookawa Kadzushi, *et. al.*, *Ingreso nacional*; (5), Ministerio de Finanzas, *Historia de cien años del Ministerio de* Finanzas, volumen suplementario y (6), elaborado con datos de Shinojara.

nitivamente. Como lo muestra el cuadro 13, la deuda en divisas, que llegaba a 1 900 millones de yenes en 1914, redujo a 1 600 millones en 1920, mientras que la inversión en el extranjero aumentó de 460 millones a 2 200 millones de yenes, el encaje metálico subió de 130 millones a 1 100 millones, y también aumentó el metálico depositado en el extranjero de 220 millones a 1 060 millones. Finalmente, durante los seis años de guerra, de ser una nación que debía 1 090 millones de yenes, Japón pasó a ser una nación acreedora de 2 770 millones. Pero, por una parte, el crecimiento extraordinario de las exportaciones, y por otra, el freno a las importaciones, tuvieron una gran repercusión en la economía interior del país.

CUADRO 13. BALANZA DE PAGOS DE JAPÓN
(*100 millones de yenes*)

Deuda exterior de Japón			*Créditos exteriores de Japón*		
	1914	*1920*		*1914*	*1920*
Deudas en divisas	19.0	16.0	Inversión en el extranjero	4.6	22.8
Saldo de las deudas exteriores de Japón	10.9	27.7	Reserva en Metálico	1.3	11.1
			Metálico en el extranjero	2.2	10.6
Total	8.1	43.7	Total	8.1	43.7

Fuente: *Obras de Inoue Dyunnosuke*, t. I (1933), pp. 272-273.

El problema más grande era el desequilibrio entre la oferta y la demanda del país y, en consecuencia, se agudizó la inflación. En los años 1916 y 1917, bajo condiciones de demanda elevada, se dio preferencia a la exportación lucrativa y se rezagó la atención a la demanda interna. El monopolio de casi todo el mercado de la industria ligera en Asia y África, del que se habían retirado Europa y los Estados Unidos, provocó ese aumento de la exportación.

El otro era un problema resultante de la dificultad de importar para satisfacer la elevada demanda. Hasta la guerra, Japón no había logrado ser independiente en industria pesada y dependía de la importación para la mayor parte de la maquinaria, hierro, acero, etc. En esa situación, el resultado de la súbita suspensión de importaciones fue el nacimiento de la producción nacional. Por ejemplo, se planeó la producción nacional o su expansión en los ramos del hierro, acero, construcción de barcos, maquinaria eléctrica, productos químicos industriales (tinturas y otras), etc., y se realizó "el intercambio de barco por hierro", que consistía en importar hierro y acero de Estados Unidos y en exportar barcos. Pero, por el rezago en la importación y por la dificultad de producir las instalaciones industriales se retrasó también el aumento de la capacidad productiva y avanzó a ritmo lento la satisfacción de la demanda. El crecimiento de la inversión en plantas y equipos fue notable después de 1917, y el aumento de la producción durante ese periodo fue inferior a la demanda.

Los planes para la fundación y expansión de empresas aumentaron desde 1916. El total de "las inversiones bancarias para la planeación de empresas"

creció de 250 millones de yenes en 1914 a 4 070 millones en 1919; esto es, fue mayor que la inversión en instalaciones y equipo. La ampliación en capital de las empresas se adelantó a la situación real. Las industrias representativas, objeto de inversión, se concentraban en la electricidad, hilandería, minería, siderurgia, construcción de barcos, transportes marítimos, etc. Esto ocasionó el aumento masivo de empresas nuevas, como puede colegirse de la palabra "nuevos ricos", que estuvo de moda para designar el aumento de la ganancia "imprevista" en condiciones de inflación y por la consecuente elevación de la tasa de ganancia esperada. La relación de la utilidad al capital total de las empresas de entonces subió de pronto, en 1916 a 15%, en 1917, 1918 y 1919, llegó hasta más de 20%, que era un nivel récord. Pero por otra parte, los precios se elevaron bruscamente y en 1919 eran 2.2 veces mayores que en 1916. Los salarios se fueron a la zaga y hasta 1918 continuaron bajando los salarios reales. La distribución del ingreso se volvió muy desigual y la insatisfacción de los trabajadores se intensificó debido al alza de los precios de los artículos de primera necesidad. Los "motines del arroz" en el verano de 1918[29] fueron el reflejo de esta crisis. Después de eso, bajo la "democracia de la era Taishoo", el movimiento obrero desplegó una gran actividad pública y por primera vez, después de 1919, el salario real pudo subir. (*Cf. supra*, cuadro 12.)

La guerra terminó a fines de 1918, y el auge continuó hasta 1919, pero en ese año la balanza comercial se tornó desfavorable. Estados Unidos y Europa recuperaron la fuerza para exportar, lo que condujo al aumento de importaciones por parte de Japón, y se renovó la competencia en los mercados de Asia y África; las exportaciones no lograron aumentar, hubo salida de divisas y el financiamiento se contrajo. Por otra parte, pasó el auge de la inversión en plantas y equipos, se elevó la demanda de capitales y se contrajo rápidamente el mercado monetario; con motivo del desplome de la bolsa de valores, en marzo de 1920, el precio de las mercancías también se desplomó, sobrevino la crisis de 1920 y terminó el auge.

Fueron muchas y muy fuertes las influencias que cuasaron el auge y la recesión que le siguió. Se puede afirmar que la economía japonesa llegó a una fase con la primera guerra mundial. Esa fase representa el inicio de las industrias, pesadas y química y la concentración de la población en las ciudades.

Desarrollo de las industrias pesada y química y la urbanización

Como una influencia de la guerra destaca, en primer lugar, la expansión de

[29] "Motines del arroz", acciones directas comúnmente espontáneas de masas, en demanda del arroz, alimento básico de los japoneses. En el verano de 1918, en condiciones de alza del precio del arroz, las esposas de los pescadores de un puerto situado sobre el mar de Japón, rodearon el almacén para impedir la exportación a Oosaka. La noticia transmitida en tono de simpatía, mediante los principales periódicos, tuvo eco en muchas ciudades, pueblos, minas, produciendo nuevos motines. Se estima que en total más de un millón de personas participaron, y 5 111 personas fueron declaradadas culpables. E.

la industria eléctrica y de las industrias pesada y química. En el cuadro 14 puede observarse el crecimiento extraordinario de la producción de metal, maquinaria, química, etc., durante los años 1913-1919. La tasa de crecimiento de la producción textil estuvo por debajo del promedio y la causa fue el retraso de la inversión en plantas y equipo. En 1920 se desató otra vez la competencia internacional, y las industrias pesada y química atravesaron por un momento difícil; muchas empresas se vieron al borde de la quiebra, pero aquellas que lograron sobrevivir introdujeron técnicas de ultramar, conservaron obreros calificados y aguardaron el desarrollo que se produciría en los años treinta. Pero, en los veinte, que fue una época de recesión, la producción de hierro, acero y químicos, etc., mostró un aumento constante y así se crearon las condiciones para el desarrollo posterior, en los años treinta.

También fue importante, durante este periodo, el crecimiento de la industria eléctrica. A partir de la guerra ruso-japonesa se intensificó el desarrollo de la generación hidroeléctrica, en 1913 se tendió el cable de alta tensión desde la central hidroeléctrica del lago de Inawashiro hasta Tokio, lo que posibilitó el transporte de la energía eléctrica en grandes cantidades. Esto produjo una considerable baja de costos y la reducción del precio de la electricidad y, por lo tanto, aumentó el uso de la energía eléctrica no sólo para iluminación, sino también como fuerza motriz. Comenzó entonces el auge en la explotación de la fuerza hidráulica. Es decir, el desarrollo de la industria eléctrica también impulsó la transformación de la fuerza motriz de las industrias, incluyendo las empresas pequeñas y medianas, a la energía eléctrica. El 80% de las empresas pequeñas y medianas (la industria textil, la industria maderera, etc.), que hasta entonces casi no utilizaban fuerza motriz, la obtuvieron, y más de 80% de esa fuerza estaba constituida por motores eléctricos (cuadro 15). Éste fue un cambio notable que hizo posible el progreso técnico en todas las industrias, incluyendo a las tradicionales.[30]

En segundo lugar, se encuentran los problemas del cambio de localización de la mano de obra y de la urbanización. Como vimos en el cuadro 15, en la primera parte, el flujo de la población de la agricultura y la silvicultura a otras industrias, durante la primera guerra mundial, fue extraordinario. Desde 1915 hasta 1920, alrededor de dos millones de personas vivieron este cambio. En tiempos de paz, una disminución tal de la población rural sólo es comparable con la que se verificó en la época del crecimiento económico acelerado, de los años de 1950 y 1960. Por lo que respecta a las actividades secundaria y terciaria, la manufacturera creció en alrededor de 900 mil personas, el comercio en 500 mil, e incluso el empleo público, las profesiones liberales y los servicios aumentaron en 200 o 300 mil personas. Esto indica que la tendencia a la urbanización se aceleró repentinamente con motivo de la guerra. Como el ingreso marginal de la población urbana ocupada subió más que en los poblados rurales, la emigración produjo un ingreso mayor que la permanencia en las aldeas agrícolas. En tales condiciones, en estas últimas

[30] Minami Ryooshin, *La revolución de la fuerza motriz y el progreso técnico*, Tooyoo Keidzai Shimpoosha, Tokio, 1976. Este libro analiza ese tema, detallada y minuciosamente.

CUADRO 14. VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y SU ESTRUCTURA PORCENTUAL

(millones de yenes)

	Productos alimenticios	*Textiles*	*Químicos*	*Hierro y acero*	*Metales no ferrosos*	*Maquinaria*	*Total incluyendo otros productos*	*Energía eléctrica (mil kv)*	*Generación hidroeléctrica (mil kw)*
1913	1 343	1 080	338	66	70	307	3 698	597	322
1919	1 642	1 690	523	120	395	955	6 100	1 133	711
1930	2 360	2 601	1 190	618	336	1 098	9 261	4 500	2 948
					Tasa de crecimiento (%)				
1913-1919	3.4	7.7	7.5	10.5	33.4	20.8	8.7	11.3	14.1
1919-1930	3.4	4.0	7.8	16.1	1.5	3.2	3.9	13.4	13.8
					Estructura porcentual				
1913	36.3	29.2	9.1	1.8	1.9	8.3	100		
1919	26.9	27.7	8.6	2.0	6.5	15.7	100		
1930	25.5	28.1	7.3	4.1	3.6	7.2	100		

Fuente: suma de productos de la industria manufacturera: Shinojara Miyojei, *Industria minera y manufacturera*, pp. 144-145. Generación de energía eléctrica:Banco de Japón, *Estadísticas básicas de Japón*, p. 124.

CUADRO 15. PROPORCIÓN DEL USO DE LA FUERZA MOTRIZ (α) Y LA DE ELECTRIFICACIÓN (β) EN LAS FÁBRICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

(*porcentaje*)

	1909		*1914*		*1919*		*1930*	
	α	β	α	β	α	β	α	β
Toda la industria manufacturera	28.2	13.0	45.6	30.1	61.1	58.5	82.5	86.7
De								
5-9 personas	14.4	10.6	28.5	27.4	46.0	56.9	76.6	84.4
10-29	30.1	9.8	48.8	26.1	65.0	58.7	87.2	86.3
30-49	63.7	7.0	75.9	20.5	85.7	55.1	93.8	82.9
50-99	78.0	9.8	87.7	23.7	92.8	59.8	97.3	88.0
100-499	87.1	13.2	92.8	26.1	97.2	59.3	99.1	87.2
500-999 o más	95.1	9.7	96.8	33.7	100.0	69.1	100.0	95.8
1 000 personas	100.0	18.3	97.6	36.7	955.7	47.1	100.0	78.6

1) Los datos del "Cuadro estadístico de las fábricas" están tomados del cuadro anexo de Minami Ryooshin *La revolución de la fuerza motriz y el progreso técnico*, Tooyoo Keizai Shinpoosha, 1976.

2) α = número de las fábricas que usan fuerza motriz ÷ total de las fábricas × 100. β = caballos de fuerza de los motores eléctricos ÷ caballos de fuerza de todos los motores × 100.

sube el precio de los productos agrícolas y, junto con la disminución de la población, aumenta el ingreso personal; de esta manera, el crecimiento de la población urbana y la disminución de la población rural se aproximan a un nuevo equilibrio de ingresos entre las diversas actividades. Aun cuando posteriormente se presente la recesión, si la población de las ciudades retorna a las aldeas, la población rural se incrementa, y la diferencia de ingresos entre la ciudad y la aldea agrícola crece, entonces lo que puede ocurrir es que se detenga la emigración rural y no que se produzca un reflujo de población. En realidad, en los años veinte, la emigración rural disminuyó poco a poco; aumentó en forma temporal la población de las aldeas alrededor de 1930, pero en general, la población que se trasladó a las ciudades se quedó a vivir en ellas. La idea de que la aldea agrícola era el lugar de reserva para el exceso de mano de obra, resultó correcta en el sentido de que constituía efectivamente la fuente de suministro durante los lapsos de prosperidad económica, pero no en el sentido de que pudiera absorber el reflujo de la mano de obra en tiempos de recesión.

Así progresa la urbanización. Se puede ver, en el cuadro 16, que fue notable durante la guerra. La población de los pueblos de menos de 10 mil habitantes representaba 74.2% de la población total del país en 1914, y disminuyó a 62% en 1920, mientras que la de las ciudades de más de 100 mil habitantes creció de 12.5 a 19.5%. Por tanto, se trata de la imagen de un cambio continuo, y el cambio, entre 1913 y 1920, fue muy notable si se le compara con los periodos, anterior y posterior.

La tendencia a la urbanización trajo consigo la expansión de las finanzas locales, en especial las de las grandes ciudades. Se trataba de construir las instalaciones de la ciudad moderna, tales como carreteras, agua potable y alcan-

CUADRO 16. ESTRUCTURA DE POBLACIÓN SEGÚN TIPOS DE POBLADOS, CIUDADES, MUNICIPIOS Y PUEBLOS

(*porcentaje*)

	1898	*1903*	*1908*	*1913*	*1918*	*1920*	*1925*	*1930*	*1935*
Población de menos de 10 mil habitantes	81.6	79.4	76.5	74.2	70.1	62.0	59.4	56.9	54.3
De 10 mil a 50 mil habitantes	8.2	8.5	9.4	10.9	12.6	14.1	14.3	14.6	14.9
De 50 mil a 100 mil habitantes	1.1	1.1	1.7	2.3	3.2	4.4	4.8	5.1	5.3
Más de 100 mil habitantes	9.1	10.9	12.4	12.5	14.1	19.5	21.6	23.5	25.5
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: *Análisis* del autor, p. 18. De 1898 a 1918 se omiten las siguientes prefecturas: Nagasaki, Niigata, Aichi, Ishikawa, Okayama, Tottori, Jukushima, Ooita, Kagoshima y Hokkaidoo. De 1920 a 1935, Takagui Naobumi hizo la estimación tomando como base los límites territoriales municipales de todo el país en 1935.

tarillado, escuelas, parques públicos, etc. Se añadían, además, las inversiones del sector público destinadas al transporte en tren desde las afueras de la ciudad, a la construcción de vivienda, etc.; fue enorme la magnitud de las inversiones. Como se resume en las cifras del cuadro 17, el resultado final fue que en los años veinte creció el volumen de las finanzas en las provincias, sobre todo en las ciudades. Con motivo del gran terremoto de Kantoo, Tokio y Yokojama empezaron a configurarse como ciudades modernas y Osaka, Nagoya y Koobe también intentaron cambiar totalmente su apariencia; se puede sostener que esto indica que, junto con la centralización de la población la forma y función de la ciudad empezaron a cambiar. Después de la guerra, esta tendencia se volvió más definida gracias a la reforma del régimen de finanzas regionales, pero es significativo que ese cambio comenzara después de la primera guerra mundial.

La urbanización y la industrialización (industrias pesada y química) produjeron una zona industrial alrededor de las grandes ciudades y la capa de los obreros fabriles como clase social. Durante ese lapso se establecieron las zonas industriales de Keijin [Tokio y Yokojama] y Janshin [Osaka y Koobe], que tienen como centro las industrias pesada y química. En las empresas privadas el número de obreros de las industrias pesada y química aumentó de 68 mil obreros (6.7% del total) en 1914, a 364 mil obreros (23.5%) en 1920, y a 379 mil obreros (22.1%) en 1930. Si incluimos los de las fábricas estatales (fábrica siderúrgica Yawata, fábrica de municiones de artillería, fábrica de municiones de la marina, etc.), el aumento fue de 143 mil obreros en 1914, a 515 mil en 1920, y en el periodo de recesión de los años treinta se mantuvieron en 464 mil. Creció la proporción de las industrias básicas en las cuales los hombres adultos constituían el núcleo de la fuerza de trabajo. Esto significa que, a diferencia de la industria textil, que tiene una alta rotación de mano de obra, las industrias, pesada y química produjeron en masa obreros que dedicaban toda su vida a la industria; por lo tanto, también promovió las relaciones modernas entre clases sociales y sentó las bases para el auge del movimiento obrero. Como se puede ver en el cuadro 18 por el aumento en el número de conflictos laborales desde 1917, se combinaron la disminución del

CUADRO 17. CLASIFICACIÓN POR SUJETO DE GASTOS FISCALES

(unidad: hasta 1944 en millones de yenes, a partir de 1945 en cien millones de yenes. Las cifras entre paréntesis son porcentajes del total de gastos financieros)

	Total de gastos financieros	*Finanzas del gobierno*	*Subtotal de finanzas regionales*	*Prefecturas*	*Ciudades*	*Municipios y pueblos*	*Condados y cooperativas para el uso del agua*	*Proporciones de los renglones principales de los gastos fiscales locales (datos de referencia)*			
								Administración	*Obras públicas*	*Educación*	*Empréstitos*
1880-1884	107.7	73.1(67.9)	34.6(32.1)	17.6(16.4)		17.0(15.8)		17.2	24.6	22.0	0.0
1885-1889	111.8	77.0(68.8)	34.8(31.1)	20.8(18.6)	0.3(0.3)	13.7(12.2)		17.8	22.3	19.2	0.0
1890-1894	129.6	81.0(62.5)	48.6(37.5)	23.2(17.9)	3.7(2.9)	21.7(16.7)		16.6	22.7	19.1	1.2
1895-1899	275.7	190.3(69.0)	85.4(31.0)	37.3(13.5)	10.3(3.7)	37.8(13.7)		14.9	24.6	22.1	4.1
1900-1904	421.0	275.0(65.3)	146.0(34.7)	53.3(12.7)	23.9(5.7)	64.4(15.3)	4.3(1.0)	13.1	20.0	26.7	8.6
1905-1909	735.4	531.3(72.2)	204.1(27.8)	63.0(8.6)	47.1(6.4)	84.0(11.5)	9.3(1.2)	13.7	19.2	32.6	10.6
1910-1914	929.3	594.0(63.9)	335.3(36.1)	96.7(10.2)	101.6(10.9)	120.8(13.0)	16.3(1.8)	10.4	17.4	24.0	8.4
1915-1919	1 261.1	819.6(65.0)	441.5(35.0)	128.1(10.2)	122.8(9.7)	168.5(13.4)	22.1(1.8)	11.9	15.5	27.1	10.6
1920-1924	2 626.2	1 485.1(56.5)	1 141.1(43.5)	361.0(13.8)	351.4(13.4)	380.7(14.5)	48.0(1.8)	10.2	19.5	26.0	7.6
1925-1929	3 426.2	1 684.1(49.2)	1 742.1(50.8)	466.4(13.6)	733.1(21.4)	516.7(15.1)	25.9(0.8)	8.4	18.2	26.8	18.8
1930-1934	4 038.4	1 880.5(46.5)	2 158.0(53.4)	721.0(17.9)	891.2(22.1)	523.5(13.0)	22.2(0.6)	6.8	16.6	20.6	31.2
1935-1939	5 561.8	2 995.9(53.9)	2 565.9(46.1)	933.3(16.8)	1 040.0(18.7)	581.1(10.5)	10.5(0.2)	6.1	13.4	21.9	27.0
1940-1944	14 745.0	10 939.0(74.2)	3 806.1(25.8)	1 948.5(13.2)	1 188.5(8.1)	535.1(3.6)		9.3	14.0	21.8	14.2
1945-1949	382.8	2 274(59.4)	1 554(40.6)	914(23.9)	640(16.7)			15.1	16.5	27.0	2.1
1950-1954	13 912	5 365(38.6)	8 547(61.4)	4 832(34.7)	3 715(26.7)			13.4	16.3	27.0	2.5
1955-1959	20 839	6 874(33.0)	13 965(67.0)	8 269(39.7)	5 696(27.3)			13.3	14.3	27.8	5.9
1960-1964	43 268	13 551(31.3)	29 727(68.7)	18 087(41.8)	11 639(36.9)			12.6	19.3	26.4	4.0
1965-1969	90 096	27 587(30.6)	62 509(69.4)	36 872(10.9)	25 638(28.5)			10.2	22.3	24.4	3.9

Fuentes: hasta 1944, Emi Kooichi y Shionoya Yuuichi. *Estadísticas económicas a largo plazo. 7 Egresos financieros.* (Tokio), Tooyoo Keidzai Shimposha, 1966. Desde 1945, el banco de Japón. *Anuario de estadísticas económicas*, y Ministerio del Interior, *Anuario de estadísticas de las finanzas regionales*, 1958 y 1970. Después de la guerra se utiliza el total neto para las finanzas del gobierno central y para la finanzas regionales en total bruto.

CUADRO 18. MOVIMIENTOS OBREROS Y CAMPESINOS

	Número de sindicatos obreros	*Número de miembros de sindicatos (en miles de personas)*	*Número de conflictos laborales*	*Número de participantes en los conflictos laborales (en miles de personas)*	*Número de conflictos arrendatarios*	*Número de participantes en los conflictos arrendatarios (en miles de personas)*
1913			47	5		
1914			50	8		
1915			64	8		
1916			108	8		
1917			398	57	85	
1918	107		417	66	256	
1919	187		497	63	326	
1920	273		282	36	408	35
1921	300	103	246	58	1 680	146
1922	387	137	250	42	1 578	126
1923	432	126	270	36	1 917	135
1924	469	228	333	55	1 532	111
1925	457	254	293	41	2 206	135
1926	488	285	495	67	2 751	151
1927	505	309	383	47	2 052	91
1928	501	309	397	46	1 866	75
1929	630	331	576	77	2 434	82
1930	712	354	906	81	2 478	59
1931	818	369	998	65	3 419	81
1932	932	378	893	55	3 414	61
1933	942	385	610	49	4 000	48
1934	965	388	626	50	5 828	121
1935	993	409	590	38	6 824	113
1936	973	421	547	32	6 804	77
1937	837	395	628	124	6 170	63
1938	731	375	262	28	4 615	53
1939	517	366	358	72	3 578	26
1940	49	9	271	33	3 165	39
1941	11	1	159	10	3 308	32

Fuentes: citado de *Estadísticas económicas de Japón. Meidyi, Taishoo y Shoowa*, Nippon Jyooronsha Tokio, 1958; *Compendio de estadísticas laborales* del Departamento de Estadística de la Oficina del Primer Ministro; *Los conflictos laborales de nuestro país a través de las estadísticas* del Ministerio del Trabajo, *Anuario de arrendamiento* y *Anuario agrario*, del Ministerio de Agricultura y Silvicultura.

salario real, el crecimiento del número de obreros y el estímulo de la revolución rusa, para que el movimiento obrero se generalizara, finalmente, como movimiento popular. En los años veinte se volvió notable el crecimiento del número de obreros organizados. A partir de la década de 1920, aumentó el número de conflictos sobre arriendo de la tierra y el de participantes. Hay que decir que este cambio fue también una de las grandes consecuencias de la guerra.

Además, la concentración de la población en las ciudades provocó que se modificara el modo de vida nacional. Durante la guerra se inició una tendencia a cambiar el vestido, la alimentación y la vivienda al estilo occidental. Se

volvió popular comer carne en casa, los asalariados se ponían vestidos occidentales y los alumnos de primaria y secundaria vestían uniformes de algodón y llevaban como almuerzo pan en lugar de arroz. Este cambio dio origen a nuevas industrias y fue ése el primer paso hacia la transformación posterior en el modo de vida.

La deflación de posguerra y la crisis económica

Si la transformación de la estructura social fue el segundo cambio que causó la guerra, debo mencionar como tercero la inflación durante la guerra y la deflación que le siguió después. Como indica el cuadro 19, la inflación fue un fenómeno mundial y no sólo ocurrió en Japón. Pero en todo caso la perturbación, que duró alrededor de veinte años y que abarcó desde la guerra hasta la crisis económica mundial, fue excesivamente fuerte e influyó con particular intensidad sobre la economía y la sociedad japonesa. Aunque no pudo evitarse la inflación causada por la guerra, el problema consistió en que Japón, a imitación de Inglaterra, trató de regresar al sistema del patrón oro manteniendo el valor que tenía la moneda antes de la guerra, bajo la idea de retornar a la situación previa a la guerra.[31] *En un tratado de reforma monetaria* (1923), John Maynard Keynes insistió en que se tenía que estabilizar la economía después de reconocer la irreversibilidad del cambio social —por ejemplo, el rebajamiento de la posición de los rentistas, el cambio de precios relativos, etc.—, provocado por la inflación de la posguerra, y en que se retornara al patrón oro estableciendo una nueva paridad, pero esta opinión terminó siendo la de una minoría. También en Japón, cuatro periodistas, Ishibashi Tandzan, Obama Toshie, Takajashi Kamekichi y Yamadzaki Seidyun, propusieron esta teoría, pero finalmente nadie les prestó atención.

De todas maneras, a causa de la inflación, la ganancia de las empresas creció y estuvieron en auge, pero después del fracaso debido a la crisis económica de 1920 se produjo un cambio y sufrieron una recesión crónica bajo la deflación; puesto que ésta se puso en marcha a escala internacional, y continuó el déficit de la balanza comercial y la salida de metálico, era imposible planear un crecimiento a largo plazo, aunque la economía japonesa hubiera tomado medidas para mejorar su situación a corto plazo, como lo veremos en seguida. La economía y la sociedad de los años veinte se establecieron sobre la base de la deflación; esto se puede entender por el hecho de que la oferta monetaria fue constante como ya vimos en la gráfica 3 de la primera parte.

Era natural que se repitiera el *pánico* en los círculos financieros bajo la tendencia de la deflación. La depresión de 1920 fue un caso más notable y casi todos los precios de las acciones y los del mercado comercial bajaron a menos de la mitad. Hubo muchas empresas que quebraron; sin embargo, muchas de ellas se enfrentaron al agotamiento de la acumulación que habían logrado durante la guerra. Después, aumentaron las empresas que disfrazaban su ima-

[31] Véase, Nakamura Takajusa, *Análisis*. . ., inciso 1 del capítulo IV.

gen manipulando sus balances e inflando el monto de sus bienes, y también las instituciones bancarias que enumeraban sus ganancias escondiendo sus préstamos irrecuperables. Las que no sufrieron el golpe fueron muy pocas, entre las cuales se contaban los consorcios monopólicos y las compañías hilanderas consolidadas que no ampliaron su administración durante el auge. En 1922 ocurrió "el caso Ishii Sadasichi"[32] y salió a la luz pública la quiebra de algunas empresas. El 1 de septiembre de 1923, ocurrió el gran terremoto de Kantoo, que condujo a que se pusiera en vigor una moratoria en el área afectada, e incluso después de cancelar la moratoria, el Banco de Japón aplicaba un descuento a los "pagarés del terremoto" que debían pagarse en el área; con estas medidas se intentaba evitar el pánico. En 1925 quebró la gran casa de comercio exterior Takada Shookai. En 1927, a raíz del conflicto político que se desató alrededor del proyecto de ley para amortizar los "pagarés del terremoto", se desató la crisis financiera, quebraron el Banco de Taiwán, el Banco núm. 15, el Banco de Oomi, etc., y también se derrumbó la casa comercial Sudzuki Shooten en Koobe que era la casa de comercio exterior que, superando a la Compañía de Productos Mitsui, había tenido el mayor volumen de negocios durante la guerra. Podemos decir que "la perturbación de los círculos financieros", que llegó hasta la crisis financiera, puso en evidencia el empeoramiento del estado financiero de las empresas, que había aflorado desde la crisis económica de 1920.

La mayoría de los administradores del "tipo propietario" que vimos en el capítulo II de esta segunda parte, desaparecieron en ese proceso. Un símbolo, es que muchos de los bancos que fracasaron durante la crisis financiera, a saber: banco de Watanabe, banco de Nakai, banco de Sooda, banco de Murai, banco de Kanda, etc., se identificaban por el nombre de sus fundadores, esto es, de sus administradores. Para evitar los efectos perniciosos que los bancos pequeños frecuentemente acarreaban al convertirse en bancos corporativos, en 1927 se enmendó la ley bancaria ordenando que en un plazo de cinco años los bancos con capital menor a un millón de yenes (dos millones en las grandes ciudades), se consolidaran. El proceso de esas "perturbaciones" y "consolidaciones" nos indica que las empresas capitalistas ya no podían mantenerse mediante la originalidad y habilidad de los individuos, y que paulatinamente se convertían en estructuras sustentadas en la organización y en la institución.

Desde luego que es cierto que en ese tiempo no simplemente les fueron impuestas la "perturbación" y "consolidación" a los círculos financieros; cada vez que las grandes empresas estaban próximas a una crisis, recibieron una mano de "ayuda" de parte del Banco de Japón y otras instituciones. Podrá decirse que esto no era lógico, según el principio de la economía libre, e incluso hubo críticas que afirman que esto retrasó la "consolidación". Si observamos el cuadro 19, no podemos negar que en Japón el ritmo a la baja de los precios fue lento comparado con el de Inglaterra y Estados Unidos. En

[32] El 28 de febrero de 1922, la compañía Ishii sufrió quiebra como consecuencia de una especulación fracasada en Osaka, lo cual encadenó bajas en el mercado de valores y en el del arroz.

consecuencia, la competitividad internacional de Japón en los años veinte fue baja, se mantuvo el déficit de la balanza comercial y causó la salida de metálico; ésta era la opinión ortodoxa de entonces, pero por otra parte, precisamente debido a esa "ayuda" no se pudo acelerar más la contracción monetaria en el Japón de los veinte, y mantuvo así 3% en la tasa de crecimiento económico. Y si no hubiera tenido esa "ayuda", la economía interna habría tenido que enfrentarse a una recesión más difícil. La política económica de ese periodo, fue criticada como "insuficiente" por los teóricos; por lo mismo, pudo alcanzar el crecimiento económico más grande de la época en todo el mundo.

CUADRO 19. COMPARACIÓN DE PRECIOS ENTRE DIFERENTES PAÍSES
(*1913 = 100*)

	Índice de precios al mayoreo				*Índice de precios de productos agrícolas*		*Índice de precios al consumidor*		
	Estados Unidos	*Inglaterra*	*Francia*	*Japón*	*Estados Unidos*	*Japón*	*Estados Unidos*	*Inglaterra*	*Japón*
1917	168	206	253	147	180	104	129	107	114
1920	221	313	488	260	211	193	202	152	263
1925	149	163	529	203	154	187	177	107	196
1929	134	139	588	166	147	147	173	100	173
1931	102	107	435	116	91	93	154	90	137
1933	95	104	365	147	72	105	131	85	143
1935	104	108	329	154	110	132	138	87	149

1) Referente a Estados Unidos, Departamento de Comercio, *Estadísticas históricas de Estados Unidos, desde la época colonial hasta 1975.*

2) En relación con Inglaterra y Francia, 1914 = 100: B.R. Mitchell, *Estadísticas históricas de Europa, 1850-1970.*

3) Acerca de Japón, precios al mayoreo, son de la investigación del Banco de Japón; índice de precios al consumidor (general), tomado de *Precios* de Ookawa Kandzushi *et al.*

La estructura económica en los años veinte

La larga duración de la deflación provocó un gran cambio en la economía japonesa. Aquí vamos a tratar sus aspectos más representativos, el sistema oligopólico y la estructura ocupacional en la agricultura y en la mediana, pequeña y minúscula industrias; de esta manera vamos a considerar el problema de la llamada "estructura dual".

El sistema oligopólico

Ya hemos visto que bajo la deflación muchas empresas tuvieron problemas de administración, estuvieron a punto de derrumbarse y se vieron forzadas a la consolidación. Por consiguiente, se estableció la supremacía de cuatro consorcios monopólicos, Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo y Yasuda, en los círculos financieros de Japón. Alrededor de 1928, la red de dominio de aquéllos era enorme, como vemos en la gráfica 8. De los capitales pagados por las em-

presas con personalidad jurídica en todo el país, 30.1% estaban en manos de las empresa bajo control de uno de los tres consorcios monopólicos, Mitsui, Mitsubishi y Sumitomo, y si se añaden otros cinco, Yasuda, Okura, Furukawa y Kawasaki, llegaban hasta 39.5%. (Shibagaki Kadzuo, *Cien años de Mitsui y Mitsubishi. El capitalismo japonés y los zaibatsu*, Chuukooshinsho. Chuuookooronsha, Tokio, 1968, pp. 90-91.)

GRÁFICA 8. GENEALOGÍA DE LAS EMPRESAS RELACIONADAS CON MITSUI Y MITSUBISHI
(*alrededor de 1928*)

I. SOCIEDAD EN NOMBRE COLECTIVO MITSUI
Compañías filiales:
Compañías de Productos Mitsui
Departamento de Construcción Naval
Departamentos de Barcos
Compañías Filiales Directas:
*Seguros Marítimos y de Incendio Taishoo
*Rayón de Tooyoo
*Algodón de Tooyoo
*Hilandería y Tejeduría de Tenman, *Hilandería y Tejeduría de Utsumi, *Hilandería y Tejeduría de Shangai, *Hilandería de Tooyoo Botter, *Algodón de Nanboku, *Hilandería y Tejeduría de Muselina de Tokio, Algodón de Manchuria, Hilandería y Tejeduría de Toyota, Taller de Hilos y Textiles de Toyota, Hilandería y Tejeduría de Kikui, Manufactura de Nakamura
*Compañía de Productos Alemanes
*Compañía de Productos Franceses
*Empresa de Manchuria y Corea, S.A.
Compañías filiales colaterales:
*Molino de Japón (*Azúcar de Taiwán) (*Hilatura de Gundze), Leche Condensada del Extremo Oriente, Alcanfor de Japón, Cía. Bebcock del Oriente, Fábrica de Aceite de Santai, Pilas de Yuasa, Torzal de Yokojama, Fábrica de Instrumentos de Medición de Tokio, Industria de Sanki, Hilatura de Seda de Nikka, Compañía Eléctrica de Japón, Briqueta de Sanrin, Material para Briquetas de Iwata, Transporte en Cable de Andzen, Venta de Carbón de Fushun, Hilo Crudo de Corea, Máquinas de Tejer Toyoda, Teléfono Inalámbrico Internacional, Compañía Eléctrica de Aoshima, Fábrica de Tabique de Japón, #Antraccita de Corea, #Ferrocarriles Portuarios de Tsurumi, #Fundición de Tobata, #Acería de Judyi.
Compañía de Seguros de Vida Mitsui
Banco de Mitsui #Banco de Shoowa
Compañía Fiduciaria de Mitsui
*Construcción de Sanshin
Ferrocarriles de Kaminaka
#Compañía de Sankyoo, S.A.
Minas de Mitsui
*Mina de Kamaishi, Hidroeléctrica de Kamioka, Mina de Carbón de Keelung, Mina de Carbón de Taiwán, Mina de Carbón del Pacífico, Azufre de Jokkaidoo, Sooda de Jokkai, Mina de Carbón Dainnippon, Mina de Carbón de Matsushima, Refinería de Jikodyima, Industria de Nitrógeno de Tooyoo. #Mina de Carbón de Iwaki, #Industria Minera de Shantung, #Petróleo de Sajalín del Norte, #Industria Minera de Sajalín del Norte, #Industria Minera de Daiguen, #Industria Minera de Yano.
Almacén de Toodyin, *Transportes Taishoo, *Almacenes de Nan'yoo

Compañías colaterales:

Fábricas de Papel Oodyi

*Fábrica de Papel de Judyi, *Hidroeléctrica del Río Ooyodo, *Pulpa de Kyoodoo, *Papel Occidental de Kyoodoo, *Establecimiento Kyooei, *Ferrocarriles de Sajalín, *Ferrocarriles del Sur de Sajalín, *Ferrocarriles de Jokkaidoo, *Hidroeléctrica de Jokkai, *Compañía eléctrica de Sajalín, *Madera de Sajalín, *Fieltro de Japón, *Compañía Eléctrica para el Fomento Industrial de Corea del Sur, Fábrica de Papel de Tooyoo.

Compañía Nacional de Ferrocarriles de Chinfu, Maderas Ruso-Japonesas, Hidroeléctricas de Jakodate, Silvicultura del Territorio Ruso.

Barcos de Vapor de la Mina de Carbón de Jokkaidoo

*Ferrocarriles de Yuubari, *Barcos de vapor Kyooritsu,
*Acerías de Japón,
*Ferrocarril de Kaikawa,

Hilandería de Kanegajuchi

*Hilo de Seda de Shanghai, Hilandería de Kinka, Compañía Colonizadora de América del Sur.

Manufacturera de Shibaura

*Palillas Eléctricas de Naigai, #Compañía Eléctrica de Tokio.

Compañía de Azúcar de Taiwán (compañía filial de la *Compañía Comercializadora de Mitsui)

*Industria de Nangoku, Compañía de dulces Morinaga

Hilatura de Gundze (compañía filial de Compañía de Productos de Mitsui)

Hilo Crudo de Koobe

Electroquímica

Cemento de Onoda

Almacenes Mitsukoshi

Industrias del Trópico

Compañía Colonizadora y Productora de Té de Taiwán

Celuloide de Gran Japón

Compañías relacionadas:

Banco de Japón, Banco de Especias de Yokojama, Seguros Marítimos y de Incendio de Tokio, Transportes Aéreos de Japón, Radiotelegrafía de Japón, Compañía Industrial de Asia Oriental, Compañía Siderúrgica de Tooyoo, Teatro Imperial, Hotel Imperial, Hotel Miyako, Compañía de Ayuda para la Reconstrucción, Fideicomiso de Yasuda, Fideicomiso de Sumitomo (compañía de valores de la Compañía Eléctrica de Japón), (Alumbrado de Tokio), Electricidad de Taiwán.

II. SOCIEDAD EN COMANDITA MITSUBISHI

Departamento de Bienes Raíces.

Compañías filiales:

Compañía de Construcción Naval Mitsubishi

*Compañía de Maquinaria Eléctrica de Mitsubishi, *Compañías de Aviones de Mitsubishi, Industria Óptica de Japón, Compañía de Pilas de Japón.

Compañía Siderúrgica de Mitsubishi

*Compañía de Acero de Tokio, #Ferrocarriles de Corea.

Compañía de la Industria Minera de Mitsubishi

*Compañía Naviera de las Minas de Kyuushuu, *Ferrocarriles de las Minas de Yuubetsu, *Ferrocarril de Bibai, *Minería de Nakadyima, Antracita de Corea, Hidroeléctrica Central de Sanyoo, #Minería de la Compañía Eléctrica Jurukawa, #Cemento de Japón.

Compañía Comercializadora de Mitsubishi

*Compañía de Seda Cruda de Japón, *Aserraderos de Kiyodzumi Soricechitto de Japón, Compañía Petrolera de Chiyoda, Compañía Pesquera de Nichiro, #Molino de Harina de Nisshin, #Compañía de Pesca de Taijoku.

Compañía de Seguros Marítimos y Contra Incendio de Mitsubishi
Banco Mitsubishi
*Almacenes Mitsubishi, *Almacén de Ryooka, *Almacén de Kyoodoo, *Transportes de Kyoodoo, *(Seguros Marítimos y Contra Incendios de Tokio) Banco Número Ciento Diez, #Banco de Especias de Yokojama, #Banco Shoowa, #Banco Francojaponés, #Banco de Japón.
Fideicomiso Mitsubishi

Compañías colaterales:

Compañía de Paquebotes del Japón (Nippon Yausen)
Compañía Constructora de Puertos de Wakamatsu
Compañía de Seguro Marítimo y de Incendio de Tokio
*Compañía de Paquebotes de Oomi, *Dique de Yokojama, *Compañía de Paquebotes de Corea, *Compañía de Barcos de Vapor de Nisshin.
Compañía de Azúcar de Meidyi
*Tienda Meidyi, *Compañía Confitera Meidyi, *Compañía Industrial de Sumatra, *Ferrocarriles de Kasei, Compañía Colonizadora de Tokachi.
*Compañía de Seguros Marítimos y Contra Incendios de Toomei, *Ferrocarriles de Toyokawa, *Compañía de Seguros Marítimos y Contra Incendios de Meidyi, Compañía de Seguros Marítimos y Contra Incendios de Tooyoo, Compañía de Seguros Contra Incendios de Toyokuni, Compañía de Seguros Marítimos y Contra Incendio de Daijuku, Compañía de Salvamentos Marítimos de Tokio, Compañía de Seguros y Contra Incendio de Jukudyu, #Compañía de Seguro Contra Incendios de Japón, #Compañía de Seguros Marítimos y Contra Incendios de Jusoo, #Compañía de Seguros Marítimos y Contra Incendios de Ookura, #Compañía Azucarera de Gran Japón, #Compañía de Luz Eléctrica de Tokio, #Compañía de Electricidad de Daidoo, #Compañía de Electricidad de Toojoo, #Compañía Hidroeléctrica de Kyuushuu, #Compañía Hidroeléctrica de Shirakawa, #Compañía Hidroeléctrica de Shikoku, #Compañía de Gas de Tokio, #Fideicomiso de Mitsui, #Bolsa de Valores de la Compañía Eléctrica de Japón, #Ferrocarriles de Sanshin.
Compañía Colonizadora de Manchuria y Mongolia, Compañía Industrial EC de Tokio, Compañía Hidroeléctrica de Corea, Telas de Tooyoo

Compañías relacionadas:

Compañía Radiotelegráfica de Japón, Compañía de Transportes Aéreos de Japón, Compañía Petrolera de Sajalín del Norte, Compañía Industrial Minera de Daiguen, Compañía Industrial Minera de Sajalín del Norte, Compañía Siderúrgica de Tooyoo, Teatro Imperial, Compañía Industrial Tooa, Compañía Minera de Shangtung, Compañía de Pesca Meidyi, Compañía Nacional de Ferrocarriles de Chinfuu, Compañía de Transmisión y Distribución de Energía Eléctrica de Kyuushuu, Compañía Generadora de Energía Eléctrica de Tokio, Compañía de Nitrógeno Tooyoo, Compañía de Golf de Jodogaya, Ferrocarriles Portuarios de Tsurumi, Banco de Cambios de China, Periódico *Mainichi* de Osaka.

III. FAMILIA IWASAKI

Compañías filiales:

Fábrica Papelera Mitsubishi (J)
#Compañía de Fieltros de Japón.
Compañía Vidriera de Asaji (K, T)
Compañía Vidriera de Masamitsu, Compañía de Vidrio Laminado Japón-Estados Unidos.
Compañía Agrícola de Jigashiyama (J), *Granja de Koyasu* (T), *Granja de Tachikawa* (T)

Compañías colaterales:

Compañía de Seguros de Vida Meidyi (J)
#Compañía Hidroeléctrica de Kyuushuu, Compañía Conjunta de Electrici-

dad de Míe, #Compañía de Gas de Toojoo, Ferrocarriles de Toobu.

Compañía Hilandera de Gas Fudyi (J)
*Compañía de Electricidad Fudyi

Compañía de Fertilizantes de Nitrógeno de Japón
Compañía de Fertilizantes de Corea

Compañía de Cerveza Kirin (J, K)

Compañías relacionadas:
Compañía de Luz Eléctrica de Tokio (J), Compañía de Electricidad de Daidoo (J), Compañía de Electricidad de Toojoo (J), Compañía de Valores de Toojoo (J), Compañía Hidroeléctrica de Kyuushuu (J), Compañía de Energía Hidráulica de Yajagui (J), Compañía Manufacturera de Vagones Ferroviarios (J), Hilandería y Tejeduría de Nagasaki, Compañía de Cobijas de Tokio.

---

* Más o menos definitivo el dominio de Mitsui y Mitsubishi. Sin ninguna marca, semidominadas.

Las compañías relacionadas, pero no dominadas. Dentro de las compañías afiliadas a Mitsui, las que van entre paréntesis son las que sobre todo mantienen relaciones financieras.

(J), (K) y (T) indican inversiones de Iwasaki Jisaya, Iwasaki Koyata e Iwasaki Toshiya respectivamente.

Fuentes: Shibagaki Kadzuo, *Cien años de Mitsui y Mitsubishi, op. cit.*, pp. 84-85, 88-89. Los datos originales proceden de Takajashi Kamekichi, *Anatomía de los consorcios monopólicos japoneses.*

Quizá pueda afirmarse que el dominio de los consorcios monopólicos llegó a su máximo poder en esos años. Por ejemplo, en el caso de Mitsui, el centro de la administración estaba formado por la Compañía de Productos Mitsui, la Mina de Mitsui, y el Banco de Mitsui y con esas tres compañías ganaba más de 85% del total de dividendos de la oficina matriz. La Compañía de Productos Mitsui, además del comercio exterior, trabajó activamente en el campo del comercio de intermediación internacional, y también dentro del país obtuvo ganancias con los productos de los fabricantes destacados ligados a Mitsui (Fábrica de Papel de Oodyi, Compañía de Azúcar de Taiwán, etc.), gracias a que tenía el monopolio de venta; era una casa comercial integral que trataba "desde barcos de guerra hasta alimentos para pollos". La mina de Mitsui controlaba excelentes minas de carbón y metales como las de Miike y otras. El banco amplió su red de adherentes a Mitsui mediante el uso de sus abundantes capitales, que se incrementaron gracias a su crédito, consolidado a partir de antes y después de la crisis financiera de los años veinte. Por ejemplo, el banco de Mitsui, que tuvo que aumentar sus préstamos a las cinco grandes compañías de electricidad: Luz Eléctrica de Tokio, Electricidad de Toojoo, Electricidad de Udyigawa, etc., les hizo transferir sus préstamos a prestatarios exteriores sirviendo de intermediario él mismo. Poco después intervino en la designación del personal directivo, y en 1932 las hizo formar un cártel (la Alianza de Compañías de Electricidad), y las forzó a no emprender asuntos importantes, como inversión en plantas y equipos, etc., sin la aprobación de los cinco grandes bancos que les fueron asignados como sus asesores. Cuando quebró la casa Sudzuki, Mitsui puso bajo su dominio a las empresas afiliadas o cuando la fábrica de papel de Oodyi adquirió la fábrica de papel de Judyi y la compañía industrial de Sajalín de Ookawa Jeidzaburoo formó un trust que dominaba 90% de la producción de papel periódico; su fuente de capital fue el banco de Mitsui. También, el banco de Mitsubishi y

el de Sumitomo, aunque no eran tan prósperos como el de Mitsui, cumplían funciones similares.

Los consorcios monopólicos también se embarcaron en nuevas empresas una tras otra, mediante sus grandes capitales propios; fideicomisos para administración e inversión de depósitos de fondos a largo plazo, fabricación de fertilizantes químicos por fijación de nitrógeno, que era una nueva industria prometedora, negocios de maquinaria eléctrica y de rayón, etc. Se puede asegurar que la verdadera fuerza de los consorcios monopólicos —que habían ido integrando a muchas industrias desde la era Meidyi— se demostró cuantitativa y cualitativamente al tomar el control de la economía japonesa.

Por otra parte, la más poderosa de las industrias de la época era la textil, y su punto fuerte residía en las hilanderías de algodón y seda. Pero, en estas industrias, la técnica se caracterizaba por el uso intensivo de trabajo y requería comparativamente poca inversión en capital. Era posible la administración a pequeña escala y fácil emprender una nueva inversión en ese campo. Se trataba de un sector industrial en el que se dificultaba la formación de un sistema oligopólico de pocas empresas, y además en esa rama era grande la competitividad internacional y elevada la demanda interna, estas industrias poseían las características más adecuadas para subsistir bajo la deflación. Por lo tanto, como se muestra en el cuadro 20, en el contexto deflacionario de los años veinte, en este sector industrial siguió aumentando el número de empresas, y bajó el grado de concentración de la producción y disminuyó la participación porcentual de empleados de las grandes empresas. Según este cuadro, está claro que la concentración de mano de obra, considerando el total de las industrias o cada industria en particular, exceptuando a la industria química, alcanzó su punto máximo en 1925 y después empezó a declinar.

Desde esa perspectiva, parece que la tendencia al oligopolio en ese periodo de deflación general, se puede explicar atendiendo a los siguientes cuatro puntos: 1) se fortaleció el poder dominante de los consorcios monopólicos debido a su excelencia tanto en el aspecto de capital como en el del contenido de su administración; 2) lograron extender su red dominante, sobre todo las instituciones financieras pertenecientes a los consorcios con capital abundante; 3) progresó la cartelización, y 4) se produjeron grandes fusiones (Fábrica de Papel Oodyi, Compañía Siderúrgica de Japón) en los primeros años de la década de los treinta en las industrias papelera, siderúrgica, etc. Pero esto no significa que progresara la concentración de las empresas en su conjunto. También se puede razonar que el poder dominante del llamado "capital monopólico representado por los consorcios nació en el contexto de la deflación, y que, al agudizarse la competencia, no era posible evitar la formación de los cárteles en el periodo de recesión. En realidad, como vamos a ver después, ya en los años treinta el cariz cambió mucho.

Formación de la "estructura dual"

El término "estructura dual" se empezó a utilizar ampliamente a mediados

CUADRO 20. GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(*porcentaje*)

		Número de fábricas		*Número de empleados*		*Producción*	
		1000 personas o más	*500-999 personas*	*1000 personas o más*	*500-999 personas*	*Más de 1 000 personas*	*500-999 personas*
Toda la industria manufacturera	1914	0.3	0.4	16.7	8.5	—	—
	1920	0.3	0.5	21.7	10.6	—	—
	1925	0.5	0.6	26.8	10.8	—	—
	1929	0.3	0.5	20.1	11.3	19.9	11.5
	1934	0.3	0.4	18.7	10.6	26.2	12.1
Industria textil	1914	0.5	0.6	20.7	10.5	—	—
	1920	0.6	0.8	24.0	13.8	—	—
	1925	0.9	1.1	30.9	13.7	—	—
	1929	0.7	1.0	25.3	15.3	32.5	14.6
	1934	0.4	0.8	18.8	14.5	32.6	17.2
Industria química	1914	0	0.5	0	10.2	—	—
	1920	0.2	0.3	9.9	5.8	—	—
	1925	0.3	0.7	11.0	10.8	—	—
	1929	0.3	0.6	12.6	10.8	7.3	11.6
	1934	0.5	0.6	25.6	10.2	16.6	12.0
Industria metalúrgica	1914	0.1	0.3	7.6	8.0	—	—
	1920	0.3	0.4	24.9	10.8	—	—
	1925	0.2	0.4	31.8	7.3	—	—
	1929	0.1	0.3	11.8	9.3	14.8	13.6
	1934	0.2	0.5	25.0	10.0	46.0	11.2
Maquinaria	1914	0.6	0.5	43.1	8.4	—	—
	1920	0.6	0.9	47.1	11.0	—	—
	1925	0.8	0.8	46.7	10.1	—	—
	1929	0.5	0.5	37.0	8.4	35.5	9.0
	1934	0.5	0.4	34.6	9.2	35.7	10.8

1) Calculado a partir de los datos del Ministerio de Industria y Comercio Internacional, *Historia de cincuenta años de estadística industrial*, tomo I.

2) La razón por la que subió de pronto el grado de concentración en la industria siderúrgica, en 1934, fue que a la Compañía Siderúrgica de Japón se fusionó la Fábrica Siderúrgica Yajata, que era estatal.

3) Nakamura Takajusa, *Análisis de la economía de la preguerra*, p. 171.

de los años cincuenta. En esencia significa que, en ese periodo, los salarios de los trabajadores de las grandes empresas (principalmente los de los obreros organizados), eran muy altos comparados con los de los trabajadores de las empresas medianas y pequeñas y con los de los campesinos. De esa notable diferencia salarial nació la disparidad en el nivel de vida nacional según las clases. Además, puesto que existía esa diferencia, a las grandes empresas les resultaba más barato ordenar la producción de piezas y el acabado a las empresas medianas y pequeñas —convertidas en subcontratistas—, que producir ellas mismas empleando a sus trabajadores, que tenían salarios altos. Así progresó

el sistema de integración industrial de las empresas medianas y pequeñas por parte de las empresas grandes. La fuente de suministro de mano de obra de bajos salarios fue la aldea agrícola con bajo nivel de ingresos.

Esta explicación sobre la "estructura dual" se generalizó durante los años cincuenta, pero podemos localizar sus orígenes en la "polémica sobre el capitalismo japonés" de la década de los treinta. La "facción cátedra" (*Koodza-ja*) sostenía que los campesinos que estaban padeciendo las elevadas tasas de arrendamiento semifeudal de las tierras constituían "el fundamento" del "capitalismo japonés" (Yamada Moritaroo, *Análisis del capitalismo japonés*). Esa escuela llamaba la atención sobre el hecho de que la situación real consistía en que se estaba progresando a causa del empobrecimiento de las aldeas campesinas, en especial entre 1920 y 1930. Resumo brevemente la situación real en esos años.

En el cuadro 22 se presenta la situación relativa de la agricultura respecto al desarrollo económico desde la era Meidyi. En ese cuadro, A y B indican la participación del ingreso de la agricultura, la silvicultura y la pesca en el Producto Interno Neto (PIN); D y E buscan comparar el producto per cápita de la población ocupada en las industrias agrícola y silvícola contra el producto per cápita de la población ocupada total, dividiendo A y B entre la proporción de la población de trabajadores agrícolas y silvícolas (C) respecto a la población ocupada total. En realidad, en las producciones agrícola y silvícola se incluye la producción pesquera y por eso no puede haber correspondencia exacta, pero no resultará grande el error si el cálculo se utiliza para analizar la situación general. Desde 1887, que se sitúa en medio de la "deflación Matsukata", hasta más o menos 1920, la productividad relativa (ingreso relativo), de los campesinos no experimentó mayor cambio. Pero de 1920 a 1930 bajó de pronto, y eso se aprecia claramente en dicho cuadro. Después de la primera guerra mundial se produjo una crónica depresión agrícola y todos los países experimentaron problemas. En Japón esta depresión fue especialmente grave.

Pero esas cifras tienen también otro significado. La productividad agrícola se mantuvo en ascenso casi al mismo ritmo del de otras industrias desde la era Meidyi hasta la primera guerra mundial, por eso su productividad relativa pudo mantenerse en un nivel de 50%. Esto indica que la relación de la agricultura con otras industrias se mantuvo en equilibrio. Desde luego, las aldeas agrícolas eran más pobres que las ciudades, pero a su modo, las aldeas agrícolas también conocieron un avance tecnológico, retuvieron la población dentro del límite en que podían mantener un equilibrio de ingreso con las ciudades, y desplazaron a la ciudad a la población que rebasaba dicho límite. Mientras funcionó este mecanismo, el problema agrícola no suscitó un interés extraordinario; pero después de la primera guerra mundial, en el contexto de una depresión agrícola universal y a consecuencia de los "motines de arroz", el gobierno japonés adoptó la política de mantener el arroz a bajo precio y hasta llegó a fomentar su producción en las colonias; se rompió así el equilibrio y se agravó el problema agrícola.

Por otra parte, ya se dijo que la población que salió de las aldeas a causa

CUADRO 21. PROPORCIÓN DE LOS SALARIOS DE LOS OBREROS EN LAS FÁBRICAS DE MÁS DE DIEZ PERSONAS CON RESPECTO A LOS SALARIOS EN LAS DE MENOS DE DIEZ, EN LA CIUDAD DE TOKIO

Año	*Total*	*Hombres*	*Mujeres*
1917	1.03	1.11	0.55
1918	1.04	1.12	0.56
1919	0.99	1.07	0.54
1920	1.09	1.17	0.61
1921	1.15	1.23	0.64
1922	1.16	1.26	0.67
1923	1.05	1.13	1.16
1924	1.33	1.43	1.17
1925	1.09	1.15	1.16
1926	1.20	1.26	1.36
1927	1.26	1.34	1.12
1928	1.21	1.28	1.22
1929	1.25	1.32	1.24
1930	1.38	1.45	1.40
1931	1.43	1.50	1.40
1932	1.37	1.50	1.32
1933	1.41	1.56	1.34
1934	1.42	1.55	1.28
1935	1.36	1.49	1.26
1936	1.35	1.48	1.19
1937	1.29	1.43	1.14
1938	1.30	1.42	1.09

Fuente: se calculó de los agregados que elaboró Minami Ryooshin a partir del *Cuadro cronológico-estadístico de la ciudad de Tokio*. (Minami Ryooshin *Viraje en la economía japonesa*, Soobunsha, Tokio, 1970, p. 228.)

de la segunda guerra mundial se concentró en las ciudades. Pero bajo la deflación de los años veinte, el empleo en el sector secundario perdió el impulso y se recurrió al despido de personal. Las industrias pesada y química solamente conservaron a los trabajadores calificados y redujeron el número de trabajadores jóvenes en espera de la recuperación. Se inició así el llamado "sistema de salario por antigüedad", que favorece a los trabajadores que tienen muchos años al servicio en la compañía. Como consecuencia, poco a poco se hizo evidente la diferencia de salarios entre los trabajadores masculinos calificados o trabajadores jóvenes. Además, para aislar a los trabajadores de la influencia del movimiento obrero, que entonces empezaba a ser activo, se estableció el sistema de empleo vitalicio junto al principio de la administración de la empresa como familia y el sistema de salario por antigüedad. En conjunto, tales sistemas vinieron a constituir la base de las relaciones obrero-patronales de "tipo japonés". Además, como los contingentes de la población recién llegada a las ciudades no encontraban empleo en las industrias, no tuvieron más remedio que buscar trabajo en las actividades terciarias, lo que ocasionó un aumento extraordinario de la población ocupada en actividades terciarias, como ya vimos en el cuadro 10 de la primera parte. Si bien esto fue una consecuencia de la urbanización, también se debió a que muchos de quienes buscaban algún ingreso obtuvieron empleo en esas actividades.

CUADRO 22. LUGAR DE LA AGRICULTURA EN LA ECONOMÍA
(*porcentaje*)

	Participación de la agricultura, silvicultura y pesca en el PNN		*Proporción de la población de trabajadores de la agricultura y la silvicultura respecto a la población económicamente activa*	*Productividad relativa de la agricultura y la silvicultura respecto a la producción nacional*	
	Nominal (A)	*Real* (B)	(C)	*Nominal* (D) = A/C	*Real* (E) = B/C
1887	40.1	41.1	73.8	54.3	55.7
1890	41.2	39.5	71.4	57.7	55.3
1895	37.2	35.7	68.8	54.0	51.9
1900	38.3	34.1	67.2	57.0	50.7
1905	36.0	33.2	65.0	55.4	51.1
1910	34.9	31.3	62.6	55.8	50.0
1915	28.3	29.5	57.9	48.9	50.9
1920	29.2	24.9	51.8	56.3	48.1
1925	24.6	22.4	47.7	51.5	47.0
1930	19.2	21.3	45.5	42.1	46.8
1935	17.3	18.5	42.4	40.8	43.6

1) El Producto Nacional Neto, nominal y real (PNN), se calculó a partir de los datos de los cuadros 9 y 36 de *Ingreso Nacional* de Ookawa Kadzushi *et al.* Se utilizó el método de promedio móvil de 7 años, excepto para el año 1887, en el que fue de 5 años.

2) La proporción de la población de trabajadores de la agricultura y silvicultura respecto a la población ocupada de cada año, se calculó a partir de Umemura Matadyi, "Nuevas estimaciones de la población ocupada, 1871-1920", en *Estudios Económicos*, vol. 19, núm. 4.

3) (D) y (E) tienen los siguientes significados:

Producción en la agricultura, silvicultura y pesca/PNN ÷ Población ocupada en agricultura y silvicultura/Población ocupada = Producción en la agricultura.

Silvicultura y pesca/Población ocupada en agricultura, silvicultura = PNN/Población ocupada = Producción per cápita de la población ocupada en agricultura y silvicultura/producción per cápita de la población ocupada.

Fuente: Nakamura Takajusa, "Polémica sobre el capitalismo japonés", en *Shisoo*, junio de 1976.

Debido a las circunstancias de su vida diaria, muchos de quienes ingresaron a las empresas medianas y pequeñas, al sector terciario, etc., ni siquiera podían discutir el monto de sus ingresos. Si la fuerza de trabajo es una mercancía y no puede sustraerse a la acción de la ley de la oferta y la demanda, cuando hay exceso de ella, para mantener una misma cantidad de mano de obra, el salario tiene que bajar. Es un resultado natural. El trasfondo en que se produce un fenómeno como éste, es el abatimiento económico de las aldeas agrícolas. Al bajar el ingreso marginal en éstas, se eleva la presión de la salida hacia las ciudades. Si en la ciudad baja el ingreso del jefe de familia, los otros miembros, debido a la estrechez económica, tienen que vender su trabajo en el mercado y se ven obligados a buscar alguna ocupación suplementaria. A consecuencia de este círculo vicioso se intensifica el exceso de oferta de mano de obra en la ciudad. Esta situación progresó desde los años veinte hasta principios de los treinta. Si en el cuadro 23 se comparan los jornales en la agricultura y en las ciudades, el salario medio en la industria de la construcción y obras públicas y el salario medio en la industria, se puede percibir que empe-

zó a aumentar súbitamente la diferencia entre los jornales en el campo y las ciudades y los salarios en las industrias de la construcción y otras obras públicas y la industria en general desde la segunda mitad de los años veinte, debido a que la influencia del relajamiento de la tensión del mercado de trabajo no se extiende inmediatamente a los trabajadores antiguos y calificados, pero sí a los jornaleros y no calificados. Sin embargo, desde la segunda mitad de los años treinta la diferencia disminuyó paulatinamente. Podemos notar que esto indica que la oferta y la demanda, en el mercado de trabajo alcanzaron el equilibrio y luego hubo un exceso de demanda.

CUADRO 23. COMPARACIÓN DE SALARIOS DE TRABAJADORES MASCULINOS POR DÍA, EN DIFERENTES ACTIVIDADES (EN SENES)*

(Entre paréntesis se indica la diferencia con respecto al salario agrícola. Salario agrícola = 100)

	Jornalero agrícola	*Jornalero urbano*	*Salario medio de la industria de la construcción y obras públicas*	*Salario medio de la industria*
1919	120	143(119)	192(160)	144(120)
1920	139	201(145)	274(197)	193(139)
1921	152	199(131)	278(183)	191(126)
1922	155	218(141)	306(197)	203(131)
1923	163	217(133)	317(194)	201(123)
1924	166	216(130)	324(195)	204(123)
1925	165	213(129)	312(189)	207(125)
1926	161	205(127)	306(190)	207(129)
1927	150	198(132)	305(203)	206(137)
1928	147	198(135)	298(203)	206(140)
1929	144	193(134)	293(203)	205(142)
1930	112	163(146)	261(233)	194(173)
1931	90	140(156)	225(250)	184(204)
1932	82	130(159)	210(256)	181(221)
1933	84	128(152)	200(238)	187(223)
1934	84	131(156)	205(244)	190(226)
1935	91	133(146)	207(227)	190(209)
1936	95	133(140)	213(224)	185(195)
1937	104	143(138)	233(224)	205(197)
1938	124	158(127)	250(202)	215(173)
1939	171	197(115)	282(165)	240(140)

Fuente: *Precios (Estadísticas económicas a largo plazo*, t. 8), pp. 243 y 245, por Ookawa Kadzushi *et al.*

* Sen = un centésimo de yen.

Mediante el proceso que hemos analizado hasta aquí, se formó "la estructura dual" entre 1920 y principios de los treinta. Otra conclusión lógica es que durante ese periodo aumentaron las empresas industriales y comerciales pequeñas y medianas. No había otro lugar adonde pudiera dirigirse la mano de obra que buscaba empleo, la cual tuvo que resignarse a bajos salarios. Las empresas de mano de obra intensiva que no obtienen ganancias pagando salarios altos, se establecen sobre la premisa de bajos salarios. O bien,

proporcionan servicios en los que utilizan mucha mano de obra sobre la base de bajos salarios. Fue natural que naciera el modelo según el cual, aprovechando dicha situación, las grandes compañías contaran con subcontratistas. En tales circunstancias se forzó la abolición de la prohibición de exportar oro.

El crecimiento en los años treinta

En 1917, durante la guerra, Japón suspendió la exportación de oro. Esto se debió a que varios países del mundo prohibieron la exportación de oro, y si sólo Japón la hubiera permitido, se habría elevado extraordinariamente el tipo de cambio del yen. Pero al terminar la guerra, quedó clara la tendencia mundial de retornar al sistema de patrón oro. A dicho sistema retornó primero Estados Unidos en 1919, y le siguieron sucesivamente Alemania, en 1924; Inglaterra, en 1925; Italia, en 1927, y Francia en 1928. Japón no podía permanecer indiferente a esta tendencia. El gabinete Jamaguchi del partido Minsei, que se formó en julio de 1929, propuso una política financiera sana en contra de la "política activa" del Partido Seiyuu;[33] definió la abolición de la prohibición de exportar oro como política principal del partido, y en enero de 1930 forzó el retorno al patrón oro manteniendo la paridad antigua.

La conferencia de Génova, que se celebró en 1922 para discutir la reconstrucción de la economía internacional después de la primera guerra mundial, propuso el retorno al patrón oro del sistema monetario internacional, y resolvió que si era necesario se podría adoptar el sistema de patrón oro y divisas, o bien se podría cambiar la paridad y, devaluando la moneda, bajar también el valor del oro.

Alemania, Francia e Italia, países que tuvieron una muy fuerte inflación después de la guerra, al volver al patrón oro devaluaron sus monedas; pero Japón abolió la prohibición de exportar oro conservando la paridad antigua, sin cambiar el valor del oro. Las razones por las que se atrevió a eliminar la prohibición, manteniendo la paridad antigua, fueron en primer lugar de orden político —por "el prestigio" del país—, más que dictadas por mi juicio económico; y en segundo lugar, estuvieron determinadas por la idea de "consolidar" los consorcios monopólicos en la recesión. La tasa de cambio más baja respecto al dólar llegó a ser de 43.75 dólares; el promedio fue de 46 dólares, mientras que la paridad antigua del yen con el dólar había sido de 49 7/8 dólares. Abolir la prohibición de exportar oro manteniendo la paridad antigua, significó una revaluación de cerca de 10%. El comercio exterior mostraba un exceso de importaciones, como puede observarse en el cuadro 12, lo

[33] Los partidos Seiyuu y Minsei, el partido Seiyuu (Asociación de Amigos de la Política Constitucional), fundado en 1900 por Itoo Jirobumi, representó intereses de la clase rural acomodada, principalmente terrateniente, y obtuvo apoyo de los consorcios financieros como Mitsui. En varias ocasiones constituyó el partido del gobierno. En 1927 surgió el partido Minsei (el Partido Democrático Constitucional), sobre la base de unificación de tres partidos políticos menores que se oponían al Seiyuu. En el comienzo de la era Shoowa, constituyó también el partido de gobierno cuando el Seiyuu no formaba gabinete. E.

que implica que la revaluación del yen ocurrió en una época de baja competitividad internacional. En tales condiciones se tomó la decisión de abolir la prohibición de exportar oro, lo cual implicaba la revaluación del tipo de cambio. Pero desde el punto de vista de la teoría económica ésta era una política aberrante, y de haberse mantenido habría empeorado la balanza comercial. Para corregirla, el gobierno forzó una política de deflación muy fuerte, una política de "restricción". A ésta se le conoce como "política financiera Inoue" a causa de haber sido implementada por el ministro de finanzas Inoue Dyunnosuke.

El primer objetivo de la "política financiera Inoue" fue la reducción del gasto financiero. El total del gasto financiero de la administración central se redujo durante un periodo de cuatro años; 1.81 mil millones de yenes en 1928; 1.74 mil millones, en 1929; 1.56 mil millones, en 1930, y 1.48 mil millones en 1931. El segundo objetivo de Inoue fue hacer una campaña de reducción del consumo, exhortó a todos a trabajar con empeño y a ahorrar, a disminuir las importaciones y a utilizar productos de fabricación nacional; para eso realizó una gira por todo el país, explicando su posición. Su tercer objetivo fue racionalizar la industria, promovió la reducción en los gastos de materias primas y en personal y colocó al gobierno a la cabeza de este movimiento.

Si disminuyen el consumo doméstico y los gastos financieros, mientras a la vez se frena el crecimiento de las exportaciones con la revaluación cambiaria, naturalmente se pone un freno a la demanda. Por otra parte, el Banco de Japón aplicaba una restricción de créditos atendiendo órdenes extraoficiales del gobierno. En cualquier caso, la presión de la deflación debida al desplome de la demanda general, aunque no se hubieran producido cambios en la economía mundial, no habría permitido a la economía japonesa librarse de una aguda recesión. En realidad, debido al desplome de la bolsa de valores de Nueva York, en el otoño de 1929 estalló la crisis económica mundial. La economía japonesa sufrió los embates de una recesión repentina (la crisis económica de Shoowa) al combinarse la deflación provocada por la abolición de la prohibición de exportar oro y por el desplome de la economía internacional a consecuencia de la crisis económica mundial.

Al expedirse la abolición de la prohibición de exportar oro, aun cuando el gabinete del partido Minsei no preveía la crisis económica mundial, estaba consciente de que provocaría una fuerte recesión, pero tenía el secreto propósito de reconstruir la industria mediante la eliminación de las empresas que tuvieran una mala administración, de racionalizar la economía y de elevar la competitividad internacional. Era un plan basado en la lógica del patrón oro, que fue una política bien recibida por las pocas empresas en buenas condiciones, tales como las grandes compañías hilanderas y las empresas relacionadas con los consorcios monopólicos, etc., altamente competitivas, pero significaba una dura prueba para la mayoría de las empresas.

En el contexto de la crisis económica mundial, la recesión en las aldeas agrícolas fue muy grave. Los precios de los productos agrícolas bajaron súbitamente y el ingreso en las aldeas cayó a menos de la mitad, en dos años. Los empleos también disminuyeron en poco más de 10% y la tasa de rendimiento

de las empresas se acercó a cero (cuadro 24). Fue la recesión más grave que hasta entonces experimentara Japón.

Los consorcios monopólicos y las instituciones bancarias apoyaban esa política, pero el mundo industrial estaba ahogándose por la recesión, y el malestar social se intensificó. En este contexto el ejército empezó a actuar a su antojo. En septiembre de 1931, fuera del país, inició la guerra de Manchuria, mientras que en el interior intentó un golpe de estado tras otro (como los acontecimientos de marzo y octubre),[34] todos fallidos. En el verano de 1931, se intensificó la crisis financiera en Alemania; se congelaron las inversiones inglesas en Alemania, e Inglaterra misma tuvo que abandonar el patrón oro. Junto con la separación del patrón oro por parte de Inglaterra, se empezó a pensar que Japón también debería hacer lo mismo y surgió la especulación. En ese periodo los bancos

CUADRO 24. IMPACTO DE LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL

	Índice de precios agrícolas	*Promedio del ingreso agrícola de campesinos propietarios y arrendatarios (yenes)*	*Número de trabajadores en las fábricas privadas (1962 = 100)*	*Número de trabajadores en las minas privadas (1962 = 100)*	*Tasa de interés de las empresas respecto al capital total invertido (%, indican el primero y segundo semestres)*
1926	100.0	1 374	100.0	100.0	—
1927	87.5	1 219	94.8	99.9	—
1928	86.2	1 197	90.4	99.4	4.0-3.2
1929	85.2	1 150	91.1	95.4	5.0-3.6
1930	56.2	723	82.0	85.3	2.6-1.0
1931	51.7	541	74.4	65.7	1.5-2.4
1932	58.0	624	74.7	57.5	3.2-4.2
1933	63.8	726	81.9	59.4	5.9-6.5
1934	68.8	838	91.3	64.9	6.6-7.5
1935	75.3	913	99.9	66.9	7.8-7.5
1936	79.6	1 028	105.5	72.0	7.3-7.4

Fuentes: El índice de los precios agrícolas proviene de *Precios* de Ookawa Kadzushi *et al.* El ingreso de las familias agrícolas está tomado de *Estudios económicos sobre las familias campesinas* del Ministerio de agricultura y silvicultura. La tasa de interés de las empresas y el total de las industrias manufactureras son datos publicados por el Instituto de Investigaciones Económicas de Mitsubishi y otros datos provienen de investigaciones realizadas por el Banco de Japón.

pertenecientes a los consorcios Mitsui, Mitsubishi y otros no encontraban objetos adecuados de inversión en el país, y como el interés en los bancos extranjeros era elevado, invirtieron en Inglaterra comprando los empréstitos y los certificados del ministerio de Finanzas. Pero tales inversiones fueron congeladas en Inglaterra y esos consorcios se vieron obligados a adquirir dólares como garan-

[34] Bajo la apertura democrática y la política de desarme de la década de 1920, el descontento de los derechistas dentro y fuera de la armada creció y en marzo y octubre hubo intentos de golpes de estado. No obstante, los responsables no fueron castigados severamente, dejando así antecedentes para la posterior imposición política de los militares.

tía subsidiaria. Por esta razón, junto con la especulación y la demanda real, se llevó a cabo una gran venta de yenes y compra de dólares. El gobierno intervino vendiendo dólares y restringiendo los créditos a los compradores de dólares. En diciembre de 1931, dimitió el gabinete del Partido Minsei por razones políticas, y el gabinete del Partido Seiyuu, que lo sustituyó, prohibió nuevamente la exportación de oro. Esto significó el fin del sistema de patrón oro y el inicio del sistema de control monetario que se mantiene ahora.

Desde entonces y hasta febrero de 1936, Takajashi Korekiyo (1854-1936), actuó como ministro de finanzas. Se inició así el llamado periodo de la "política financiera de Takajashi". Voy a resumir brevemente los proceso económicos de ese periodo. En noviembre de 1929, Takajashi se había expresado así sobre la preparación mental para abolir la prohibición de exportar oro (texto original):

> Hay que aclarar la diferencia entre la economía del país y la individual para discutir el problema de la restricción. Por ejemplo, si una persona que tiene manera de vivir con 50 mil yenes al año vive con sólo 30 mil y ahorra 20 mil, esto es muy bueno para su economía privada porque año con año aumentan sus bienes. Pero si analizamos esto desde el punto de vista de la economía del país, debido al ahorro de esa persona la cantidad de 20 mil yenes que hasta entonces gastaba, ahora representa una disminución en la demanda de algún artículo en alguna parte: el resultado es que disminuye la fuerza productiva del país en esa cantidad. Por eso, desde el punto de vista de la economía del país, es mejor que si alguien puede gastar 50 mil yenes al año los gaste.

Y Takajashi continuá más o menos de la siguiente manera: Supongamos que alguien va a una casa de té y gasta dos mil yenes. Desde luego que habrá críticas moralistas, pero ir a una casa de té convidando a las *geishas* y comiendo platos de lujo, representa un aumento de sueldo de los cocineros en la economía del país y además proporciona un ingreso a los productores de alimentos, a los transportistas y a los comerciantes. El ingreso de las *geishas* se convierte en alimentos, impuestos, ropas, cosméticos, etc. Ese dinero pasa de mano en mano entre los agricultores, fabricantes, comerciantes y pescadores y además ese dinero "trabaja veinte o treinta veces más en las industrias". Si se abstiene de ir a la casa de té contará con dos mil yenes nada más. Con la política de restricción se suspendieron todas las construcciones: el palacio actual de la Dieta, el edificio del Ministerio del Interior, el de la policía metropolitana, etc., que estaban en marcha, pero si se detienen esas obras, los contratistas y también los trabajadores de la construcción pierden sus empleos, disminuye su poder adquisitivo y entonces aún los productores que no tienen relación con las obras de construcción también "despiden a sus empleados considerando el futuro decrecimiento de la demanda" y, "en consecuencia, se llegará a una recesión general". Para abolir la prohibición de exportar oro se necesitaba "preparar una base independiente". Es decir, "fortalecer la base empresarial para la industria, transportes marítimos, etc., en el interior del país" para no ocasionar un déficit en la balanza comercial internacional. ("La política de restricción y la

abolición de la prohibición de exportar oro", noviembre de 1929, en *Ensayos* de Takajashi Korekiyo, Chikura Shoboo, Tokio, 1936.)

En 1929 Takajashi se había adelantado intuitivamente a la conclusión más importante de *la teoría general*. . . de J. M. Keynes. Se puede resumir el contenido de la política que adoptó Takajashi, como sigue: en primer lugar, por el momento dejó que bajara la tasa de cambio. En consecuencia, el tipo de cambio bajó de un poco más de 49 dólares por 100 yenes en 1931, a un poco menos de 20 dólares a fines de 1932, y en la primavera de 1933 se estabilizó en un poco más de 30 dólares (el tipo de cambio con Inglaterra era de 1 chelín 2 peniques por 100 yenes). Fue una devaluación de cerca de 40%. Huelga decir que esto contribuyó al aumento de las exportaciones. En segundo lugar, en el interior del país hubo una baja decisiva de los intereses y el tipo de descuento en la letra comercial del Banco de Japón —esto es, la tasa de descuento oficial—, bajó de 5.84% máximo, en 1931 a 3.65% en 1933. En tercer lugar, aumentó el gasto financiero, y el gasto público de la cuenta general aumentó de 1.47 mil millones de yenes en 1931, a 1.95 mil millones en 1932, y a 2.26 mil millones en 1933. El aumento del gasto público se concentró en el gasto militar (de 400 millones de yenes en 1931, a 690 millones en 1932, y a 870 millones en 1933), en el gasto para el fomento de las aldeas agrícolas y en el llamado gasto para auxilio de emergencias (de 180 millones de yenes en 1932, a 210 millones en 1933, y a 160 millones en 1934). Para cubrir la falta de recursos financieros el gobierno emitió empréstitos con la aceptación del Banco de Japón.[35]

Como dije antes, la política de Takajashi se desarrolló tomando como ejes esas tres ideas capitales y su resultado se expresa en el cuadro 25. Las exportaciones se duplicaron entre 1931 y 1937; también la demanda interna empezó a aumentar encabezada por los gastos financieros, el consumo y la inversión del sector privado, y la tasa de crecimiento del PNB real se elevó hasta 6.2%. Se recordará por largo tiempo esta recuperación como ejemplo del empleo maravilloso del impulso que da la inversión independiente sobre una economía de subempleo. A pesar de ese crecimiento, el costo de la vida muestra un movimiento estable hasta 1936, debido a que existían recursos inutilizados.

Pero el aumento de las exportaciones en el comercio exterior, aunque vino a ser el motor de arranque para impulsar la producción interna manteniendo el equilibrio de la balanza comercial, también trajo consigo el empeoramiento de los términos de intercambio a resultas de la devaluación de la moneda, y estaba preñado de grandes problemas. Por ejemplo, los precios de las exportaciones de Japón desde el punto de vista de Estados Unidos, a consecuencia de

[35] El método fue el siguiente: primero, el Banco de Japón compraba temporalmente los empréstitos emitidos por el gobierno. Éste distribuía los recursos así obtenidos en el mercado, los cuales acrecentaban las reservas de las instituciones financieras. En ese momento, el Banco de Japón vendía en el mercado los empréstitos disponibles a los bancos. Este método de emisión de empréstitos, en lugar del método de venta directa al público, que concentra primero los recursos, para luego distribuirlos, permitió, mediante la intervención del Banco de Japón, emitir empréstitos sin afectar al mercado financiero, puesto que primero distribuyó los recursos y luego absorbió las reservas financieras mediante la venta de los mismos empréstitos.

CUADRO 25. ÍNDICES ECONÓMICOS DE LOS AÑOS TREINTA

Composición del GNB (en millones de yenes)

	GNB	*Consumo*	*Gasto corriente del gobierno*	*Inversión de capital fijo del gobierno*	*Inversión privada de capital fijo*	*Exportación*	*Importación (deducción)*
1929	16 286	11 782	1 612	1 210	1 620	3 300	3 223
1930	14 671	10 850	1 452	1 010	1 329	2 486	2 439
1931	13 309	9 754	1 685	902	1 058	2 029	2 105
1932	13 660	9 804	1 839	1 093	971	2 466	2 479
1933	15 347	10 850	2 046	1 194	1 310	3 092	3 107
1934	16 966	12 097	2 005	1 237	1 715	3 580	3 639
1935	18 298	12 668	2 117	1 354	2 006	4 158	3 991
1936	19 324	13 328	2 183	1 427	2 209	4 580	4 389
1937	22 823	15 121	2 609	2 482	3 195	5 401	5 969

la baja de precios en el interior de Japón y de la baja en el tipo de cambio, se redujeron más o menos a la mitad entre 1930 y 1936. Esto provocó que se duplicara el volumen de las exportaciones, pero al mismo tiempo ocasionó el alza de los precios unitarios de importación, que elevó el monto de importaciones a 50% mientras que su volumen aumentaba sólo 26%, empeorando así los términos de intercambio comercial. Japón exportó mucho, pero apenas mantuvo el equilibrio de su balanza comercial. Surgió además la discriminación contra las mercancías japonesas en Inglaterra, India, Estados Unidos y otros países.

Aunque existían estos problemas, la serie de cambios posteriores al retorno a la prohibición de exportar oro —símbolo de las finanzas de Takajashi—, tuvieron un significado muy importante pues estuvieron ligadas a la economía de posguerra. El abandono del patrón oro significó que había perdido su límite físico la emisión de moneda y que se efectuaba el cambio hacia el sistema de control monetario. Ésta es un arma de dos filos, ya que si se usa bien, se elimina el riesgo de impedir el desarrollo debido a la restricción de moneda, permite el logro del "pleno empleo", pero al mismo tiempo encierra el peligro de provocar la inflación por el aumento en la emisión monetaria. Se puede afirmar que la política financiera de Takajashi fue un ejemplo de éxito también desde este punto de vista. La política financiera de Takajashi incrementó los gastos financieros y no limitó el aumento de la moneda hasta 1933, pero después de 1934, cuando se recuperó el ritmo de desarrollo, trató de evitar a toda costa que se desatara la inflación a causa de esa política financiera manteniendo el gasto a nivel de 2 mil millones de yenes y frenando las exigencias de aumento del gasto militar por parte del ejército. Después de la segunda mitad de 1935, aumentaron las inversiones en plantas y equipo de las empresas y, en consecuencia, crecieron los préstamos otorgados por las instituciones bancarias; entonces Takajashi frenó de manera especial el incremento de los gastos financieros y advirtió que el crecimiento del gasto militar rompería el equilibrio de la economía nacional. Esta última advertencia le atrajo la antipatía de las autori-

CUADRO 25. *(Conclusión)*

Real		*Precios reales (1934 – 36 = 100)*		*Términos de intercambio, (1934 – 1936 = 100)*			
Superávit en la cuenta corriente	*GNB (precios de 1934-1936)*	*Índice de precios al consumidor*	*Índice de precios al mayoreo*	*Tipo de cambio con Estados Unidos (equivalente en yenes por un dólar)*	*Términos netos de intercambio comercial*	*Precio de importación en Estados Unidos desde Japón*	*Índice de precios al mayoreo en Estados Unidos (referencia)*
77	13 735	116.2	107.5	2.17	163.6	249.6	121.3
47	13 882	104.4	88.5	2.03	151.2	198.5	110.0
– 76	13 941	92.4	74.8	2.05	154.3	152.3	92.9
– 13	14 557	93.4	83.0	3.56	129.7	89.3	82.5
– 15	16 025	96.3	95.1	3.97	119.1	94.8	84.0
– 59	17 422	97.6	97.0	3.39	103.4	99.9	95.4
167	18 366	100.1	99.4	3.50	96.2	95.8	101.8
191	18 763	102.4	103.6	3.45	100.6	104.3	102.9
– 568	19 949	110.4	125.8	3.47	98.3	119.6	109.9

[1] Los precios de las importaciones estadunidenses de productos japoneses están indizados así: "tipo de cambio con Estados Unidos × índice de precios de las exportaciones de Japón". El índice de precios de las exportaciones está tomado de *Precios* de Ookawa Kadzushi, *et al.*

[2] En la "composición del PNB", la formación de capital fijo del gobierno y privado tienen las superposiciones siguientes y si no se deducen éstas no coincide el total de la suma; en 1929, 15; en 1930, 17; en 1931, 15; en 1932, 34; en 1933, 40; en 1934, 29; en 1935, 14; en 1936, 14 y en 1937, 16.

Fuentes: acerca del PNB se consultó *Ingreso nacional* de Ookawa Kadzushi, *et al.*, y para los precios al consumidor y los términos de intercambio la obra *Precios* de Ookawa Kadzushi, *et al.*

El índice de precios al mayoreo se tomó del Banco de Japón. El tipo de cambio con Estados Unidos están tomados de Estadísticas históricas de Estados Unidos.

dades militares y causó su trágica muerte en el incidente del 26 de febrero.[36] Con la muerte de Takajashi desapareció el control civil, como explico después.

La estructura económica en los años treinta

Son el puente que une la preguerra y la posguerra. Pero no fueron sólo eso; también pueden considerarse desde el punto de vista según el cual podía observarse el efecto de los mecanismos económicos que hacían prever los de la posguerra.

En primer lugar, ya vimos que Japón se separó del patrón oro y pasó al sistema de control monetario, lo que decidió la orientación posterior de la eco-

[36] Incidente del 26 de febero de 1936. El golpe de estado, organizado por un grupo fascista radical de los oficiales jóvenes del ejército quienes movilizaron la primera división de la capital para establecer control sobre el área donde se ubicaban la Dieta, el Ministerio de Defensa, el Estado Mayor, etc., y asesinaron a varios dirigentes del gobierno incluyendo al ministro de finanzas, Takajashi Korekiyo. El propósito del golpe era la restructuración política del país según el plan trazado por Kita Ikki. Fracasó al no obtener apoyo del comando superior del ejército ni del tennoo. Los principales líderes del golpe fueron ejecutados al igual que Kita y otros ideólogos del fascismo radical y populista. E.

nomía. En 1942, durante la guerra, se enmendó la Ley del Banco de Japón, y debido a que se eliminó totalmente la obligación de convertir a metálico todo billete de banco y a que se reglamentó que la moneda "se emite para cumplir los fines del estado", desapareció la neutralidad del Banco de Japón frente al gobierno. A partir de entonces la cantidad disponible de medio circulante perdió su limitación de material y pasó a depender totalmente del juicio de las autoridades. Así se terminó con el riesgo de que se impidiera el desarrollo económico por la limitación del suministro de moneda y abrió el camino al pleno empleo, pero también surgió el peligro de intensificar la inflación debido a alguna equivocación en el juicio. Por ejemplo, desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la primera guerra mundial, que fue el periodo de plena prosperidad del patrón oro, en los países europeos el índice de precios al consumidor se estabilizó, pero entre 1948 y 1969 subió en más del doble en todos los países excepto en Alemania Occidental, aunque por otra parte no se escuchaba hablar de un exceso de mano de obra. El caso de Japón no fue excepcional. Se puede afirmar que la política financiera de Takajashi fue acompañada de una administración política muy típica bajo el sistema de control monetario en los aspectos del desarrollo industrial y el aumento del empleo. Si no hubiera habido una presión política del ejército, se podría sostener que la orientación de la finanza de Takajashi, por su contenido, estuvo directamente ligada al desarrollo económico de la posguerra.

En segundo lugar, es necesario referirse al progreso de las industrias pesada y química. El cuadro 26 muestra la producción de los principales bienes de 1920 a 1960, y allí podemos notar que despúes de 1930, aumentó súbitamente la producción de artículos en las industrias pesada y química. En la industria ligera, la seda cruda alcanzó su punto culminante después de largo desarrollo; solamente la industria del algodón creció aún y alcanzó una producción mayor que la de Lancashire. Todas las ramas de las industrias pesada y química continuaron su desarrollo. Por ejemplo, en el caso de la pulpa (incluyendo derivados como el papel periódico, etc.), más cercana a la industria ligera, en los años veinte los dos grandes grupos —Fábrica de Papel Oodyi (filial de Mitsui), por una parte, y Fábrica de Papel Fudyi e industria de Sajalín (filial de Ookawa), por la otra— compitieron en la construcción de grandes fábricas y aumentaron su producción. Sin embargo, en 1933, la Fábrica de Papel Oodyi absorbió a las otras dos y así sentó las bases de una industria oligopólica. En el caso de la seda artifical, también cercana a la industria ligera, continuos esfuerzos desde la primera guerra mundial por desarrollar las técnicas disponibles y por introducir otras nuevas después de esa guerra finalmente dieron fruto y a principios de la década de los treinta la producción aumentó de manera inusitada bajo la iniciativa de compañías como la Rayón Tooyoo, Seda Artificial Imperial, Bemberg Asaji, etc. En la segunda mitad de esa década Japón tuvo el orgullo de lograr la más alta producción en todo el mundo. En el caso de las industrias químicas, todas alcanzaron un buen desarrollo: sulfato de amonio, sosa, aceite y grasa, etc., debido a la introducción de nuevas técnicas y a la inversión en plantas y equipo desde los años veinte. En tales condiciones, la industria siderúrgica, la industria de maquinaria eléctrica, la industria de máqui-

nas herramientas, etc., también pudieron crecer. Pero no debemos olvidar que la prosperidad económica que permitió la inversión en plantas y equipo y en construcción, representó una fuente de demanda además de la influencia de la demanda que ocasionaba la guerra y que entonces empezaba a aumentar. Por ejemplo, en 1935, de la demanda total de acero laminado, que llegó a 3 millones 150 mil toneladas, las demandas militar y pública fueron de 400 mil, la de la construcción y obras públicas fue de 850 mil, la de construcción de barcos fue de 320 mil, y la de maquinaria fue de un millón 90 mil, así que la proporción de las demandas militar y pública era todavía baja (*Historia de la industria* de la era Shoowa, t. 1, Tooyoo Keidzai Shimpoosha). Podemos observar, por tanto, que el desarrollo de los años treinta no se debió solamente a la demanda militar. Antes bien, junto con el desarrollo industrial se amplió la demanda de formación de capital y aumentó la producción de los bienes de producción y de capital que antes de la demanda no era tan grande y cuya dependencia de las importaciones era elevada, y además, que se volvió posible la reproducción autónoma de esos bienes. No se trata de un cambio provocado directamente por las políticas financieras de Takajashi, pues ese florecimiento se debió a la expansión de la demanda en ese periodo sobre la base de una industrialización que había estado madurando en las industrias pesada y química.

Después de 1935 algunas industrias se desarrollaron en relación directa con la demanda de guerra. La del automóvil, el aluminio, etc., constituyen ejemplos típicos. Las primeras leyes que regularon estas industrias fueron la ley de la industria petrolera de 1934 y luego, en la segunda mitad de los años treinta, se establecieron leyes, entre otras, para las siguientes ramas: del automóvil, de la siderurgia, de máquinas herramientas, de la aviación, construcción de barcos, de metal ligero, de materiales sintéticos, de maquinaria básica, etc. Bajo estas leyes para la operación de las empresas se estableció el sistema de licencias y para la implementación de nuevos proyectos, el sistema de autorización; en lugar de reducciones o exenciones de impuestos, se otorgaron subsidios o subvenciones; y a cambio de privilegios financieros, las empresas tuvieron que aceptar normas y controles sobre la producción, venta e instalaciones, etc. Todo esto se estableció para atender la demanda de guerra, pero esas industrias también formaron parte de las industrias pesada y química del periodo de posguerra. Por ejemplo, en el caso del aluminio, en 1934, la producción anual fue de poco menos de 6 mil toneladas; aumentó a 35.3 mil en 1940 y a 13.7 mil en 1944.

Me referiré ahora a los nuevos grupos industriales, consorcios característicos de la época, que se basaron en las industrias pesada y química. Las industrias Nippon Sangyoo (Industria de Japón o Nissan) de Ayukawa Yoshisuke, Nitrógeno de Japón (Nicchitsu) de Noguchi Takeru, Fertilizantes de Shoowa, de Mori Tadanaga (que después fue Shoowa Denkoo), Sosa de Japón (Nisoo) de Nakano Tomonori, "Riken" de Ookouchi Masatoshi, Aviones de Nakadyima de Nakadyima Chikujei, y muchas más que estaban vinculadas con las industrias pesada y química surgieron y crecieron.

Por ejemplo, Ayukawa administró la fundición Tobata desde la década de 1910; en 1927 tomó a su cargo Minería de Japón y Manufactura Hitachi de

CUADRO 26. PRODUCCIÓN DE LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS

	Textiles de algodón (mil metros cuadrados)	*Seda cruda (mil toneladas)*	*Acero (mil toneladas)*	*Barcos de acero (mil toneladas)*	*Automóviles (mil unidades)*	*Máquinas herramientas (mil unidades)*	*Motores eléctricos de inducción (mil unidades)*
1920		21.90	811	487.0	—	—	—
1925	2 140*	31.10	1.300	48.2	—	—	—
1930	2 187	42.60	2.289	206.1**	0.37	2.25	77.5
1935	3 438	43.70	4.704	141.9	5.33	10.10	148.9
1940	2 194	42.80	6.856	307.2	37.80	58.10	185.7
1945	46	5.22	1.963	607.6	6.90	7.32	116.4
1950	1 289	10.60	4.839	227.0	31.60	4.04	366.5
1955	2 523	17.40	9.408	502.4	68.90	18.10	666.8
1960	3 222	18.00	22.138	180.7	48.20	80.10	550.6

Jisajara Jusanosuke, fundó Nissan como compañía tenedora de acciones de dichas empresas y abrió sus acciones al público. Nissan acaparó las acciones de compañías muy relacionadas con las industrias pesada y química, se apoderó de sus derechos administrativos, saneó sus cuadros administrativos y produjo ganancias. Después en 1932, cuando recuperó el comercio, subió el precio de las acciones de Nissan y, al ampliar su capital, pudo ganar mucho por concepto de premios; entonces Nissan creció con rapidez. Controlaba filiales como Nikkoo y Hitachi, Automóviles Nissan, Química de Japón, Aceites y Grasas de Japón, etc. Además, se extendió a las industrias pesqueras (Pesquera de Japón, etc.); disquera, como Gramófonos de Japón, Victor de Japón, etc.; carbón de piedra; electricidad; transporte marítimo; construcción; cerillos; seguros contra incendios; etc. En 1937, trasladó su fuerza principal en capital y técnica a Manchuria, donde estableció la Industria Pesada de Manchuria (Mangyoo), aunque todo ese empeño terminó en un fracaso; a pesar de esto, este episodio pone de manifiesto una codicia empresarial de Ayukawa.[37]

Durante la década de 1910, Noguchi Takeru fundó Nitrógeno de Japón en Minamata, y pronto se extendió hacia la química eléctrica y la seda artificial. Durante los años veinte, construyó una central hidroeléctrica de gran capacidad en el norte de Corea, y dio un paso arriesgado al producir en gran escala sulfato de amonio, pólvora, metanol, magnesio, etc., utilizando para esto energía eléctrica abundante y barata. El capital de Noguchi dependía de Mitsubishi, pero en 1933, al adquirir los derechos sobre el agua del río Changjinkan que pertenecían a Mitsubishi rompió su relación con este consorcio y pasó a depender de los bancos de Corea e Industrial de Japón, que eran instituciones

[37] Para mayores detalles sobre lo visto hasta aquí, Wada Jidekichi, *Manual sobre el consorcio Nissan*, Shundyuusha, Tokio, 1937; Jara Akira, "El desarrollo de la política de control económico en Manchuria", en Andoo Yoshio, *Ensayo sobre historia de la política económica de Japón*. t. 2, Tokio Daigaku Shuppankai, Tokio, 1976.

CUADRO 26. *(Conclusión)*

Sulfato de amonio (mil toneladas)	*Sosa cáustica (mil toneladas)*	*Cemento (mil toneladas)*	*Pulpa (mil toneladas)*	*Vidrio plano (mil cajas)*	*Hilo de seda artificial (mil toneladas)*	*Formación de capital fijo bruto en el interior (referencia)*	
						Sector público (no militar)	*Sector privado*
80.1	4.11	1 217	—	—	0.09	782(401)	1 799
131.1	24.5	2 292	508*	—	1.45	952(680)	1 326
265.8	38.8	3 237	636	2 252	16.9	1 121(813)	1 102
611.8	245.1	5 683	770	3 448	101.6	1 483(833)	2 257
110.9	406.5	6 085	1 155	4 282	98.0	3 064(672)	7 462
243.0	56.8	929	243	408	2.55		
150.2	194.8	4 462	749	3 783	46.8		
212.9	501.8	13 024	1 907	6 650	88.6		
242.3	868.6	22 537	3 531	12 426	142.8		

* Cifras de 1926.

** Esta cifra, que es de 1930, es extraordinariamente alta comparada con la de los años, anterior y posterior. En 1928, fueron 75.3 mil toneladas; en 1929, 98.6 mil; en 1931, 1 005, y en 1932, 45.0 mil.

Fuente: Sección de Estadística del Departamento de Planificación Económica, comp., *Estadísticas económicas de Japón*, t. I, Shisheidoo, Tokio, 1965. Los datos de la inversión en equipo están tomados de Emi Koichi y Shionoya Yuuichi, *La formación de capital*, Estadísticas Económicas a largo plazo, t. 4, Tooyoo Keidzai Shimpoosha.

financieras estatales. Además, tanto Ookouchi —quien se propuso la comercialización de los resultados de las investigaciones del Instituto de Investigaciones Físico-Químicas, que abarcaban desde vitaminas hasta vino sintético y anillos para pistón—, como Mori quien empezó en la industria de yodo y luego, mediante la aplicación de las nuevas técnicas de Laboratorio Industrial de Tokio, inició la producción de sulfato de amonio, tuvieron éxito en acrecentar sus industrias gracias al uso de la energía eléctrica que se encontraba en pleno desarrollo.[38]

Ninguno de ellos era especialista en administración ni contaba con estudios de economía o leyes; eran técnicos o militares, y tuvieron éxito porque colocaron la técnica en el centro de su administración. Además, mantenían pocas relaciones con los consorcios monopólicos tradicionales y por eso también experimentaron pocas restricciones por parte de éstos. Por lo tanto, sufrieron en cuanto al financiamiento, pero pudieron crecer en los años treinta, cuando se flexibilizó la oferta de crédito y hubo crecimiento económico. La mayoría de sus negocios operaban en las colonias y se vinieron abajo con la derrota. Sin embargo, sus principios de operación muestran rasgos comunes con las nuevas empresas de las industrias pesada y química de posguerra, por ejemplo Matsushita (Nacional o Panasonic), Sony, etc. "Los nuevos consorcios" destacan porque ya desde los años treinta señalaban la orientación que tomaría el desarrollo económico durante la posguerra.

[38] Miyake Seiki, *Manual sobre los nuevos consorcios*, Shundyuusha, Tokio, 1937.

IV. LA ECONOMÍA DURANTE LA GUERRA: CONTROL Y DESMORONAMIENTO

El comienzo del control estatal directo durante la guerra

Desde el inicio de la guerra contra China, en julio de 1937, hasta la derrota de agosto de 1945, Japón concentró todas sus fuerzas en la guerra y fue conducido a la ruina. En materia económica, desde el comienzo de la guerra contra China se implantó un estricto control estatal directo y toda la fuerza económica se movilizó para apoyar el esfuerzo bélico. Debido a eso, dentro de la estructura industrial el sector militar se hipertrofió y la producción de bienes para la población civil se redujo en extremo. La mano de obra más calificada se movilizó hacia las fuerzas armadas y cayó en los campos de batalla. El pueblo, que era la "retaguardia", sufrió un descenso extremado de sus niveles de vida e iba desesperadamente de un sitio a otro tratando de huir de los bombardeos. Tales recuerdos resultan odiosos incluso ahora. Por eso, y por la limitación de datos, cuando se discute la economía japonesa, frecuentemente se omiten los periodos de guerra, preguerra y posguerra; se conectan simplemente. Existe un caso en el que se discute la economía japonesa uniendo los años 1935-1936 y 1952-1953 como correspondientes a un largo ciclo.[39] Como dije en el capítulo anterior, alrededor de 1935 la economía japonesa mostraba ya muchas características de lo que sería la economía de posguerra; pero al estudiar la posguerra, nadie puede omitir el tiempo de la guerra. Porque, como veremos después, los sistemas que se crearon durante ésta se convirtieron en los sistemas económicos de posguerra, las industrias que se desarrollaron en ese periodo se convirtieron en las principales industrias de posguerra, las técnias de esos tiempos resurgieron en las industrias exportadoras de la posguerra y, en fin, en las costumbres de la vida nacional sobrevivieron los cambios que tuvieron lugar durante la guerra.

Para empezar presento un breve esquema de la economía durante la guerra. Una vez que se perdió la posibilidad de frenar la fuerza política del ejército debido al Incidente del 26 de febrero de 1936, el ejército planeó la realización del "plan quinquenal de la industria básica", centrado en la industria bélica y otorgándole prioridad a industrias básicas como el hierro y el acero, el carbón de piedra, el petróleo artificial, etc. Era la preparación para una futura guerra contra Rusia, de acuerdo con el proyecto de Ishijara Kandyi.[40] En

[39] Por ejemplo, Ookawa Kadzushi y Henry Rosovski, *El desarrollo económico de Japón. Aceleramiento en el siglo XX*. Tooyoo Keidzai Shimpoosha, Tokio, 1973.

[40] Proyecto de Ishijara Kandyi (1889-1949). El estratega del ejército elaboró su proyecto de

1936, Ishijara y otros habían presentado el esbozo original de dicho proyecto a Konoe Jumimaro, Ikeda Nariakira y Yuuki Toyotaroo, los dos últimos miembros de los círculos financieros, y habían logrado convencerlos. En enero de 1937, al caer el gabinete de Jirota, para impulsar ese proyecto, el ejército apoyó al gabinete de Jayashi Sandyuuroo, que fue un títere entre sus manos; colocó a Yuuki como ministro de finanzas y a Ikeda como presidente del Banco de Japón. Sobre ese trasfondo se explica la afirmación de Yuuki según la cual las autoridades militares y los círculos financieros debían avanzar "abrazados". El gabinete de Konoe, que se formó en junio de 1937, tuvo que sostener uno de sus objetivos, la realización del plan del ejército ("plan de expansión de la fuerza productiva").

Durante esos años la balanza de pagos de Japón se encontraba al borde del colapso, lo que se aprecia con claridad en el cuadro 28. En 1934 ya era un tanto deficitaria, sin que eso fuera grave pues casi podía compensarse con la favorable balanza de servicios. Pero de 1936 a 1937 aumentó el déficit comercial y la balanza de pagos perdió completamente el equilibrio. Entonces la balanza de pagos era favorable con Manchuria y el norte de China (el bloque del yen), pero desfavorable con las demás naciones, con las cuales, especialmente, entre 1936 y 1937, Japón tuvo un déficit muy grande. Del bloque del yen sólo recibía yenes, pero el reembolso a terceras naciones tenía que pagarlo en divisas o en oro. Entonces se puede sostener que la situación real era peor que la que nos muestran las cifras. El gobierno fortaleció el control de cambios, pero la situación desfavorable de la balanza comercial no mejoró y se tuvo que recurrir a la exportación de oro a partir de marzo de 1937.

Las importaciones crecieron como resultado del impulso del enorme presupuesto originado en la expansión del sector militar (3 040 millones de yenes; en el año fiscal anterior había sido de 2 200 millones), que propició el ministrio de finanzas Baba Eiichi, del gabinete de Jirota, el cual ascendió después del Incidente del 26 de febrero de 1936, haciendo suyos los objetivos de las autoridades militares. Sobre el gobierno pesaba la orden suprema de fomentar las inversiones en la industria básica con el fin de incrementar la fuerza productiva. De ahí que no le resultara posible adoptar la política ortodoxa de frenar el exceso de importaciones mediante la restricción financiera. Su única alternativa consistía en frenar las importaciones mediante el control estatal directo. El empeoramiento de la balanza de pagos internacionales, que se agravó debido a las finanzas de Baba, fue la causa decisiva que condujo al gobierno a establecer un control económico directo autoritario.

"Los tres principios de Kaya y Yoshino" —publicados bajo el nombre de sus patrocinadores, el ministro de finanzas Kaya Okinori y el ministro de comercio internacional e industria Yoshino Shyndyi, ambos del gabinete de Konoe—, pretendían lograr "el equilibrio de la balanza comercial, el aumento

---

la Renovación Shoowa que proponía acelerar la industrialización del país con el fortalecimiento de la economía de Manchuria para prepararse para "la última guerra mundial", en la que Japón luchará contra la URSS. La provocación del "Incidente de Manchuria" y el establecimiento de Manchukuo constituyeron su máxima obra. E.

de la fuerza productiva y la regularización de la oferta y la demanda de bienes". Los "tres principios" se orientaban en el sentido de sobrepasar los lineamientos corrientes de política económica del capitalismo, tales como las políticas de tasas de interés y financieras, de manera que el gobierno interviniera en el control directo de los bienes y los capitales y diera preferencia a sectores tan importantes como la industria militar, la industria "para aumentar la fuerza productiva", etcétera.

En julio de 1937 estalló la segunda guerra chino-japonesa y el ejército trató de extenderla debido a la convicción de que al fin se le presentaba la oportunidad de dar cima a la ambición que sustentaba desde la guerra de Manchuria, invadir el norte de China; gracias al apoyo del gabinete de Konoe, la guerra se expandió de manera continua. El gabinete de Konoe elaboró el presupuesto del gasto militar provisional de inmediato, 500 mil millones de yenes y, en septiembre, dos mil millones. Eso equivalía casi a duplicar el presupuesto de 2 800 millones de yenes. El control económico directo se tornó inevitable y, a la vez que el nuevo presupuesto, se dictaron dos leyes, la Ley Provisional de Regulación de Recursos Financieros y la Ley Provisional de Bienes de Importación y Exportación. La primera sirvió para canalizar recursos financieros a largo plazo, prioritariamente para la industria militar y para controlar tanto la fundación de nuevas empresas como los incrementos de capital, pagos, emisiones de bonos, solicitudes de créditos a largo plazo, etc. La segunda ley otorgaba al gobierno el derecho de controlar la producción, la elaboración, la distribución, el almacenamiento e incluso el consumo de las mercancías y materias primas de importación y exportación. Como continuación de estas dos leyes, en la primavera de 1938, se decretó la Ley de Movilización Nacional que hizo posible un vasto control gubernamental, reclutamiento de mano de obra; decisión sobre salarios y condiciones de trabajo, etc.; ordenamiento de la producción y distribución de bienes; control sobre las actividades de las empresas y el reparto de ganancias; manejo sobre la operación de los recursos de las instituciones financieras, etc. La aplicación real de estas leyes se lograba muchas veces por medio de órdenes imperiales, o mediante decretos ministeriales, etc. De aquí resultó que la facultad casi completa del control económico quedó en manos de las oficinas gubernamentales.

En octubre de 1937, empezó a elaborarse el plan de movilización de bienes en el nuevo ministerio de planeación. Respecto a las materias básicas —dentro de las cuales las principales dependían de la importación, como hierro, petróleo, cobre, aluminio, algodón en rama, etc.—, el plan establecía una cuota de divisas según el monto de importación necesaria, calculado como la diferencia entre la demanda total, distribuida a su vez entre los requerimientos de las fuerzas terrestres y navales y la demanda civil, y la producción nacional más el consumo de las reservas. El monto de la importación lo decidían, principalmente, los ingresos de divisas provenientes de la exportación, tomando en cuenta además las reservas en divisas y los envíos de oro. De tal manera, el total de divisas que se tenían seguras para cubrir la importación necesaria vino a ser la clave para determinar el tamaño de la economía.

En el cuadro 29 se presenta el plan de importación de ese periodo. En

CUADRO 27. METAS DE INCREMENTO DE LA FUERZA PRODUCTIVA INDUSTRIAL EN EL PLAN QUINQUENAL DE LAS INDUSTRIAS BÁSICAS

	Meta de producción			*Capacidad actual*			*Tasa de incremento*		
	Total	*Japón*	*Manchuria*	*Total*	*Japón*	*Manchuria*	*Total*	*Japón*	*Manchuria*
Automóviles en general (mil unidades)	100	90	10	37.0	37	—	2.7	2.4	—
Máquinas-herramientas (mil unidades)	50	45	5	13.0	13	—	3.8	3.5	—
Acero (10 mil toneladas)	1 300	900	400	485.0	440	45.0	2.7	2.0	8.9
Petróleo (10 mil kilolitros)	565	325	240	36.4	21	15.4	15.6	15.5	15.6
Carbón (10 mil toneladas)	11 000	7 200	3 800	5 556.0	4 200	1 356.0	2.0	1.7	2.8
Aluminio (mil toneladas)	100	70	30	21.0	21	—	4.8	3.3	—
Magnesio (mil toneladas)	9	6	3	0.5	0.5	—	18.0	12.0	—
Electricidad (10 mil kilovatios)	1 257	1 117	140	721.0	675	46.0	1.7	1.7	3.0
Construcción de barcos (10 mil toneladas)	93	86	7	50.0	50	—	1.9	1.7	—

1) La tasa de incremento de la maquinaria en general es de más o menos 1.8 veces.

2) Acerca del petróleo, indica la tasa de incremento en la producción nacional de aceite volátil con materia prima nacional. Si se toma como base la capacidad de producción con petróleo crudo importado (1936), su tasa de incremento es un poco inferior a 10 veces.

3) Aquí no se señala, pero la tasa de incremento de armas fue de 2.1 veces; la de aviones y automóviles militares fue de 10 veces más, respectivamente, y la meta de producción fue de 10 mil unidades y de 100 mil unidades, respectivamente.

Fuente: Nakamura Takajusa, *El control económico estatal en Japón*, Nijon Keidzai Shimbunsha, Tokio, 1975.

CUADRO 28. BALANZA COMERCIAL DE JAPÓN, EN LOS AÑOS TREINTA
(millones de yenes)

	Total			*Con China (incluyendo Manchuria y la prefectura de Kuantung)*			*Con terceras naciones*		
	Exportación	*Importación*	*Balanza comercial*	*Exportación*	*Importación*	*Balanza comercial*	*Exportación*	*Importación*	*Balanza comercial*
1931	1 147	1 235	89	221	236	15	926	1 000	74
1932	1 410	1 431	21	276	206	70	1 134	1 226	92
1933	1 861	1 917	56	411	281	130	1 450	1 636	186
1934	2 172	2 283	111	520	311	209	1 652	1 972	320
1935	2 499	2 472	27	575	350	225	1 924	2 122	198
1936	2 693	2 764	71	658	394	264	2 035	2 370	335
1937	3 175	3 783	608	791	437	354	2 384	3 346	962
1938	2 690	2 663	27	1 166	564	602	1 524	2 099	575
1939	3 576	2 918	658	1 747	683	1 064	1 829	2 235	406
1940	3 656	3 453	203	1 867	756	1 111	1 789	2 697	908
1941	2 651	2 899	248	1 659	855	804	992	2 044	1 052

Fuente: *Estadísticas del Departamento de Aduanas* del Ministerio de finanzas

el plan original, de 1938, la cantidad posible de importaciones se calculó en alrededor de tres mil millones de yenes, lo que implicaba una reducción de alrededor de 20% porque la importación en 1937 fue de 3 700 millones de yenes. Sin embargo, en junio de ese año, las importaciones disminuyeron a 2 500 millones, a causa de la recesión en Estados Unidos y del consecuente estancamiento de las exportaciones. Posteriormente la fuerza para importar decayó paulatinamente. La demanda civil continuó frenándose poco a poco, porque las fuerzas terrestres y navales tenían prioridad para obtener los bienes escasos, mientras el total de las importaciones se reducía. En 1939 estalló la segunda guerra mundial y, con ella, surgió el peligro de que se prohibiera la exportación de materias básicas en el mundo. Entonces, Japón compró, con fines estratégicos, gasolina, hierro, níquel, cobre, etc., movilizando para esto su reserva de divisas. Cuando se agotó la reserva en oro del Banco de Japón, el gobierno compró al pueblo artículos de oro, incautó las inversiones y valores extranjeros y asignó todo a los fondos para la importación.

A medida que se agravaba la carencia de bienes, inevitablemente se fortalecía el control gubernamental. Al modificarse el plan de movilización de bienes, en junio de 1938, se fortaleció aún más el control debido a la reducción de los planes de importación. Desde entonces un estricto control económico se impuso a toda la economía.

Por ejemplo, se prohibió el uso de productos de algodón por parte de los civiles y se adoptó el sistema de cupones para el acero, el hierro y otros metales, etc. Era natural que esto ocasionara un alza en los precios del mercado y para frenarla se implantó el sistema de precios oficiales. Pero como el precio oficial tiene la tendencia a establecerse en un punto un poco más bajo que el del equilibrio entre la oferta y la demanda, entonces todos trataton de acaparar las mercancías y retenerlas sin vender; así desaparecieron del mercado las mercancías sujetas al precio oficial, y sólo abundaban los demás bienes. La consecuencia fue que el gobierno se vio obligado a aumentar poco a poco el número de bienes sujetos a precio oficial. Además, creció el mercado negro y, por eso, surgió la policía económica en ese periodo. Así, una vez que se inició el control directo, ya no fue posible detener su progresiva extensión, ni en cuanto a los bienes que tomaba como objeto, ni en cuanto a los límites del sistema. Para controlar los precios, el gobierno necesitaba frenar los costos y para eso necesitaba controlar los salarios. En septiembre de 1939, el gobierno anunció la orden de congelamiento del 18 de septiembre y a partir de entonces se fijaron oficialmente los precios y salarios.

En 1939, debido a una larga sequía que asoló desde la parte sur de Japón hasta Corea, el cultivo de arroz y la generación hidroeléctrica atravesaron una situación crítica. Se creó entonces el sistema de control alimentario y se empezó a aplicar el racionamiento de arroz. Posteriormente, se adoptó el sistema de cupones de racionamiento en la vida nacional. En 1939, cayeron bajo control las ganancias y el capital de operación de las empresas y se inició la movilización forzosa de mano de obra civil. Así, alrededor de 1940, la red de control se había extendido hasta los últimos rincones de la economía. En el otoño de ese año se desarrolló una discusión acerca de "el nuevo orden económico"

CUADRO 29. CAPACIDAD DE IMPORTACIÓN EN EL PLAN DE MOVILIZACIÓN DE BIENES, PARTIDAS PRINCIPALES

(*millones de yenes*)

	1938	*Modificación de 1938*	*Enero-marzo de 1939*	*Año fiscal 1939*	*Año fiscal 1940*	*Tercer trimestre de 1940, año fiscal*	*Cuarto trimestre de 1940, año fiscal*	*Primer trimestre de 1941, año fiscal*	*Año fiscal 1941*
Hierro y acero	557.1	442.3	390.4	497.2	469.1	259.6	270.4	133.2	54.2
Metales no ferrosos	293.9	300.4	351.6	347.9	284.4	187.2	256.4	203.6	98.9
Fibras y papel	853.9	586.7	563.6	497.5	770.1	422.8	432.8	427.2	345.9*
Combustible	524.8	417.0	312.0	282.5	229.2	204.0	351.2	301.6	112.3
Comestibles	43.9	34.3	22.3	23.9	142.4	46.0	8.0	55.6	33.3
Total	3 056.9	2 554.3	2 230.3	2 395.0	2 629.0	1 614.0	1 846.4	1 600.0	787.6
				Variaciones con respecto al periodo anterior (%)					
Hierro y acero	—	20.7	11.7	27.4	5.7	44.6	4.0	50.7	59.3
Metales no ferrosos	—	2.2	17.1	1.1	18.2	34.1	36.8	20.6	51.4
Fibras y papel	—	31.3	3.9	11.7	54.8	45.1	1.1	1.3	19.0*
Combustibles	—	20.5	25.2	9.4	18.8	10.9	72.0	24.2	62.8
Comestibles	—	21.8	34.6	4.7	496.0	67.5	82.7	596.9	20.1
Total**	—	16.4	12.6	7.4	9.4	38.6	14.4	13.3	50.8

1) Todos los planes trimestrales, incluyendo el de enero-marzo, los multiplicamos por 4 para obtener el total anual. Todas las cifras están calculadas sobre la base del cálculo original, redondeando las fracciones de cinco para arriba como unidad y desatendiendo el resto.

* Se incluyen cueros, gomas y maderas aparte de lo que aparece en el cuadro.

** Incluye químicas, fertilizantes, maquinaria, y demás bienes.

Fuente: Nakamura Takajusa y Jara Akira, *Documentos para la historia contemporánea. Movilización nacional (1) Economía*, Misudzushoboo, Tokio, 1969. Ver la explicación p. 67.

Se aseguraba que debía cambiar la característica de las empresas, de la persecución individual de ganancias al beneficio "público", que debía volverse prioritaria la "producción" y que se debía separar a los propietarios de capitales de los administradores. Contra tales asertos reaccionaron fuertemente los círculos financieros.

La guerra del Pacífico

En 1940 aún no se resolvía el conflicto con China. El segundo gabinete de Konoe intentó apresurar la concertación de la paz presionando a Estados Unidos e Inglaterra, mediante su ingreso al eje Roma-Berlín-Tokio; pero Estados Unidos contraatacó prohibiendo la exportación de desechos de hierro y de máquinas-herramienta. La relación entre Japón y Estados Unidos se volvió tirante poco a poco. En abril de 1941, se iniciaron las negociaciones entre Japón y Estados Unidos, pero no progresaban. En junio de ese año Alemania invadió Rusia. En Japón arreció la discusión sobre el comienzo de la guerra contra Rusia, y, con el fin de reorientar esa fiebre hacia el sur, en julio se realizó la ocupación militar en la parte sur de Indochina, entonces bajo el dominio francés (actualmente la parte sur de Vietnam). Estados Unidos respondió con su mayor y última carta, la prohibición completa de exportar gasolina para aviones y otros productos petroleros, y la congelación de bienes japoneses en Estados Unidos.

La reserva de petróleo de Japón en ese tiempo alcanzaba alrededor de 8 millones 400 mil kilolitros y se aseguraba que con dicha cantidad todo el ejército podía operar durante dos años, pero con la prohibición de exportar petróleo disminuirían cada vez más las reservas ya de por sí insuficientes, y sin luchar se perdería la potencia militar. Las autoridades militares juzgaron que se les estaba exigiendo desatar la guerra o la sumisión; entonces tomaron la decisión de comenzar la guerra; la base del plan para iniciarla comprendía la formación del sistema "invencible" mediante el avance hacia el sur y la ocupación de recursos de la India oriental (actual Indonesia), bajo dominio holandés, Filipinas y Singapur. El problema principal consistía en si se podrían o no transportar los recursos adquiridos y convertirlos en material de guerra. Hasta entonces, el cuello de botella había sido la balanza de pagos, pero ésta fue sustituida por la capacidad de transporte. En 1941, la reserva de barcos era de alrededor de 6 millones 500 mil toneladas, y la capacidad para su construcción era de alrededor de 600 mil toneladas anuales. Se juzgaba que las fuerzas terrestres y navales requerían para operar más o menos 3 millones de toneladas, y que si para el transporte desde el sur se aseguraba el resto, es decir otros 3 millones de toneladas, no habría obstáculo para realizar las operaciones. Por otra parte, se estimaba una pérdida en barcos de entre 600 y 800 mil toneladas; se podía resistir mediante el suplemento de barcos nuevos. Ese razonamiento decidió el comienzo de la guerra. Debo decir que era una perspectiva muy optimista, que sirvió sólo para racionalizar el inicio de la guerra.

Una vez comenzada la guerra, Japón ocupó la zona de recursos del sur en medio año, pero ¿cómo marchó la economía durante la guerra del Pacífico? La gráfica 9 muestra la reserva de barcos y el transporte de materiales, y creo que esto será el barómetro más adecuado para medir la potencia del país. La capacidad de transporte, que aguantó de una manera u otra hasta la primera mitad de 1943, disminuyó después bruscamente. Con ella disminuyó también la potencia del país y, en el otoño de 1944, se vio interrumpida la ruta de navegación de la región tropical. Se puede afirmar que desde entonces, Japón había perdido la guerra. Es válida la afirmación de que la economía japonesa "perdió dos veces, la primera, con la interrupción de las importaciones y la segunda con el bombardeo aéreo" (Jerome Cohen).

En 1943, aunque demasiado tarde, Japón enfocó todas sus fuerzas a la producción de 50 mil unidades de aviones (en realidad fueron 27 mil), pero en 1944 decayó la producción (cuadro 30). La tendencia de la producción militar, agricultura e industrias, minera y manufacturera puede verse en el cuadro 31, y aun la producción de acero y hierro, después del punto máximo de 1943, decreció. Al comenzar la guerra, la producción de bienes de consumo, como textiles, comestibles, pulpa de papel, etc., ya había disminuido 60% con respecto a la de antes de la guerra, y después fue más notable su decaimiento. Después de 1944, hasta la producción agrícola se derrumbó. La guerra empezó con el sacrificio del pueblo, con él siguió y a pesar de él fracasó.

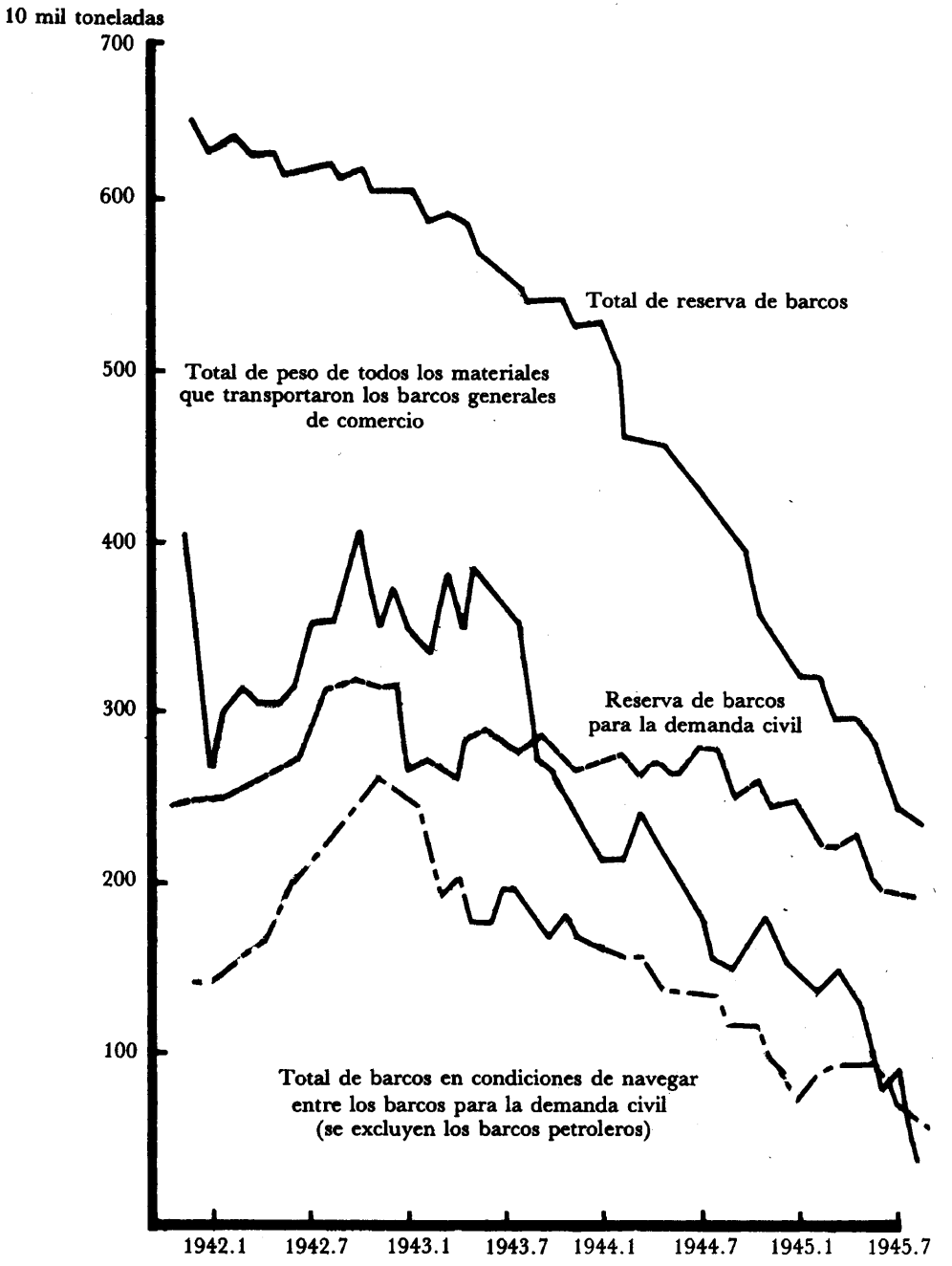
CUADRO 30. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN MILITAR

Año	*1941*	*1942*	*1943*	*1944*	*1945*
Cascos de avión (unidades)	6 174	10 185	20 028	26 507	5 823
Motores (unidades)	13 022	18 498	35 368	40 274	6 509
Barcos de guerra (unidades)	48	59	77	248	101
(ton)	200 860	230 724	145 760	408 118	98 240
Fusiles (mil unidades)	729	440	630	827	209
Pólvora y municiones (ton)	52 342	67 461	71 574	81 324	21 279
Total (índice de valor sustantivo, 1937 = 100)	474	659	923	1 406	447

Fuente: Okadzaki Jumiaki, comp., *Panorama dinámico de la fuerza nacional básica*, Asociación para la Investigación sobre la Economía Nacional, Tokio, 1953.

Ahora volvamos hacia el control de las industrias. En 1941, como resultado de la teoría del "nuevo orden económico", se formaron "asociaciones de control" dentro de las industrias importantes. El propósito era formar un cártel de control para cada sector industrial y tener una fuerte autoridad que controlara a sus miembros. Aunque presentaba la forma de un control voluntario, en realidad el gobierno mantenía un amplio derecho de supervisión y a tales asociaciones se les hizo desempeñar el papel de infraestructura del control gubernamental. Pero su efectividad fue limitada, y para poder establecer en 1943 el sistema de aumento en la producción de aviones, se promulgó la ley de empresas paramilitares. Se estableció un sistema mediante el cual a las

GRÁFICA 9. BARCOS Y TRANSPORTES DURANTE LA GUERRA DEL PACÍFICO
(toneladas de arqueo bruto de barcos; toneladas de peso de materiales transportados)



Fuente: elaborado según el cuadro del anexo de Ooi Atsushi, *La lucha por la defensa marítima*, Nihon Shuppan Kyoodoo, Tokio, 1953.

CUADRO 31. EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRODUCCIÓN, 1937 = 100

Concepto	*1941*	*1942*	*1943*	*1944*	*1945*
Agricultura y silvicultura	95.1	99.8	96.3	76.2	59.3
Arroz	83.0	100.6	94.8	88.2	59.0
Industrias, minera y manufacturera	123.0	119.4	121.0	123.0	53.1
Industria minera	120.2	117.4	118.5	107.8	56.9
Industria manufacturera	123.1	119.6	121.0	124.2	52.7
Hierro y acero	132.0	139.5	156.1	145.8	51.8
Metales no ferrosos	111.4	126.1	153.2	170.2	63.2
Maquinaria	188.2	195.4	214.3	252.3	107.2
Química	120.3	100.3	87.1	80.0	33.2
Pulpa de papel	106.3	83.6	71.5	41.4	19.5
Industria textil	60.4	47.7	31.3	16.6	6.4
Comestibles	78.1	69.4	57.5	47.4	31.6
Otros	60.8	59.2	52.1	31.3	11.3

Fuente: índice oficial de los ministerios de Comercio Internacional e Industria y de Agricultura y Silvicultura. Banco de Japón, "Estadística principal de Japón desde la era Meidyi".

empresas de productos básicos se les designaba como "empresas de la industria militar" y a los representantes de esas empresas se les consideraba funcionarios públicos; se les obligó a aumentar la producción bajo la dirección y órdenes del estado y se les indemnizaban sus pérdidas. Hasta allí llegó el control durante la guerra, pero al carecer de recursos fue imposible aumentar la producción. Además, para lograr que aumentara la producción militar, el gobierno utilizó las instalaciones de las industrias de bienes de consumo; reorientó la producción de sus fábricas y reclutó su mano de obra. Por otra parte, los efectivos que se movilizaron fueron 2 millones 410 mil personas, en 1941; 3 millones 810 mil, en 1943 y, cuando terminó la guerra, llegaban a 7 millones 190 mil. Para alcanzar esa cantidad de mano de obra, en 1944, el gobierno movilizó a todos los alumnos de grados superiores a la secundaria. La estructura de la población por industria se estima de la manera que se muestra en el cuadro 32, donde resulta muy impresionante la notable reducción de la población ocupada, en mayo de 1945.

En ese año, con los bombardeos aéreos, Tokio, Oosaka y otras grandes ciudades se incendiaron completamente. El hambre amenazaba al pueblo y era más urgente asegurar un mínimo de comestibles para el pueblo que producir materiales de guerra. Los barcos que quedaban se movilizaron para el transporte de comestibles desde China y Corea. El "resumen del plan de movilización de bienes" del primer trimestre de 1945 anunciaba máxima prioridad a la distribución de barcos para la adquisición de cereales de Manchuria y sal del continente. Al mismo tiempo, mantenía la "producción de una parte de los materiales de guerra" con el fin de completar "los preparativos mínimos de guerra" para el "desembarco del enemigo en las islas principales de Japón", y disponía que "las industrias de productos básicos trabajaran 50% del periodo anterior". Antes del lanzamiento de la bomba atómica y de la participación de Rusia en la guerra, Japón había perdido la fuerza para resistir.

CUADRO 32. ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN OCUPADA DURANTE LA GUERRA

(miles de personas; entre paréntesis se da la proporción relativa, %)

	Oct., 1940	*Feb., 1944*	*Nov., 1944*	*Mayo, 1945*	*Dic., 1945*	*Oct., 1947*
Total de industrias	32 483	31 695	29 721	27 641	30 069	33 329
	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)
Agricultura y silvicultura	13 850	13 571	13 685	13 633	17 520	17 102
	(42.6)	(42.8)	(46.0)	(49.3)	(58.3)	(51.3)
Industria pesquera	543	457	370	359	533	710
	(1.7)	(1.4)	(1.2)	(1.3)	(1.8)	(2.1)
Industrias minera, manufacturera	9 985	11 717	10 011	8 510	7 183	9 381
y de transporte y comunicaciones	(30.7)	(37.0)	(33.7)	(30.8)	(23.9)	(28.1)
Comercio	4 991	2 510	2 035	1 588	2 016	3 004
	(15.4)	(7.9)	(6.8)	(5.7)	(6.7)	(9.0)
Funcionarios públicos y	2 187	2 831	2 905	2 942	2 339	2 588
profesiones liberales	(6.7)	(8.9)	(9.8)	(10.6)	(7.8)	(7.8)
Quehaceres domésticos	709	468	299	224	238	101
	(2.2)	(1.5)	(1.0)	(0.8)	(0.8)	(0.3)
Otros	218	141	417	384	237	444
	(0.7)	(0.4)	(1.4)	(1.4)	(0.8)	(1.3)

Fuente: Nakamura Takajusa y Arai Guenbu, "Estimación de la población ocupada durante la guerra del Pacífico: 1940-1947", *Boletín de Ciencias Sociales*, Facultad de Educación General de la Universidad de Tokio, núm. 27.

Daños y "herencia"

Examinemos ahora la situación económica de Japón al perder la guerra en agosto de 1945. Primero, la población. Se estima que los muertos en la guerra y por enfermedad en los campos de batalla, ascendieron a un millón 140 mil personas en el ejército y a 410 mil en la marina; los muertos a causa de los bombardeos aéreos, etc., fueron 300 mil; agregando heridos y desaparecidos ascienden a dos millones 530 mil y, si se agregan japoneses que se encontraban fuera de su territoro, la cifra es de casi tres millones.

Los daños materiales a la riqueza nacional pueden apreciarse en el cuadro 33; los daños totales fueron de 64 mil 300 millones de yenes, y la riqueza nacional subsistente llegaba a 188 mil 900 millones. Se había destruido aproximadamente una cuarta parte y la riqueza nacional subsistente era igual al total de la que existía en 1935. De un solo golpe se destruyó la acumulación lograda durante 10 años, desde 1935.

CUADRO 33. DAÑOS A LA RIQUEZA NACIONAL
(en cientos de millones de yenes)

	Total de daños	*Valor estimado de la riqueza de no existir daños*	*Riqueza nacional a la terminación de la guerra*	*Porcentaje del daño*	*Valor de la riqueza en 1935, a precios del momento de terminar la guerra*
Total de la riqueza nacional en patrimonio	643	2 532	1 889	25	1 867
Construcciones	222	904	682	25	763
Maquinaria e instrumentos industriales	80	233	154	34	85
Barcos	74	91	18	82	31
Instalaciones de electricidad y gas	16	149	133	11	90
Muebles y bienes domésticos	96	464	369	21	393
Productos	79	330	251	24	235

Fuente: Oficina Central de Estabilización Económica, *Informe general sobre los daños a la nación debido a la guerra del Pacífico*, Tokio, 1949.

Vamos a analizar ahora la fuerza productiva. El cuadro 34 compara la capacidad de los equipos productivos, en 1937, con la capacidad máxima durante la guerra y con la capacidad al término de ésta. Allí podemos cerciorarnos de que los equipos de las industrias pesada y química alcanzaron mayor capacidad durante la guerra que antes, y que a causa del desmantelamiento de los equipos de la industria textil y de otras industrias ligeras, su capacidad se redujo más durante la guerra que debido a la devastación al final de ésta. En ese proceso se localiza la base de las industrias pesada y química que tuvo lugar después de la guerra.

CUADRO 34. CAPACIDAD DE LAS INSTALACIONES Y EQUIPOS PARA LA PRODUCCIÓN DE BIENES BÁSICOS

Instalaciones y equipos productivos	*Unidad*	*Capacidad de equipos productivos, año fiscal 1937*	*Capacidad máxima de producción durante la guerra*		*Capacidad de equipos productivos en el momento de terminar la guerra*	*Observaciones*
			Año fiscal	*Capacidad de equipos productivos*		
Hierro arrabio	Mil ton	3 000	1944	6 600	5 600	
Acero laminado	Mil ton	6 500	1944	8 700	7 700	
Cobre	Ton	120 000	1943	144 000	105 000	
Aluminio	Ton	17 000	1944	127 000	129 000	
Alúmina	Ton	32 000	1944	338 000	377 000	
Refinación de petróleo	Mil kl	2 320	1942	*4 157	2 130	
Máquinas-herramienta	Unidades	22 000	1940	**60 134	54 000	
Cojinetes	Millones de yenes	36	1944	320	245	
Ácido sulfúrico	Mil ton	4 373	1941	6 281	5 586	3 469
Sosa cáustica	Mil ton	380	1941	723	661	473
Ceniza de sosa	Mil ton	600	1941	889	835	504
Sulfato de amonio	Mil ton	1 460	1941	1 979	1 243	689
Superfosfato de cal	Mil ton	2 980	1941	2 846	1 721	1 141
Cemento	Mil ton	12 894	1941	9 621	6 109	3 520
Hilado de algodón	Mil husos	12 165	1941	13 796	2 367	
Seda artificial	Mil husos	570 000	1937	570 000	88 600	
Fibra cortada	Mil libras	451 000	1941	813 000	184 000	
Tela de algodón	Unidades	362 604	1941	393 291	113 752	
Telar de lana	Unidades	29 185	1941	31 815	9 802	
Telares de seda y de seda artificial	Unidades	356 119	1942	343 845	135 582	
Pulpa de seda artificial	Mil ton inglesas		1940	404	201	
Pulpa de papel	Mil ton inglesas		1940	1 329	705	
Papel occidental	Mil lb		1940	2 617 643	1 183 000	
Cartón	Mil lb		1940	1 227 040	584 000	
Moliendas	Barril	***118 072			58 431	
Pasta de soya fermentada	Mil kan (=3 750 g)	***221 483			200 883	
Salsa de soya	Ton	***1 090 928			1 109 000	

* Capacidad de equipos de refinación de petróleo crudo; ** producción real; *** capacidad en el año fiscal, 1936.
Fuente: Inaba Shuudzoo, *La realidad de la economía japonesa*, Taijei Shoboo Tokio, 1947, p. 18.

Es innegable que, en el fondo de la industrialización pesada y química de la posguerra, subyace el hecho de que durante la guerra las industrias, pesada y química no sólo produjeron en gran cantidad equipo militar, sino que en ellas también se formaron nuevos técnicos y trabajadores que prepararon el desarrollo posterior. Una fábrica que producía ametralladoras durante la guerra, después de ésta fabricaba máquinas de coser. Otra de armas ópticas, después fabricó cámaras. Y hubo muchos otros casos. La acumulación de equipo, técnicas y mano de obra influyó mucho en la orientación de la economía japonesa desde entonces.

También durante la guerra se generalizó el sistema de subcontratación, mismo que proliferó después de la guerra. Al principio, las grandes empresas dedicadas a la producción de material bélico hacían todas las partes en sus fábricas, pero poco a poco formaron un sistema de encargo de partes, refacciones, etc., a las empresas medianas y pequeñas. Esto constituyó un remedio de emergencia que permitió el aumento de la producción, pero al mismo tiempo, constituyó una oportunidad para que las empresas medianas y pequeñas mejoraran sus técnicas y elevaran su productividad. También fue una oportunidad para ligar a las empresas grandes y pequeñas, y tuvo un impacto decisivo en el desarrollo de las empresas medianas y pequeñas que pertenecían a las industrias pesada y química asegurándoles pedidos estables. Aquí se debe buscar la tendencia principal en las relaciones entre las empresas medianas y pequeñas y sus empresas matrices, relaciones que perdurarían largo tiempo durante la posguerra.

En la primavera de 1944, se instauró el "sistema de asignación de instituciones financieras para las empresas paramilitares". A éste se vincula la formación de las agrupaciones financieras de posguerra. Como ya vimos, el gobierno designó a las empresas de mayor capacidad para satisfacer sus necesidades como empresas para la producción militar. Éstas se dedicaron a la producción obedeciendo órdenes gubernamentales. Luego, el gobierno estableció las "instituciones financieras oficiales" que proveían sin dificultad el capital requerido por aquellas empresas. Por otra parte, las instituciones financieras oficiales, para lograr que no les faltaran fondos, contaban con el apoyo, desde luego, de otras instituciones financieras, del Banco de Japón y del gobierno. Esta relación reapareció bajo la forma de "afiliación financiera" y se solidificó durante la reconstrucción de posguerra.

Tampoco se puede negar que en el hecho de que los ministerios de Industria y Comercio Internacional y de Transporte, mantuvieran un poderoso liderato político frente a los círculos industriales, subyacía la experiencia de control de los ministerios de Comercio e Industria y de Municiones que pasó del periodo de guerra al de posguerra. Mediante la Asociación Nacional de Control Financiero, que se creó en 1942, se implementó el control financiero cuyo centro real lo fue el Banco de Japón; la experiencia de ese control fue un legado a la posguerra y vino a establecer las condiciones para un control directo en la forma de una "orientación de ventanilla" del Banco de Japón. Con frecuencia se aduce que en comparación con otros países en Japón son fuertes la autoridad y liderazgo de las oficinas gubernamentales, pero no nece-

sariamente es así. Por ejemplo, la industria textil se enorgullecía de su independencia frente al gobierno. Mediante el control del periodo de guerra se estableció la relación de "orientación entre las empresas y las oficinas gubernamentales y entre los bancos y el Banco de Japón".

También las relaciones obrero-patronales de la posguerra tienen su origen en las del periodo de guerra; durante ésta se disolvieron los sindicatos obreros, en cada empresa se organizó la Asociación para Servir al País a través de la Industria, y patrones y obreros colaboraron en el movimiento para la seguridad industrial, la orientación del modo de vida, la distribución de bienes etc. Después de la guerra, cuando el ejército de ocupación ordenó la formación de sindicatos obreros, muchos de ellos se pudieron formar porque utilizaron como matriz la previa organización en asociaciones. Los sindicatos japoneses se formaron por empresas y así se mantienen hasta la actualidad, lo que se explica porque se transformaron a partir de las asociaciones del periodo de guerra. Dije también que sistemas como el del salario por antigüedad y el empleo vitalicio se formaron en torno a las industrias pesada y química durante la recesión posterior a la primera guerra mundial, pero sólo se extendieron como sistema nacional a partir del control de salarios de los años 1940 y 1941. El 18 de septiembre de 1939 se anunció oficialmente la congelación de salarios y precios, y luego, sobre la base de una investigación gubernamental de la realidad, se fijaron los salarios iniciales de los recién egresados de las escuelas y los porcentajes anuales de aumento. De tal modo se difundió por todo el país el salario por antiüedad y la promoción por años transcurridos en el servicio.

Además, se dieron casos en que a causa de que era un periodo de guerra, se optó por políticas "progresistas" que antes resultaban imposibles y éstas se mantuvieron durante la posguerra. En 1922 se promulgó la ley del seguro médico, destinado a las empresas de más de 300 trabajadores de tiempo completo, la cual empezó a extenderse durante la guerra y en abril de 1938, al iniciarse la segunda guerra chino-japonesa, se dictó la ley del seguro médico nacional; luego en 1939, se establecieron la ley del seguro médico de los empleados y la ley del seguro médico de los marineros y así el régimen del seguro médico en Japón llegó a ser un sistema casi completo. En 1941 se promulgó la ley del seguro y pensión para los obreros y por primera vez se convirtió en obligación legal el pago de pensiones por vejez, enfermedad y muerte. en 1944 la ley se amplió a los empleados de oficina y a las mujeres. Durante la guerra se implantó el seguro social, que no se había podido establecer en el periodo de paz, porque se volvió imperativo ofrecer al pueblo "seguridad y esperanza" asegurándole el mínimo de vida a la gran cantidad de mano de obra que se movilizó. (Explicación ante la Dieta, en 1941, del Ministro de Salud y Seguridad Social Kanamitsu.) Es innegable que ésa fue la base para el desarrollo del sistema de seguridad social de la posguerra.

La política de protección al campesino, especialmente a los arrendatarios, se empezó a realizar a través del precio del arroz con motivo del establecimiento del "sistema de control de alimentos" de 1941. Es decir, debido a la importancia concedida al aumento de la producción de comestibles durante

la guerra, por una parte se mantuvo bajo el precio del arroz —55 yenes por koku—, en toda compra del gobierno, pero por otra parte, en las compras de arroz directas a los productores, se otorgó un subsidio para el aumento de la producción. Sin embargo, cuando se les compraba a los terratenientes no se les daba el subsidio. De esta manera se estableció un doble precio para el arroz, el de los productores y el de los terratenientes. En realidad, así se aumentaba la ganancia neta de los productores y se intentaba lograr la reducción real del arrendamiento. Después, el precio general del arroz, a la compra, permaneció en 55 yenes hasta 1945. Al principio el subsidio para el aumento de la producción fue de 5 yenes por koku; en 1945, para el arroz cultivado, el subsidio fue de 245 yenes y la ganancia neta de los productores llegó a 300. De esta manera casi desapareció el sistema de arrendamiento aún antes de la reforma agraria. Podemos asegurar que ésa fue la razón por la que pudo progresar sin tropiezos la reforma agraria de la posguerra.

El modo de vida del pueblo también cambió en general. La antigua mano de obra de la agricultura y de la industria tradicional se concentró en las ciudades y se le hizo tomar el martillo y operar el torno en las industrias pesada y química. La ropa de trabajo del campo se transformó en el uniforme de la fábrica y la población se acostumbró al nuevo horario de trabajo. Las mujeres dejaron el kimono, vistieron el pantalón de trabajo (monpe) y dejaron de sentir aversión por el vestido occidental. Se llevó a cabo la distribución de arroz, *sake*, azúcar y tabaco y se uniformó el contenido del consumo popular. Las zonas donde los alimentos principales eran los cereales y camotes, sólo adquirieron la costumbre de comer arroz durante la guerra, cuando justamente escaseaba el arroz. Hay que tener en mente estos cambios, que prepararon la difusión drástica del modo de vida y de la producción de tipo urbano durante la posguerra.

De los ejemplos mencionados podemos colegir que los periodos de posguerra y de preguerra no están unidos directamente como si no hubiera habido uno de guerra. Contra lo esperado, las instituciones sociales y económicas, las técnicas, el modo de vida, las costumbres, etc., de posguerra se formaron durante la guerra y perduran hasta hoy. Aunque no se realizaron con perspectivas a largo plazo, sí definieron las características de la posguerra. Aunque es indiscutible el desastre que la guerra del Pacífico acarreó sobre la sociedad japonesa, deberá aguardar al futuro la investigación sobre sus más amplias repercusiones.

V. REFORMA Y RECONSTRUCCIÓN

El otoño de 1945

Al perder la guerra, la economía japonesa se enfrentó a muchos problemas. El primero era el desempleo. Siete millones 610 mil soldados desmovilizados por la disolución de las fuerzas armadas; 4 millones de desempleados al cesar la producción militar (incluyendo 750 mil mujeres); se calcula además un millón 500 mil repatriados; el total llegaba a 13 millones 100 mil personas. Entre ellos había algunos que podían volver a sus antiguas profesiones, como la agricultura, etc., pero ¿cómo crear empleos para cerca de 10 millones de personas que no tenían un lugar de trabajo adónde regresar?

Todos pensaban que de no encontrarse la forma de crear rápidamente la gran cantidad de empleos requeridos, no se podría evitar un brusco aumento del desempleo. Pero, en realidad, no hubo una manifestación patente de elevado desempleo. Los desmovilizados no podían darse el lujo de estar sin trabajo. Mientras no tuvieran ingreso, y en la medida en que no tenían ahorros, los desmovilizados y desocupados tenían que buscar algún modo de vivir. No podían quedarse desempleados aunque tuvieran que convertirse en vendedores de puesto, vendedores callejeros o corredores en el mercado negro. Además el campo absorbió, en 1947, una fuerza de trabajo de 18 millones que es 4 millones mayor que la de antes de la guerra. Por eso no se produjo una manifestación masiva del desempleo. Sin embargo, como explico posteriormente, persistió el problema del "subempleo" con bajos ingresos y el de la "estructura dual"

Además fue grave la escasez de energía y de comestibles. Las fuentes de energía en ese tiempo eran el carbón de piedra y la generación hidroeléctrica; al cesar la producción militar disminuyó la demanda y además se redujo súbitamente la extracción de hulla; la producción osciló entre 4 y 5 millones de toneladas mensuales hasta el fin de la guerra, pero en el otoño de 1945 apenas llegaba a un millón. La razón principal fue la siguiente: al terminar la guerra, los chinos y coreanos, a quienes por la fuerza se había obligado a trabajar en las minas, se negaron a hacerlo y así dejaron de funcionar las minas de hulla. Incluso el transporte ferroviario quedó en peligro. La cosecha de arroz de 1945 fue muy mala, llegando apenas a más o menos dos terceras partes de lo normal; era totalmente imposible presentar alguna medida viable para abastecer de comestibles al pueblo. La preocupación del gobierno consistía en

que durante el invierno del año en que se perdió la guerra, cuando no había comestibles ni combustibles, no hubiera muertes por hambre. Para esto se esforzó por aumentar la producción de hulla y la entrega de raciones de comestibles, además se hizo una atenta solicitud de importación de víveres al ejército de ocupación, pero ninguna de estas gestiones tuvo éxito; sólo empezó a vislumbrarse la solución después de 1947.

Un tercer problema fue la inflación. Ésta tenía varias causas. En primer lugar, los ingresos que se obtuvieron (incluyendo un seguro contra la guerra), estaban acumulados en forma de depósitos y empréstitos, pero aun durante la guerra cabía la posibilidad de que aparecieran en el mercado como demanda efectiva. Sólo que no se hacía abiertamente a causa del control. A partir del otoño de 1944, en que se agravaron los ataques aéreos, el gobierno y el Banco de Japón tuvieron que hacer concesiones en la emisión de fondos debido al temor de inquietar al pueblo. Además, inmediatamente después de la derrota, el gobierno tomó una parte importante del presupuesto militar como haberes a los soldados desmovilizados, como pago, anticipo o indemnización por pérdidas de materiales de guerra que se habían solicitado, etc. Por estas razones, apareció la inflación. Apenas se mencionó la posibilidad de una recaudación del impuesto sobre los patrimonios, sobre el cambio de billetes, o el congelamiento de depósitos, y el movimiento de conversión a bienes arreció; desde diciembre, el total de depósitos bancarios sólo tuvo disminuciones.

En febrero de 1946, se dictó en su contra la "Orden de medidas para la emergencia financiera". Trataba de frenar la inflación mediante el cambio de moneda a "nuevos yenes" (a fin de que todos los efectivos se depositaran de inmediato en las instituciones financieras, se emitieran nuevas monedas y se aprobara el retiro de hasta 500 yenes mensuales para el gasto cotidiano de cada familia), y mediante la recaudación del impuesto sobre los patrimonios (en el proyecto inicial 100 mil millones de yenes, al final 30 mil millones). Pero con sólo eso fue imposible frenar la inflación y hubo que esperar hasta los lineamientos del plan Dodge de 1949.

La democratización económica

Con la derrota, Japón permaneció bajo la ocupación de las tropas aliadas; en realidad, del ejército norteamericano. Éste permitió la existencia del gobierno japonés, y adoptó la forma de un dominio indirecto, pero ya estaba trazada la orientación de una reforma fundamental. El comandante supremo MacArthur recibió de Washington, el día 6 de septiembre, la "política inicial de Estados Unidos hacia Japón después de la capitulación" y el día 10 de septiembre se dio a conocer su política administrativa. Ésta se concretó en una serie de reformas —"democratización"—, que impulsaron los aliados. Aquí presento un resumen de su "cuarta parte: la economía".

1. "Desmilitarización de la economía". Se ordenó la suspensión de la industria militar y se prohibió su producción en el futuro; se prohibieron las instalaciones para los barcos y aviones de guerra, se fijó un límite al "tamaño

y características de la industria pesada" y el número de barcos de comercio. 2. Para el "fomento de la fuerza democrática", se formuló una exhortación a los sindicatos obreros, campesinos, etc., y se preparó el terreno para la actividad pública de los sindicatos obreros, etc., que había sido ilegal. A continuación se prescribió la "concentración en sentido amplio de la producción y de la propiedad". También, se estipuló la depuración de los principales financieros y el desmantelamiento de los dzaibatsu (consorcios monopólicos). 3. En cuanto a la "reanudación de las actividades económicas pacíficas", se afirmó que los japoneses eran los propios responsables de sus penalidades económicas y que restaurarlas competía también a su propia responsabilidad, y además se les obligó a proporcionar bienes y servicios al ejército de ocupación, a la distribución justa de bienes, al pago de reparaciones, etc. En general, su tono era muy riguroso. Estas políticas se pusieron en práctica sin pérdida de tiempo.

Quiero referirme al contenido y efecto posterior del desmantelamiento de los consorcios monopólicos (dzaibatsu) y la desconcentración, al contenido y efecto de la reforma agraria, y a la democratización laboral, a todo lo cual se le llamó "las tres grandes reformas".

Desarticulación de los consorcios monopólicos (dzaibatsu)

"La meta de la desarticulación de los dzaibatsu (consorcios monopólicos). . ., es quebrantar la fuerza militar de Japón en sentidos psicológico e institucional." Las industrias japonesas estaban "bajo el dominio de pocos consorcios monopólicos que habían sido apoyados y fortalecidos por el gobierno japonés". Además, "la concentración de la hegemonía industrial permitió la subsistencia de la relación semifeudal entre patrón y obrero, hizo bajar el salario, impidió el desarrollo de los sindicatos obreros", "estorbó la creación de industrias por parte de los empresarios independientes y obstaculizó un rápido desarrollo de la clase media en Japón". "Los bajos salarios y la acumulación de ganancias bajo el dominio de los consorcios monopólicos privilegiados, provocaron que se redujera el mercado interno; creció en importancia la necesidad de exportar mercancías y eso impulsó a Japón a una guerra imperialista." (*Reporte sobre los consorcios monopólicos* del jefe de la misión de investigación sobre los consorcios monopólicos japoneses, Cohen Edwards, quien llegó a Japón en enero de 1946.) Como consecuencia, de todo esto se consideró natural desarticular los consorcios monopólicos.

Un observador imparcial no puede decir que todas las actividades de los consorcios monopólicos en la preguerra tuvieran solamente una influencia perniciosa. Por ejemplo, introdujeron y establecieron nuevas industrias una tras otra. Es difícil creer que los "bajos salarios" y la "reducción del mercado interno" hayan sido resultado del dominio "semifeudal" de los consorcios monopólicos, y es también difícil probar que impidieron un "rápido desarrollo de la clase media". También podemos dudar que los consorcios monopólicos fueran lacayos del "imperialismo". La fuente de riqueza de los consorcios

Mitsui y Mitsubishi estaba en el comercio exterior y deseaban la conciliación con Inglaterra y Estados Unidos. Pero al mismo tiempo es cierto que los consorcios monopólicos tenían un poder dominante y privilegiado de la economía japonesa. Desde el punto de vista de los economistas estadunidenses de los años treinta, cuando ondeaba como bandera el *New Deal* y la prohibición de los monopolios, no era extraño que los "consorcios" fueran considerados el origen de todos los males.

El contenido concreto de la disolución de los consorcios monopólicos fue el siguiente: ante todo se disolvían las casas matrices (compañías tenedoras), que eran los centros de control de los consorcios monopólicos, y luego se hacían públicas sus acciones. En ese periodo, el número de acciones en poder de las casas matrices era de 167 millones, con un valor de ocho mil cien millones de yenes; en 1946 el número total de acciones dentro del país era de 443 millones, de los cuales las casas matrices de los consorcios monopólicos poseían 40% al adoptarse una serie de medidas para la disolución de estos últimos; para 1951, 165 millones de acciones, valuadas en 7 570 millones de yenes, fueron afectadas. Tanto los líderes de los consorcios como sus familiares fueron expulsados y se les prohibió ejercer nuevas actividades en los círculos económicos. La disolución de los consorcios fue tan rigurosa que alcanzó a sus líderes y hasta a los familiares de éstos, lo que va en contra de los principios de la sociedad moderna.

Posteriormente, se pusieron en práctica otras políticas de democratización de la organización industrial. En primer lugar se promulgó la ley antimonopólica en abril de 1947. Ésta se mitigó bastante con las modificaciones de 1949 y 1953; luego se hizo más rigurosa con la modificación de 1977, y finalmente se convirtió en el principio fundamental de la economía japonesa de posguerra. Después, en diciembre de 1947, se estableció la ley para la eliminación de la concentración del poder económico (ley de desconcentración). Ésta reglamentaba que a las compañías designadas, una vez examinadas, si se les probaba que tenían control de mercado, se les ordenará dividirse. De acuerdo con esta ley, en febrero de 1948, se designaron 324 compañías; pero en realidad la aplicación fue muy moderada por ser urgente la reconstrucción de la economía japonesa bajo la guerra fría y, finalmente, sólo 18 compañías se dividieron. Entre las que se dividieron podemos citar en primer lugar a la compañía siderúrgica Nijon que formó las compañías siderúrgicas Yajata y Judyi; luego, la mina de Mitsui, que formó la Mina de Carbón de Piedra Mitsui y la Mina de Metal Mitsui. Otras que se dividieron fueron la Compañía Minera Mitsubishi, la Minería Senka (de Sumitomo), la Tooshiba, la Fábrica Hitachi, la Industria Pesada Mitsubishi, la Industria de Papel Oodyi, la Compañía Cervecera Dainippon, etc.

Aunque la ley suavizó mucho, como muestra el cuadro 35, si se compara el grado de concentración de la producción antes y después de la guerra (tomando las tres o las diez compañías con el mayor nivel de producción), se puede ver que bajó especialmente en las tres compañías de nivel superior, excepto en la rama textil (dentro de la cual progresó la integración de las empresas durante la guerra) y el aluminio y la cerveza, que eran oligopolios muy

CUADRO 35. GRADO DE CONCENTRACIÓN EN LOS NIVELES SUPERIORES DE LA PRODUCCIÓN

(*porcentaje*)

	1937		*1950*		*1962*	
	Las tres compañías superiores	*Las diez compañías superiores*	*Las tres compañías superiores*	*Las diez compañías superiores*	*Las tres compañías superiores*	*Las diez compañías superiores*
Lingote de hierro	97.8		88.7	93.0	27.7	38.4
Aleación ferrosa	51.2	60.0	48.8	81.2	34.6	69.3
Acero laminado en caliente	56.2	81.3	49.6	77.1	49.8	78.9
Chapa de hierro galvanizado	19.9	85.5	32.8	70.3	37.6	73.6
Cobre electrolítico	74.9	100.0	73.4	100.0	65.3	100.0
Aluminio	91.8	100.0	100.0	—	100.0	00
Cojinetes	100.0	—	76.3	95.4	68.7	92.6
Barcos de acero	67.5	96.7	39.1	94.1	37.7	75.5
Sulfato de amonio	60.6	93.5	41.2	87.3	32.7	78.2
Superfosfato de cal	46.6	80.6	47.3	89.7	32.0	72.5
Sosa cáustica	55.1	86.5	33.8	71.1	23.5	59.8
Tinte sintético	56.3	70.1	65.2	92.7	64.8	88.8
Paño de celuloide	77.7	91.2	69.2	89.2	80.6	95.0
Fibra de rayón	36.5	76.1	70.8	100.0	60.5	100.0
Hilado de algodón	33.9	59.1	35.1	88.1	16.6	48.2
Tejido de algodón	16.5	30.6	18.6	44.2	6.6	17.2
Pulpa	65.2	85.3	39.5	73.0	30.5	60.6
Papel	83.1	99.3	57.0	80.3	29.9	65.9
Salsa de soya	20.1	28.2	16.7	23.7	25.3	30.3
Cemento	40.1	78.5	55.9	91.3	47.1	82.0
Carbón de piedra	35.4	60.6	35.9	59.6	31.0	55.8
Comercio internacional*	35.1	51.7	13.0	30.5	24.8	50.5
Banca	25.8	61.1	21.8	59.6	19.9	54.5
Transporte marítimo	29.8	46.8	18.1	33.1	22.8	56.6
Seguros de vida	41.4	81.6	47.2	83.7	43.5	85.1
Almacenamiento	37.8	61.4	25.2	37.4	20.6	31.2

* Para el comercio de antes de la guerra el valor es el promedio de 1937-1943. En lugar de las cifras para 1950 se dan las de 1951; en vez de las de 1962 se dan las de 1957.

Fuente: se tomó como base el cuadro 1 de la sección de materiales de la Comisión de Comercio Justo, *La concentración de las industrias en Japón.*

fuertes. La ley originó la fuerte competencia que caracteriza a las industrias del Japón de posguerra. La expansión de las instalaciones y el progreso tecnológico a través de la competencia trajeron consigo el desarrollo económico, como veremos después.

Las políticas que he mencionado hasta aquí, tuvieron una gran influencia sobre toda la economía de posguerra. Ésta se caracterizó por las industrias pesada y química, porque en cada rama industrial hubo una fuerte competencia. Hubo casos en que la competencia se daba entre menos de diez empresas oligopólicas según la característica de cada rama, como en las industrias siderúrgica y automotriz. También hubo casos de competencia entre una decena de compañías, como en la industria textil. En todo caso, la competencia reñi-

da entre los liliputienses, sin Gulliver, pasó a convertirse en la tendencia principal de la economía japonesa de posguerra. Eso logró que funcionara bien el mercado y se convirtió en un factor determinante del desarrollo económico. Todo esto fue el resultado de una política continuada desde la disolución de los consorcios monopólicos hasta la ley de desconcentración. En cuanto a las políticas económicas, hay algunas que sorprenden incluso a sus autores. Éste es un buen ejemplo.

Reforma agraria

Durante la guerra, debido al sistema de control de alimentos se produjo una baja muy grande de tierras arrendadas. Poco después de la derrota, el ministerio de agricultura y silvicultura presentó el primer proyecto de reforma agraria, el cual obligaba a los terratenientes a dar de sus terrenos lo que excediera de 5 choobu,[41] a los labradores. Mientras este proyecto se discutía en la Dieta, el ejército de ocupación publicó un memorándum cuyo contenido era más radical que el proyecto del ministerio de agricultura y silvicultura. Un nuevo proyecto, que se determinó mediante negociaciones entre el ejército de ocupación y las autoridades japonesas, contenía una reforma rigurosa mediante la compra de todos los terrenos de los propietarios ausentistas y de todos los terrenos menores a 1 choobu de los propietarios residentes. En la primera redacción disponía que esto se hiciera mediante negociaciones entre las partes, pero en la redacción final se dispuso que la operación de compra-venta se hiciera con la intervención del estado.

El resultado de la reforma se muestra en el cuadro 36. La proporción de tierras en arriendo respecto al total de la extensión del terreno agrícola bajó de 50% a alrededor de 10%. Esto fue notable en Jokkaidoo y Toojoku. También es importante mencionar que esa rigurosa reforma tuvo el efecto de aumentar aceleradamente la productividad de las tierras arroceras en Jokkaidoo, Toojoku, Jokuriku, Toosan, etc., donde era fuerte la influencia de los propietarios (cuadro 37). Después del traspaso de los derechos de propiedad el campo mejoró mucho y, con la introducción de nuevas técnicas de cultivo del arroz, aumentó la productividad agrícola. Hay que mencionar que el progreso tecnológico y el aumento del ingreso llevaron a la expansión del mercado interno, incluso desde el punto de vista de toda la economía.

Democratización laboral

Por órdenes del ejército de ocupación se establecieron la ley de sindicatos, la ley fundamental del trabajo y la ley reguladora de las relaciones laborales. Se les llama las tres leyes laborales. Mediante ellas se fomentó el sindicalismo obrero. El porcentaje de formación de sindicatos obreros se elevó con rapidez:

[41] choo o choobu = .992 ha. [E.]

CUADRO 36. CAMBIOS EN EL PORCENTAJE DE TIERRAS EN ARRIENDO A CAUSA DE LA REFORMA AGRARIA

	Extensión total del terreno agrícola (mil choo)	*Proporción de las tierras en arriendo respecto al total (%)*	
		Noviembre de 1946	*Agosto de 1950*
Total	5 156	45.9	10.1
Jokkaidoo	726	48.7	6.7
Toojoku	813	48.2	8.4
Kantoo	874	50.6	12.5
Jokuriku	426	49.0	9.1
Toosan	298	43.4	10.3
Tookai	343	40.5	12.4
Kinki	352	44.9	13.6
Chuugoku	298	40.3	10.2
Shikoku	220	43.5	10.0
Kyuushuu	706	41.0	10.3
Total, excluyendo las colonias	4 430	45.5	10.7

Fuente: Kayoo Nobujumi. "Estadísticas básicas de la agricultura japonesa" en *op. cit.*

en 1945 era de cero y durante 1948-1949 se acercó a 60% (ver gráfica 10). La tasa de formación sindical en los países principales era alrededor de 30%. Era extraordinariamente alta la tasa en Japón.

Entre las razones por las que avanzó la formación de los sindicatos obreros, como ya hemos visto, está el hecho de que la organización de la asociación para el servicio al país mediante la industria, del periodo de guerra, pudo trasladarse a los sindicatos por empresas, y en el hecho de que los militantes del movimiento sindical de la preguerra procedieron de inmediato a organizarlos. Esta segunda circunstancia propició un movimiento sindical violento y hubo casos en que se criticó a los administradores de las empresas. Desde entonces, en los sindicatos de base existió un sentido de empresa, pero en la cúspide, el movimiento laboral estaba dividido entre un sector de izquierda y uno de derecha. Al principio, el Congreso Nacional de Sindicatos Obreros por Ramas Industriales (CSORI), ligado al Partido Comunista, tenía mucha fuerza y se oponía al Consejo General de Sindicatos Obreros de Japón, que pertenecía al Partido Socialista. El ejército de ocupación simpatizó con el movimiento de los sindicatos de izquierda, pero reprimió la huelga general del día 1 de febrero de 1947 encabezada por el CSORI y anunció el famoso Decreto Núm. 201 que privó a los empleados públicos del derecho de huelga, y en 1949 llegó a admitir el despido político, es decir la purga de elementos comunistas. Sin duda era fuerte el fantasma de la guerra fría. En todo caso, el CSORI empezó a perder su influencia, la fuerza crítica interna del CSORI organizó el Consejo General de Sindicatos Obreros de Japón (CGSOJ, SOOJYOO) y así con el movimiento de preguerra afiliado a la Federación General de Trabajadores Japoneses se formaron dos corrientes. Esto ocurrió en 1950.

A través de este proceso, el movimiento sindical japonés echó raíces. Aparte de la perturbación en la cúspide, el movimiento sindical desempeñó

CUADRO 37. PREFECTURAS CON ALTA TASA DE AUMENTO EN LA COSECHA DE ARROZ POR *TAN* Y PREFECTURAS CON BAJA TASA

(tasa de aumento de 1951-1955 respecto a los años de la preguerra %)

Orden de las prefecturas con alta tasa	*Respecto a los años 1930-1934*	*Respecto a los años 1939-1943*	*Orden de las prefecturas con baja tasa*	*Respecto a los años 1930-1934*	*Respecto a los años 1939-1943*
1. Jokkaidoo	74	32	1 Osaka	−11	−10
2 Aomori	57	27	2 Shidzuoka	−10	−13
3 Iwate	31	22	3 Nara	−11	− 3
4 Akita	29	11	4 Hiroshima	−10	−10
5 Yamagata	28	10	5 Koochi	− 8	7
6 Miyagui	27	15	6 Wakayama	− 7	− 7
7 Jukushima	26	10	7 Aichi	− 6	−10
8 Niigata	23	5	8 Jyoogo	− 6	− 1
9 Nagano	19	6	9 Kagawa	− 4	6
10 Kagoshima	15	21	10 Yamanashi	− 3	−11

* 1 *tan* = 0.1 hectárea.

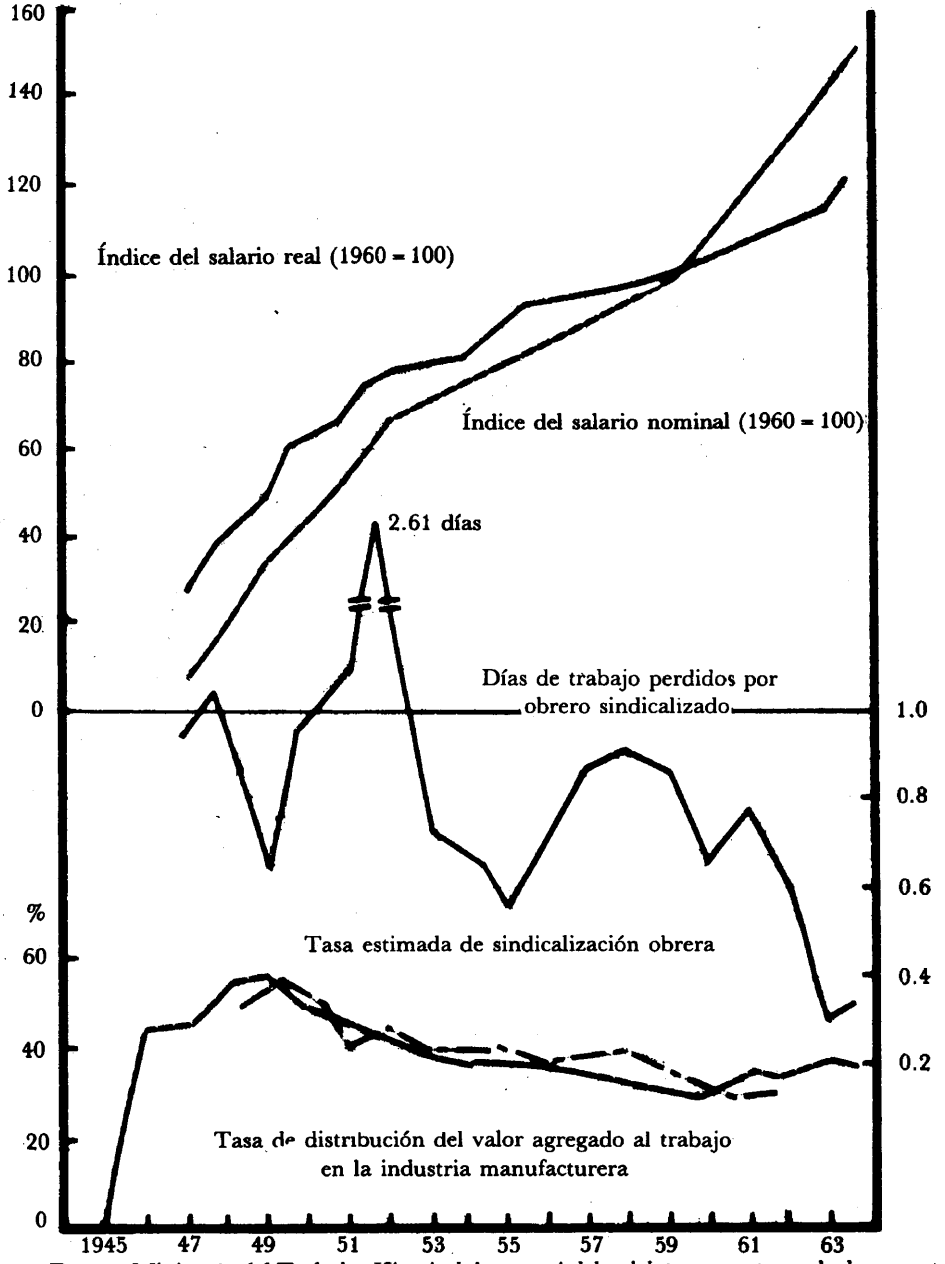
Fuente: ver cuadro 36.

un importante papel en el mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores. La mejora en el salario real fue brillante al principio (ver gráfica 10), pero habría sido inútil esperar este resultado sin fuerza de negociación por parte de los sindicatos obreros. Podemos considerar que entonces nació la orientación de los sindicatos hacia la mejora de las condiciones laborales en lugar de jurar fidelidad a las empresas, y su lucha por hacer aprobar el empleo vitalicio sin despidos de personal. El sindicato logró, además, el reconocimiento tácito por parte de las empresas a través de la lucha contra el despido y la racionalización que se repitió en 1949 y en 1953-1954. Pierda o gane, si la lucha dura largo tiempo, al final, la administración fracasa. Así se establecieron las relaciones obrero-patronales del tipo japonés, basadas en un sistema de empleo vitalicio y en un sistema de salario por antigüedad. Este último se consolidó después de 1950, cuando la energía principal de los sindicatos obreros empezó a concentrarse en el logro del aumento del salario base mediante la "ofensiva laboral de primavera".

Desde el punto de vista macroeconómico, para la economía japonesa la mejora de las condiciones laborales, especialmente del salario, mediante la acción de los sindicatos obreros, extendió el mercado interno de consumo y, junto con el aumento de ingreso de los campesinos, contribuyó al desarrollo económico. Aunque el aumento del salario base causó molestias al patrón individual, tuvo un enorme significado para toda la economía. Las reformas de posguerra, en su conjunto, desempeñaron el papel de preparación para el desarrollo posterior.

Hasta aquí he hablado de "las tres reformas", pero además de éstas, el cuartel general del ejército norteamericano en Tokio (GHO) exigió otras reformas al régimen económico japonés. Por ejemplo, la purga de los líderes de los círculos financieros aceleró la sustitución por administradores jóvenes. La acumulación de estos factores formó la base de la economía japonesa actual.

GRÁFICA 10. IMPACTO DE LA DEMOCRATIZACIÓN LABORAL



Fuente: Ministerio del Trabajo, *Historia de la economía laboral de posguerra*, tomo de documentos.

Tasa estimada de formación de sindicatos obreros

$$\frac{\text{Número de miembros de sindicatos}}{\text{Número de empleados}}$$

Número de días perdidos de trabajo por cada afiliado a un sindicato

$$\frac{\text{Número de días perdidos de trabajo por las huelgas con suspensión de labores}}{\text{Número de afiliados a sindicatos}}$$

"Reconstrucción" y "estabilidad"

Inmediatamente después de la derrota, los aliados tuvieron por principio no tomar sobre sí la responsabilidad de la reconstrucción de la economía japonesa. Los japoneses serían responsables de la reconstrucción económica de Japón y sólo se les dejaba la esperanza de volver a la economía internacional algún día. La comisión Pauley para la reparación, que llegó a Japón en otoño de 1945, presentó un proyecto muy estricto. Se debían desmantelar las fábricas de municiones de las fuerzas terrestres y navales, y todas las instalaciones de las fábricas de aviones, de metal ligero, y de cojinetes; casi la mitad de las instalaciones de las fábricas de acero y hierro, de máquinas-herramientas de construcción de barcos, de producción térmica de energía eléctrica, de ácido sulfúrico y de seda; y la capacidad de la producción de acero debía ser de dos millones 500 mil toneladas. El nivel industrial japonés debía ser igual al de 1926-1930. Dentro de estas limitaciones ¿cómo progresó "la reconstrucción"?

En febrero de 1946 se adoptó la disposición de emergencia financiera junto a la recaudación del impuesto sobre la propiedad privada. En julio, se decidió interrumpir el pago de las indemnizaciones por pérdidas de guerra a propuesta del ejército de ocupación. Durante la guerra, cuando por orden gubernamental las empresas produjeron material bélico, invirtieron en equipo y evacuaron y trasladaron fábricas, se les había prometido de manera oficial indemnizarlos por sus pérdidas; pero el cumplimiento de este compromiso fue prohibido por el ejército de ocupación. Se ordenó el finiquito de la indemnización por pérdidas de guerra, y eso se decidió a pesar de los argumentos en contra de la parte japonesa. Desde el punto de vista del ejército de ocupación se trataba de una enseñanza práctica o de un castigo para demostrar que "la guerra no era lucrativa". Las empresas relacionadas con la producción de material bélico, con una gran cantidad de créditos incobrables, no tuvieron ninguna ganancia y lo mismo sucedió con las instituciones financieras que les habían prestado. Éste fue el problema del finiquito de las indemnizaciones por pérdidas de guerra.

La cantidad necesaria para las indemnizaciones se decía que era de 53 mil 900 millones de yenes para las empresas militares, de 21 mil millones, para el sector privado en general y de 21 mil millones, para las compañías afiliadas a los consorcios monopólicos; el total llegaba a 96 mil millones. La idea del gobierno japonés era que si las empresas recibían la indemnización reembolsarían sus préstamos a los bancos, éstos a su vez pagarían sus deudas al Banco de Japón y a otros, y liberándose de sus ataduras podrían comenzar de nuevo. La disposición que se tomó en el caso del finiquito de la compensación por pérdidas de guerra fue la de restablecer las empresas y las instituciones financieras. Fue un procedimiento mediante el cual las empresas y las instituciones financieras entraban en liquidación y luego, consolidando sus capitales, reservas, etc., fundaban una segunda compañía aportando capital en especie como equipo de producción, materiales y productos que les habían quedado, seguían produciendo y luego se fusionaban con las antiguas compañías. Hubo

conmoción en las empresas y ya no podían ni dedicarse a la producción. Entre 1948 y 1949 todo empezó a marchar bien, se logró el restablecimiento después de muchas peripecias y las empresas y las instituciones financieras reanudaron sus actividades.

La reconstrucción de posguerra tenía que avanzar pese a esta gran desventaja, y fue necesario un sistema para apoyar a las empresas y a las instituciones financieras tanto con recursos materiales como con capitales. Antes, el gobierno había establecido el Departamento de Financiamiento para la Reconstrucción en el Banco Industrial de Japón y le había encargado proporcionar los fondos para la reconstrucción; el establecimiento de la Caja de Financiamiento para la Reconstrucción (CFR) extendiendo este departamento fue sólo una de sus manifestaciones. La CFR se abastecía de fondos mediante la emisión de bonos que luego eran aceptados por el Banco de Japón.

Ishibashi Tandzan, el ministro de finanzas del primer gabinete de Yoshida de 1946, era keynesiano. Su manera de pensar era la siguiente. En Japón hay ahora un exceso de mano de obra y equipo para la producción. Además la producción está estancada y los precios suben. Esto no es inflación. Si se produce utilizando al máximo la mano de obra y el equipo para la producción, y además suben los precios entonces sí se trata de una "verdadera inflación" en el sentido de Keynes. Pero Japón ahora padece de subproducción, y esto no es inflación. Más bien, es necesario volver a aumentar la producción invirtiendo los fondos gubernamentales en las empresas. Por eso no le causó miedo el aumento de gasto público. La CFR se estableció de acuerdo con la convicción de Ishibashi, y fue el instrumento adecuado para la inversión de fondos del gobierno y del Banco de Japón en el sector privado.

En el otoño de 1946 se aprobó la importación de petróleo pesado, a petición del primer ministro Yoshida frente al ejército de ocupación, misma que sirvió como palanca para la reconstrucción de la producción y a la cual se le conoce como fórmula de producción en cascada. La producción de hulla había bajado a 21 millones de toneladas, que era un poco menos de 40% de la producción del periodo de guerra. Después de entregar la parte que les tocaba a los ferrocarriles y al ejército de ocupación, ya no quedaba casi nada para la industria. El energético principal era el carbón de piedra, y el aumento de la producción de hulla constituía la clave para la recuperación de la producción industrial. La idea de la fórmula de producción en cascada era la siguiente: al principio, todo el petróleo pesado de importación se debía utilizar en la industria siderúrgica; luego que aumentara la producción de acero y hierro, ésta debía utilizarse en la industria del carbón de piedra, una vez que aumentara la producción de hulla, ésta debería utilizarse nuevamente en la industria siderúrgica. De esta manera, con la mutua inversión de sus productos entre los dos sectores aumentaría en primer lugar, la producción de acero, hierro y carbón; cuando ésta hubiera alcanzado un cierto nivel, el carbón se utilizaría en otros sectores fundamentales y así habría de restaurarse la producción en general. Todo esto se llevó a cabo en 1947 y se alcanzó la meta de producción, que fue de 30 millones de toneladas. Para lograrlo, la máxima prioridad en las inversiones de los fondos de la CFR se otorgó a la industria

del carbón, se reclutó gran cantidad de mano de obra y se distribuyeron en la medida de lo posible los escasos comestibles y medios de subsistencia. Gracias a esto, se logró distribuir el carbón a otras industrias y se puso en marcha, por fin, la restauración económica.

Por otra parte, la restauración de la producción mediante la "producción en cascada" permitió que se extendiera más el abastecimiento de fondos a través de la CFR. Aunque el objetivo era el aumento de la producción, su resultado inmediato fue acelerar la inflación. (Mientras no aumentó la oferta mediante una mayor producción y, por consiguiente, no se alcanzó un equilibrio entre la oferta y la demanda, se afectaron los precios que habían sido frenados por las disposiciones de emergencia financiera.) El índice de precios al consumidor (incluyendo el mercado negro, que empezó a subir desde 1946), tuvo un pronunciado aumento, de alrededor de 40% por trimestre en 1947 y de alrededor de 15% a principios de 1948 (ver gráfica 11). Hubo que esperar hasta los lineamientos básicos de Dodge de 1947 para poder frenar la inflación. Sin embargo, es cierto que con la recuperación de la producción en 1948, la inflación tendió a disminuirse. De aquí surge la discusión acerca de la necesidad o no de la aplicación de los lineamientos básicos de Dodge sobre los cuales trataré más adelante.

El índice del precio de mercado negro respecto al precio oficial alcanzó una alta cifra de 7.2 veces en 1946 y 5.3 veces el año siguiente. La existencia del mercado negro era el problema. Después de la adopción de las medidas financieras, todavía los nuevos yenes se concentraban en el campo y en las manos de comerciantes especuladores. La principal tarea del gabinete Katayama de la coalición del Partido Socialista y el Partido Demócrata, que se inauguró en mayo de 1947, fue la disolución de la economía de mercado negro, el control de la inflación y la recuperación de la producción.

En julio del mismo año, este gabinete adoptó la resolución acerca de las medidas económicas de emergencia que formaban una amplia política sistemática y general. Trató de recuperar la producción por medio del método de la cascada tratándose al mismo tiempo de detener la inflación con la revisión del sistema de precios oficiales. Especialmente, se trató de fijar precios de los productos básicos (las llamadas materias que requieren suministro estable; como el acero, carbón, fertilizantes, sosa, gas, electricidad, etc.) por debajo del costo, con subsidio oficial para cubrir la diferencia. De este modo se esperó poder fijar precios oficiales de los demás productos derivados de las materias primas básicas, y controlar la inflación. Esta política se proponía fijar los precios 65 veces y los salarios 28 veces por encima de los de la preguerra considerando que la productividad de la mano de obra había bajado respecto a la de la preguerra. El salario real bajó mucho, y con ese bajo nivel de la vida se trataría de recuperar el equilibrio económico entre la oferta y la demanda. El gobierno fijaría los salarios de los funcionarios públicos y pediría al sector privado que los tomara como norma.

Pero la inflación aumentó y en junio de 1948 ya no se pudieron mantener los precios oficiales. Entonces se modificaron, fijándose el precio 110 veces y el salario 57 veces por arriba de los de preguerra. Esta política buscaba fenar

el aumento de los precios y aumentar la producción. Pero la carga financiera destinada a subsidiar los precios de los principales recursos aumentó.[42] Además, el monto del subsidio, que se había calculado sobre la base de los costos de junio de 1946, no podía alcanzar el alza de los precios y salarios, por lo que se fue acumulando el déficit de las empresas, mismo que provisionalmente se cubrió con préstamos de la CFR. (Finalmente, el gobierno subsanó el déficit mediante un empréstito público y obligó a las empresas a reembolsar los financiamientos de la CFR.)

Se puede decir que las políticas mencionadas tuvieron éxito en cierto grado. Si se reduce la brecha entre la oferta y la demanda y se trata de aumentar la producción poniéndose freno al alza de los precios oficiales, y, por otra parte, se reduce la brecha entre la oferta y la demanda, se puede frenar la inflación. Si vemos el movimiento ya antes mencionado de los precios, podemos darnos cuenta de que la inflación estaba siendo controlada. Sin embargo, antes de que afloraran sus efectos se adoptó una política de estabilización rápida mediante "lineamientos de Dodge".

Cambios en la política norteamericana y "lineamientos de Dodge"

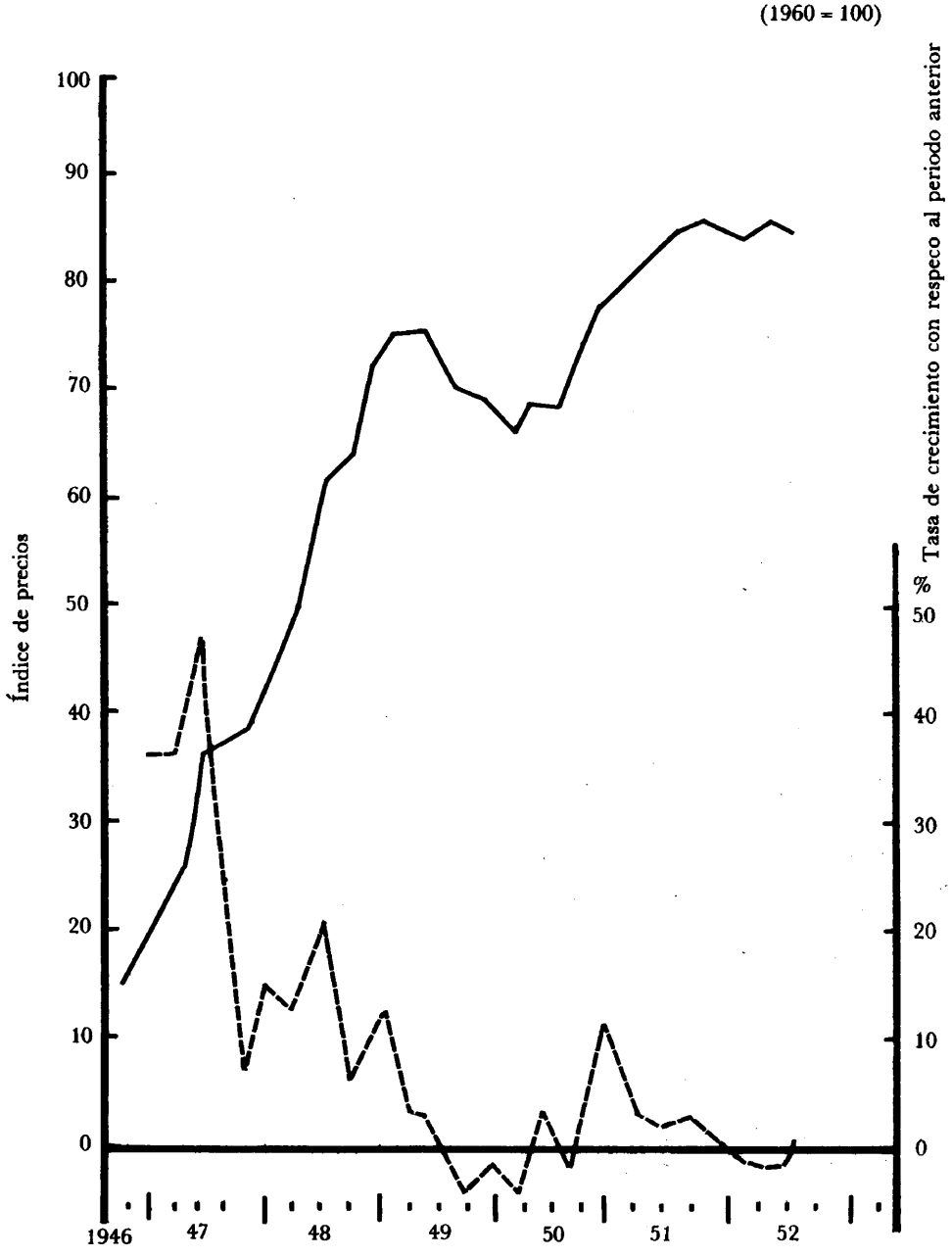
Al profundizarse la guerra fría, en el otoño de 1946, o a más tardar a principios de 1947, Estados Unidos pensó en utilizar las potencias económica y militar de Japón, estimulando su reconstrucción. Después del verano de 1947 empezó a cambiar su política hacia Japón conforme a nuevos lineamientos.

Por ejemplo, en cuanto a la reparación, se decidió moderar el proyecto de Pauley de 1945. Llegó a Japón la "Misión Strike" en enero de 1947 y con ella se echó a andar un estudio sobre la manera de moderar las reparaciones. En enero de 1948 el jefe del ejército norteamericano, Kenneth C. Royal, pronunció un discurso en el que hablaba de Japón como "la barrera anticomunista". En marzo llegaron el subjefe del ejército, William H. Draper y otros funcionarios y anunciaron el proyecto de reducir las reparaciones a una cuarta parte de lo que proponía el proyecto de Pauley. Se reconsideró también la desconcentración y, después de la primavera de 1948, se suavizó la orientación rigurosa que había tenido esa ley en otoño de 1947, y terminó aplicándose tan sólo a 18 compañías, como ya se dijo antes.

Pero lo sustancial fue la reapertura del comercio internacional al sector privado. Para eso, Estados Unidos creó un fondo público destinado a préstamos que se conoce con el nombre de "fondo rotativo para el algodón en rama", cuyo propósito era la reconstrucción de la industria textil y en 1948 otorgó un préstamo de 210 millones de dólares. El comercio exterior funcionaba como comercio estatal y aún no se había establecido una tasa de cambio.

[42] El monto de los subsidios fue el siguiente: el total, incluyendo el de ajuste de precios, fue de 114 100 millones de yenes, lo que representó 24% del gasto público en la cuenta general del año fiscal 1948, y en 1949, llegó a 198 800 millones, lo que representó 27 por ciento.

GRÁFICA 11. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y SU TASA DE CRECIMIENTO



1) Departamento de estadística de la oficina del primer ministro, *Índice de precios al consumidor.*
2) Este índice incluye también los precios en el mercado negro.

CUADRO 38. CAMBIOS EN LOS PROYECTOS DE REPARACIONES DE GUERRA
(*millones de yenes al precio de 1939*)

	Instalaciones industriales	*Instalaciones militares*	*Total*
Proyecto de Pauley[1]	990	1 476	2 466
Proyecto de Strike[2]	172	1 476	1 648
Proyecto de Johnston (W.H. Draper)[3]	102	560	662

1) Es el último de noviembre de 1946.
2) Marzo de 1948.
3) Abril de 1948.

Fuentes: citado de *Economista*, número del 15 de abril, de 1955, p. 72 y de Jayashi Yuudyiroo y Miyadzaki Isamu, *Planeación económica en Japón*, Tooyoo Keidzai Shimpoosha, Tokio, 1957, p. 38.

CUADRO 39. PLAN QUINQUENAL PARA LA RECONSTRUCCIÓN ECONÓMICA
(*meta: año fiscal de 1952*)

			Resultado real		
		Meta	*1951*	*1952*	*1953*
	Índice (1930-1934 = 100)	130	127.8	136.4	161.4
Producciones minera y manufacturera	Hulla (mil toneladas)	44 000	43 312	43 359	43 538
	Acero (mil toneladas)	2 300	4 972	5 099	5 404
Producción de energía eléctrica	(millones de kw)	37 920	47 729	51 645	56 305
	Índice (1930-1934 = 100				
Producción de agricultura, silvicultura y pesca	Arroz (mil koku)*	67 921	60 278	66 152	54 924
Exportación (millones de dólares)		1 647	1 354	1 272	1 156
Importación (millones de dólares)		1 657	1 995	2 028	2 101
Índice del nivel de vida (ingreso nacional per cápita de 1930-1934 = 100)		97	82.7	96	209

* 1 *Koku* = 180 litros (150 kg).
Fuente: Jayashi y Miyadzaki, *Ibid.*, p. 120.

Si el gobierno compraba alguna mercancía para la exportación en el interior del país en *A* yenes y la vendía en *B* yenes en ultramar, sólo podía calcularse que el tipo de cambio, en el caso de dicha mercancía, había sido de 1 dólar = A/B yenes una vez realizada la operación. El cálculo para los casos de importación simplemente se hacía a la inversa. Por lo tanto, durante ese periodo existieron varios tipos de cambio por cada partida comercial.

En realidad, en muchos casos el gobierno pagaba demasiado a los productores nacionales de mercancías de exportación. Éstas se vendían baratas en

ultramar; el resultado fue que se creó un tipo de cambio, para las exportaciones, en que regía un yen subvaluado en alrededor de 500 a 600 yenes por dólar. En cambio, las importaciones las compraba el gobierno a la cotización internacional y las vendía relativamente baratas en el interior del país, a un tipo de cambio de alrededor de 100 yenes por dólar. En fin, era un mecanismo mediante el cual la cuenta especial del fondo de comercio exterior registraba el déficit y la cuenta general lo cubría. En consecuencia, el gobierno trató de fomentar el comercio internacional otorgando un subsidio de comercio exterior a las industrias (Dodge lo llamó "subsidio invisible"). Se calcula que la suma que otorgó el gobierno para auxiliar al comercio exterior, desde 1946 hasta marzo de 1949, fue de alrededor de 176 000 millones de yenes. Esta cifra casi era igual al total del subsidio para el ajuste de precios y a otros subsidios otorgados en el año fiscal de 1949.

En mayo de 1948 la Oficina Central de Estabilización Económica estaba trazando el plan quinquenal de reconstrucción económica (primer proyecto). Podemos ver su contenido en el cuadro 39. Se trata de los planes de reconstrucción de la economía hasta el año fiscal de 1952. Éste era un plan para lograr un nivel de vida y de producción casi igual al de preguerra en los cinco años que concluirían en el año fiscal 1952. La Comisión del Extremo Oriente también relajó un poco su actitud y aprobó el nivel promedio de vida japonés de 1930 a 1934 y se hicieron planes para alcanzarlo.

Ese plan se caracterizó por el hecho de que intentaba sobrepasar la producción de preguerra, sobre todo en las industrias pesada y química, aunque el nivel de vida dejaba mucho que desear. Aun cuando se hablaba de recuperar el nivel de preguerra, ya era común la idea de que había que cambiar de una economía cuyo centro estaba en la industria ligera a otra cuyo eje lo constituyeron las industrias pesada y química. El resultado real fue esa orientación, como se puede observar en el cuadro 39. Pero el camino era accidentado y todavía tuvo que pasar la prueba de los lineamientos de Dodge; éstos son los principios fundamentales de las políticas financiera y monetaria que encabezó Joseph Dodge como asesor económico del comandante supremo. Dodge había sido director del banco de Detroit, y llegó a Japón en febrero de 1949 con el cargo de ministro. La tendencia al cambio de política había empezado desde antes. En el verano de 1948, junto con el cambio de la política de Estados Unidos hacia Japón, la misión encabezada por Ralph Young exhortó a que se abolieran los varios tipos de cambio y se creara uno solo, fijándolo entre 270 y 300 yenes por dólar. Mientras tanto, en 1948 aumentó la posibilidad de ayuda a Japón en gran escala (Plan Marshall en Asia); y por el lado japonés hubo quienes propusieron la teoría de "la estabilidad intermedia", que se alcanzaría mediante la "introducción de capital extranjero". Pero en 1948 el Congreso de los Estados Unidos redujo mucho este proyecto y la idea fracasó.

En octubre de 1948 poco a poco se perfiló la tendencia declinante del gobierno del Kuomintan en China. Se reconoció entonces la importancia del poder económico japonés en Asia bajo la guerra fría, y el consejero de Seguridad Nacional de Estados Unidos (National Security Council) adoptó una decisión acerca de Japón, la NSC 13/2. Allí se decidió formalmente reorientar formal-

mente la política fundamental de Estados Unidos hacia Japón. Ésta determinó fomentar la recuperación económica de Japón suprimiendo diversas limitaciones que se le habían impuesto. Así, en diciembre de 1948 se publicaron, por instrucciones de Washington, los "Nueve principios para la estabilización económica" tendientes a lograr la recuperación económica de Japón, al tiempo que se reducía la ayuda económica. Joseph Dodge llegó para encargarse de aplicar la política de recuperación.

En 1945-1946, Dodge había planeado la reforma monetaria en Alemania occidental. En cuanto a las políticas financiera y monetaria, pertenecían a la escuela clásica, de tal modo que tenían por principio la economía libre, negaban completamente la intervención del estado y sostenían que sólo con el esfuerzo del pueblo mismo sería posible la acumulación de capital y la recuperación de la producción. Dodge exigió a la economía japonesa las tres políticas fundamentales siguientes: la primera, fue el equilibrio financiero. La ley de Finanzas (1947) había prohibido emitir empréstitos públicos a largo plazo, pero el gobierno emitía empréstitos a corto plazo, de menos de un año, para cubrir los déficits financieros; pagaba y volvía a pedir prestado continuamente. El plan de Dodge consistía en llegar a tener finanzas "superequilibradas", es decir, con superávit; buscaba equilibrar todas las finanzas, incluyendo no sólo la cuenta general, sino también las cuentas especiales y, al mismo tiempo, amortizar las obligaciones por encima de la tasa legal. La segunda política fue la suspensión de nuevos préstamos de la CFR. Con esto buscaba eliminar el origen del abastecimiento de moneda, al que consideraba como la causa principal de la inflación. La tercera fue la reducción y abolición de los subsidios. Para lograrlo debían incluirse en el presupuesto todos los subsidios que no fueran públicos, como el déficit de la cuenta especial del fondo de comercio exterior; el resultado sería el incremento en la partida de subsidios del presupuesto de 1949, pero a la brevedad posible se abolirían el control y el sistema de subsidios.

Dodge explicó que bajo tales directrices la economía japonesa habría de recuperarse por su propio esfuerzo, acumulando capital mediante el ahorro y el trabajo diligente, sin esperar ayuda de los Estados Unidos. Además, Japón debería exponerse a la competencia internacional. Esto se manifestó en el establecimiento de un solo tipo de cambio, en abril de 1949 se decidió éste a razón de 360 yenes por dólar. Se decidió subvaluar el yen, contraviniendo la teoría de 330 yenes por dólar que entonces circulaba apliamente.

Los lineamientos de Dodge se implementaron de esta manera y, junto con la "Deflación Matsukata" y "las finanzas de Inoue", se definió también como una política totalmente deflacionaria. Todo eso sólo se podía realizar bajo la autoridad del ejército de ocupación. Las opiniones todavía están divididas acerca de si se habría podido o no controlar la inflación sin los lineamientos de Dodge. Desde mi punto de vista, en el otoño de 1948 ya se había reducido por lo menos la brecha entre la oferta y la demanda, que era la principal causa de la inflación, y en realidad ya se habían creado las condiciones para controlarla.

Debemos anotar que entre marzo y abril de 1949, antes de la implemen-

tación de los lineamientos de Dodge, ya se había producido una disminución del financiamiento a resultas del fortalecimiento del cobro de impuestos, de la reducción de préstamos, etc., y que si además se hubiera seguido una política de austeridad severa, muchas empresas habrían caído en el abismo de la bancarrota. Por eso, el ministerio de finanzas y el Banco de Japón se pusieron en contacto con la Dirección General de Economía y Ciencias del Cuartel General del Ejército de Ocupación (GHQ), que estaba disgustada con Dodge, y lograron implantar las "medidas para moderar la falta de liquidez" con el fin de devolver al sector privado el sobrante de los fondos retirados por las instituciones financieras; de esta manera, a los bancos se les hizo prestar grandes cantidades a las empresas privadas, lo que las salvó de la bancarrota. El fondo provenía principalmente de la operación de compra de muchos bonos que tenían las instituciones financieras y de préstamos del Banco de Japón. Con esta política deflacionaria se intentó cambiar el carácter de los lineamientos de Dodge y lograr un abatimiento de la inflación. Sus efectos pueden verse en el cuadro 40. A partir de allí se configuró una de las características de la economía japonesa de posguerra: la existencia de una serie de afiliados financieros al reconstruirse la unión entre empresas e instituciones financieras que ya existía desde el periodo de guerra. Surgió entonces el llamado fenómeno de exceso de préstamos, es decir, un incremento de los préstamos mayor que los depósitos de los bancos. Así se fortaleció el poder dominante del Banco de Japón sobre los demás.

Por último, examinaremos los cambios en la política laboral. El resultado de la reforma obrera fue el fortalecimiento de los sindicatos japoneses. El más

CUADRO 40. CONDICIONES FINANCIERAS DE ABRIL DE 1949 A MAYO DE 1950
(*100 millones de yenes*)

Oferta y demanda de fondos	
Suma de fondos retirados del sector privado por las instituciones financieras públicas	1 289
Aumento de ahorros, etc., en las instituciones financieras	3 825
Subtotal (suma de fondos retirados del sector privado)	5 114
Aumento de préstamos de las instituciones financieras	4 753
Suma del abastecimiento al fondo industrial incluyendo otros financiamientos	5 574

Cuentas principales en los bancos	*Total de ahorros*	*Total de adeudos por pagar*	*Total de préstamos otorgados*	*Reservas de empréstitos públicos*	*Reserva de bonos*
Al final de marzo de 1949	5 060	534	3 571	799	312
Al final de junio de 1950	7 896	1 017	6 815	426	528
Aumento neto durante este periodo	2 836	483	3 244	−373	216

Fuentes: División de Investigaciones del Banco de Japón, *Análisis de circulación de fondos*, 5. Banco de Japón, *Estadística económica de nuestro país*, 1950.

fuerte de éstos era el Congreso Nacional de Sindicatos Obreros por Ramas Industriales de Japón (SNSORI), de la izquierda. Al principio, el cuartel general del ejército de ocupación dio su anuencia. Pero a partir del conflicto del periódico *Yomiuri*, en 1946, y de la anunciada pero prohibida huelga general del 1 de febrero de 1947, se aplicó una represión creciente, y en 1948 se promulgó el Decreto de Potsdam para negar el derecho de huelga a los funcionarios públicos. Eso equivalía a un cambio en la política de ocupación. Al implantarse los "lineamientos de Dodge", los Ferrocarriles Nacionales y la Compañía de Telégrafos y Teléfonos, se convirtieron en Ferrocarriles Nacionales de Japón y en Corporación Pública de Telégrafos y Teléfonos, respectivamente, con un sistema de autonomía financiera. Debido a esto, redujeron una gran cantidad de personal, un poco menos de 100 mil personas de los ferrocarriles y alrededor de 20 mil pesonas de los servicios postales y de telégrafos y teléfonos. En 1949, también las empresas privadas adoptaron una política de racionalización, incluyendo la reducción de personal en las ramas de las industrias minera y pesada, tales como electricidad, máquinas eléctricas, automóviles, hulla, etc. Se realizó públicamente el despido de activistas de izquierda, es decir, una purga de elementos comunistas. Así llegó a su fin la "democratización" y empezó la reconstrucción capitalista.

Guerra de Corea y tratado de paz de San Francisco

A principios de 1950 todavía no se modificaban los lineamientos de Dodge, se mantenían las restricciones financieras y era preocupante el peligro de una recesión total. Pero en junio de ese año empezó la guerra de Corea y la situación cambió por completo.

La influencia de la guerra de Corea fue extraordinaria. El año 1949 fue de recesión económica mundial, pero el cambio en la situación llevó a un auge frenético. Desde 1950 en que empezó la guerra de Corea y hasta 1951, el comercio mundial aumentó alrededor de 19 mil millones de dólares, esto es, 34%. En ese periodo, el volumen de las exportaciones sólo aumentó un poco más de 10%; la mayor parte del aumento en el importe de aquéllas se debió a que subió 23% el precio por unidad de las exportaciones en el mundo. El empuje que esto dio a la economía japonesa fue grande. Junto con el crecimiento del precio internacional, las exportaciones de Japón aumentaron precipitadamente; además crecieron mucho la producción, el empleo y las ganancias de las empresas. La economía japonesa entró también en auge.

Como nos muestra el cuadro 41, que es un resumen de los índices económicos, entre 1949 y 1951 la exportación creció 2.7 veces y la producción aumentó 70%. Además fue muy notable el crecimiento de la tasa de ganancia de las empresas debido al alza de los precios, particularmente al mayoreo, y al aumento de la producción. Para las empresas este auge fue benéfico especialmente para la recuperación de su economía, resentida por la derrota, y para la reconstrucción; fue además motivo de una activa inversión en plantas y equipo, como veremos después.

Pero lo importante para la economía japonesa de ese periodo fue el ingreso de divisas procedentes de los gastos de las fuerzas norteamericanas. La demanda especial, *special procurement*, de las fuerzas norteamericanas llegó a 590 millones de dólares en 1951 y a más de 800 millones, tanto en 1952 como en 1953. De esta manera Japón tuvo un ingreso extraordinario, en dólares, que alcanzó 60 o 70% del total de las exportaciones. El tope de la balanza comercial de Japón subió de pronto debido a los ingresos provenientes de la demanda especial. Es decir, Japón pudo importar 2 000 millones de dólares anuales gracias a la exportación y al ingreso provenientes de la demanda especial. Para la economía japonesa, que apenas importaba un poco menos de 1 000 millones de dólares en 1949 y 1950, la posibilidad de importar 2 000 millones de dólares le permitió incrementar casi al doble la producción en las industrias principales, que dependían de materiales importados. Si las empresas ardían en deseos de ampliar su producción, la importación ya podía apoyarlas sin que se vieran limitadas por la balanza comercial.

Antes de la guerra, a mediados de los años treinta, la exportación e importación de Japón representaban casi 20% del PNB. A principios de los años cincuenta, el porcentaje de la importación respecto al PNB fue de 10, o 12-13%. Esta tasa se mantuvo constante o siguió un tendencia descendente hasta la crisis del petróleo en 1973. Hay muchas explicaciones acerca de la disminución del grado de dependencia de la importación, pero sin lugar a dudas la razón más importante fue el cambio en la estructura industrial. La industria textil, que fue la fuerza principal de la preguerra, operaba con una baja tasa de valor agregado; si importaba un dólar de algodón en rama, lo elaboraba, y luego exportaba su producto, sólo lo podía vender en dos dólares o menos; esto quiere decir que el ingreso neto de divisas era menor a un dólar. Por lo tanto, aun cuando importara 20% del PNB, más de la mitad se volvía a exportar y lo que quedaba en el país era menos de 10%. Después de la guerra, la tasa de valor agregado de los productos aumentó a causa del progreso de la industrialización en las industrias pesada y química; importando un poco más de 10% del PNB, se podían cubrir cosas necesarias en el país con la ganancia de la exportación de productos elaborados. Posteriormente aumentó la proporción de las industrias con alta tasa de valor agregado (industrias de alto grado de transformación, como por ejemplo la industria de fabricación de máquinas), y además mejoraron los términos de intercambio comerciales, por lo que el porcentaje de la importación, en relación con el PNB, descendió a menos de 10%, hasta la crisis del petróleo en 1973.

El tope de la balanza comercial se elevó y, al mismo tiempo, bajó la proporción de las importaciones. Eso significa que se elevó el límite superior de expansión del PNB, esto es, se abrió la posibilidad de un aumento en la tasa de crecimiento. Si la proporción de las importaciones respecto al PNB es de 12%, y si las importaciones se tratan de cubrir únicamente con las exportaciones y si además el límite superior de la importación es de 1 300 millones de dólares, el límite del PNB sólo puede ser de 10 800 millones de dólares ($1\,300 \div 0.12$), pero si aumenta el límite superior de la importación hasta 2 100 millones de dólares debido a los 800 millones de dólares provenientes de

CUADRO 41. ÍNDICES ECONÓMICOS DEL PERIODO DE LA GUERRA DE COREA

	1949	*1950*	*1951*	*1952*	*1953*	*1954*	*1955*	*1956*
Exportación (millones de dólares)	510	820	1 355	1 273	1 275	1 629	2 011	2 501
Ingresos por la demanda especial (millones de dólares)	—	592		824	809	597	557	595
Importación (millones de dólares)	905	975	1 995	2 028	2 410	2 399	2 471	3 230
Índice de las producciones minera y manufacturera (1960 = 100)	18.2	22.3	30.8	33.0	40.3	43.7	47.0	57.5
Tasa de rendimiento con respecto al capital total utilizado (primera mitad del año-segunda mitad, en porcentaje)		2.8-5.1	10.6-6.7	4.8-4.2	4.2-4.6	3.2-2.4	3.0-3.6	4.1-4.5
Índice de empleo permanente en la industria manufacturera (1960 = 100)	50.7	48.3	51.9	53.1	55.6	58.7	60.4	66.2
Índice de precios al mayoreo (1960 = 100)	59.3	70.1	97.3	99.2	99.9	99.2	97.4	101.7
Índice de precios al consumidor (1960 = 100)	72.6	67.6	78.7	82.5	88.0	93.7	92.7	93.0
Índice del salario nominal en la industria manufacturera (1960 = 100)	33.1	40.2	51.6	60.7	68.1	71.7	74.5	86.4
Índice del salario real en la industria manufacturera (1960 = 100)	45.6	59.5	65.6	73.5	77.4	76.5	80.5	87.5

Fuentes: importación y exportación, estadísticas aduanales del Ministerio de Finanzas; demanda especial, Banco de Japón, índice de producción, Ministerio de Comercio Internacional e Industria, tasas de ganancia, Instituto de Investigaciones Económicas de Mitsubishi; índice de precios al consumidor, división de estadística de la Oficina del Primer Ministro, índices de empleo y de salarios, Ministerio del Trabajo.

la demanda especial, el PNB puede alcanzar 17 500 millones de dólares (2 100 ÷ 0.12). Eso hizo posible la rápida recuperación y el crecimiento acelerado de Japón durante la guerra de Corea. En ese tiempo, se llegó a decir que el ingreso proveniente de la demanda especial era solamente una especie de "extremada buena suerta" (*Libro blanco sobre la economía*, 1953), y que se debía tratar de equilibrar la balanza comercial sin tomar en cuenta la demanda especial. Pero se trataba de una discusión vacua que pretendía que se administrara la economía dando por inexistente el ingreso de divisas que sí existía realmente, y por eso fracasó.

CUADRO 42. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EN PLANTAS Y EQUIPO POR RAMA INDUSTRIAL

(*100 millones de yenes, entre paréntesis el porcentaje*)

Año fiscal	*1951*	*1952*	*1953*	*1954*	*1955*	*1956*	*1957*	*1958*
Industria siderúrgica	369	379	396	256	267	625	1 119	1 197
	(8.4)	(7.7)	(6.4)	(4.8)	(4.5)	(6.1)	(8.8)	(9.4)
Industria de transporte marítimo	640	615	465	313	390	741	967	744
	(14.6)	(12.4)	(7.5)	(5.9)	(6.5)	(7.2)	(7.7)	(5.8)
Industria eléctrica	553	1 054	1 461	1 422	1 483	2 010	2 437	2 901
	(12.6)	(21.3)	(23.7)	(26.8)	(14.8)	(19.6)	(19.2)	(22.7)
Industria de la hulla	208	202	206	137	143	135	301	338
	(4.8)	(4.1)	(3.3)	(2.6)	(2.4)	(1.3)	(2.4)	(2.5)
Total de industrias prioritarias	1 770	2 250	2 528	2 128	2 283	3 511	4 824	5 180
	(40.4)	(45.5)	(40.9)	(40.1)	(38.2)	(34.2)	(38.1)	(40.4)
Total incluyendo las demás industrias	4 839	4 955	6 170	5 303	5 989	10 259	12 647	12 789
	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)

Fuente: investigación del Banco de Desarrollo de Japón.

La inversión en plantas y equipo y la renovación técnica de la industria se elevaron con motivo de la guerra de Corea. Muchas industrias estaban conscientes de su retraso en la competencia internacional y se propusieron como meta aumentar su capacidad introduciendo tecnologías extranjeras. Durante ese periodo, la falta de capacidad en las industrias básicas, como la eléctrica, la siderúrgica, la de transporte marítimo, la de hulla, etc., fue un cuello de botella que limitó la expansión de la producción; por lo tanto, la recuperación económica tuvieron que encabezarla las cuatro industrias prioritarias antes mencionadas. Las cifras de inversión en plantas y equipo por sector industrial del cuadro 42 expresan esa realidad.

Entre 1951 y 1952 se publicaron, una tras otra, las políticas de fomento a la "acumulación de capital" para la reconstrucción que vinieron a constituir el prototipo de la política industrial del Japón de la posguerra.

La primera de ellas estableció el Banco de Desarrollo de Japón con fondos estatales. Este banco heredó los saldos deudores y acreedores de la CFR. Su misión era abastecer de fondos para plantas y equipo con créditos de bajo interés a las principales industrias. Fue significativo en el abastecimiento de fondos a largo plazo para las industrias principales; su financiamiento fue efectivo

para impulsar el otorgamiento de préstamos por parte de los bancos privados; sirvió de aval para la consecución de financiamientos extranjeros, etc. El Banco de Exportación e Importación del Japón, que se estableció al mismo tiempo, también tuvo la misión de fomentar la exportación financiando para eso a las empresas.

La segunda política fue la modificación del sistema fiscal. La reforma tributaria se realizó en Japón a petición de la misión de Carl Shoup, que estuvo en Japón entre 1949 y 1950, entonces se adoptó el sistema de impuesto proporcional a la persona jurídica. Sin embargo, el sistema fiscal se reformó introduciendo un dispositivo tributario especial para el cálculo de impuestos, con el fin de fomentar la inversión en plantas y equipo y la exportación.

En 1951 se estableció la imposición separada sobre la renta de los intereses y dividendos; en 1952 se determinó abolir la imposición sobre los fondos de reserva de las compañías no familiares, establecer la reserva para jubilación y establecer el fondo de reserva contra sequías en las compañías de electricidad. En realidad se trataba sólo de una reducción o exención de impuestos. Ese mismo año se promulgó la Ley para el Fomento de la Racionalización de las Empresas, con la cual se estableció el sistema de amortización especial de las máquinas importantes; a cada máquina designada podía aplicársele una alta tasa de amortización. Mediante la inversión en plantas y equipo, las empresas podían aligerar todavía más la carga impositiva; por eso esta ley desempeñó un papel importante en el fomento de la inversión en plantas y equipo. En 1953 se tomaron medidas muy favorables para las empresas, como la exención de contribuciones sobre las ganancias en la enajenación de valores, la fijación de una cantidad libre de impuestos sobre los ingresos por exportación, el sistema de fondos de reserva para casos de pérdida en la exportación, el aumento de la reserva para cuentas incobrables, etc. Huelga decir que estas medidas vinieron a constituir el principio del sistema fiscal para las empresas y fomentaron la acumulación de capital. En el cuadro 43 puede verse la medida en que se utilizaron.

La tercera estableció el sistema de asignación de divisas. Este sistema, que empezó en 1949, era una política mediante la cual el gobierno aprobaba una cantidad fija de importaciones según un presupuesto trimestral y asignaba las divisas por partida, para tratar de equilibrar la balanza comercial. Al principio se trataba de un sistema destinado a limitar el total de importaciones, pero al mismo tiempo fue una magnífica medida para la protección de la producción nacional. Por ejemplo, el desarrollo de la industria automotriz era una política aplicada desde antes de la guerra, pero el sistema de asignación de divisas durante 10 años, que es un periodo muy largo, limitó la importación de automóviles y vino a ser una disposición casi igual a la de prohibir la importación. Así la industria automotriz estuvo en condiciones de desarrollarse asegurando el mercado interno sin peligro. La limitación a la importación de petróleo buscaba proteger a la industria del carbón de piedra, pero cuando faltó el carbón durante 63 días, a causa del conflicto en esa industria en 1953, se tomó la resolución de aumentar la cuota asignada para la importación de petróleo pesado. Además, como en el caso de la industria petrolera,

CUADRO 43. ESTADO DE UTILIZACIÓN DE LAS DISPOSICIONES ESPECIALES POR LAS PRINCIPALES CORPORACIONES

(*ingreso total = 100, en porcentaje*)

	Minería *A*	*Hilandería* *B*	*Textiles artificiales* *C*	*Papel* *D*	*Fertilizantes* *E*	*Siderurgia* *F*	*Electricidad* *G*	*Comercio* *H*	*Energía eléctrica* *I*	*Bancos* *J*
Ingreso total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Ingreso por la exención de impuestos sobre productos básicos, renta por la ampliación de capital, dividendos y exportación, etcétera	0.6	24.1	114.4	3.4	45.1	18.4	4.7	27.1	17.6	4.0
Varias reservas y fondos contra pérdidas	66.8	6.7	−26.4	41.5	0.8	8.5	14.3	14.2	22.0	29.2
Suma de pérdidas por gastos de relaciones sociales	−4.2	—	—	−5.3	−5.4	—	—	1.7	1.2	0.9
Amortización especial	4.9	5.7	3.0	—	—	13.2	11.3	—	—	0.3
Ingreso gravable	31.9	63.5	9.0	60.4	59.5	59.9	69.7	60.4	61.6	67.4
Tasa real de impuestos (estimada)	17.8	31.2	4.4	29.8	29.3	29.5	34.3	29.8	30.4	33.2

Fuente: investigación de la Dirección Fiscal del Ministerio de Finanzas. Citada de Morita Minoru, "Acumulación de capital y disposiciones gubernamentales", en Aijara Shigueru (comp.), *Acumulación de capital en el Japón contemporáneo.*

era una medida que favorecía en la asignación de divisas a las empresas de capital nacional más que a las empresas mixtas, con capital extranjero. De esta manera, el sistema de asignación de divisas, en su aplicación, desempeñó un papel muy grande en la protección y creación de la industria.

La cuarta medida fue el inicio de la introducción masiva de técnicas extranjeras en ese periodo. Esta introducción aumentó debido a la cooperación técnica con las empresas extranjeras, hubo 27 casos en el año fiscal de 1950; 101 en 1951; 133 en 1952; 103 en 1953, y 82 en 1954. En el periodo de inversión en plantas y equipo, con la fuerte intención de recuperar el retraso de tiempos de guerra, las empresas fomentaron la cooperación técnica con los extranjeros; lo cual fue protegido y fomentado positivamente mediante la Ley sobre la Inversión Extranjera y el Decreto sobre el Control de Cambio de Divisas. Éste fue también, en ultramar, un periodo de transformación de las tecnologías desarrolladas durante la guerra en tecnologías industriales generales del sector privado. La maquinaria electrónica, la refinación de petróleo, la petroquímica, etc., fueron las ramas representativas. Pero en Japón, además de estas tecnologías, se introdujeron muchas otras que habían tenido uso práctico durante los años treinta. Japón intentó elevar su nivel tecnológico recibiendo de una sola vez las técnicas de los años treinta y cuarenta. Aunque algunas de las tecnologías introducidas no tuvieron éxito al industrializarse, el resultado general fue grande. Volveré sobre esto en el próximo capítulo. Japón estaba en condiciones de recibirlas. Muchas empresas ya habían aprendido las técnicas mientras producían material bélico; les faltaba transferirlas a la demanda del sector privado, aumentar su productividad y bajar su costo.

En septiembre de 1951 se firmó el Tratado de Paz de San Francisco y el Tratado de Seguridad Nipón-Norteamericano. En mayo del año siguiente Japón recuperó su independencia, aunque permanecieron bases de las fuerzas norteamericanas en su territorio. Entonces, el primer ministro Yoshida Shigueru fijó como metas inmediatas la reconstrucción y el desarrollo económico, encargó la defensa del país a las fuerzas norteamericanas y, de esa manera, economizó en el gasto militar. La meta de "una nación rica sin un ejército poderoso" trajo como fruto un alto crecimiento de la economía.

Con la independencia, se llevó a cabo la revisión de las políticas de la ocupación en todos los campos, pero en la política industrial lo más importante fue la enmienda de la Ley Antimonopolista. Esta enmienda, de 1953, aprobó los carteles contra la recesión y contra la racionalización, mitigó la restricción para la tenencia de acciones, el desempeño de varios cargos por parte de los administradores, la fusión, etc., y además, admitió el contrato para mantener el precio de reventa. Con esto respondió a los deseos de los círculos financieros; sobre todo al moderar la restricción para la formación de carteles, la enmienda empezó a tener un significado muy grande para el futuro. Sin embargo, a este respecto, a partir de 1952 el Ministerio de Comercio Internacional e Industrial había dado indicaciones administrativas llamadas "operación reducida mediante el consejo gubernamental", sin esperar la enmienda de la Ley Antimonopolista. Durante la recesión de la industria textil en ese año, este ministerio exhortó directamente a los industriales para que acordaran la

producción y la distribución, cosa que tuvo el efecto de un cártel eludiendo la Ley Antimonopolista, pero debe notarse que, en realidad, eso no quiere decir que con la política de limitación de la competencia se permitiera inmediatamente el dominio industrial por parte de los oligopolios. El cártel sólo mostró la posibilidad de un refugio para periodos de recesión y no fue algo que haya limitado en general la competencia en el mercado formado después de la guerra. Teniendo la aprobación de la posibilidad de un refugio, las empresas actuaron más audazmente y hubo una competencia más activa.

Así, mientras duró la guerra de Corea y se concertó el Tratado de Paz, Japón decidió la orientación de su política económica. Al principio las reformas efectuadas por el ejército de ocupación se dieron desde fuera; cambió mucho el sistema establecido de la economía japonesa de preguerra y, en consecuencia, se creó un suelo fértil no sólo para la "democratización" sino también para el crecimiento económico. Así, se produjeron la elevación del nivel de ingreso y el aumento de la capacidad de consumo de los campesinos y obreros, la competencia en el mercado causada por la disolución de los consorcios monopólicos (dzaibatsu) y la eliminación de la concentración excesiva, etc. Además, se adoptaron las políticas de acumulación de capital y de introducción de tecnologías extranjeras que hemos visto en esta sección, y se eligió la directriz de conducir al país por el camino de ser una "nación rica sin un ejército poderoso". En este sentido se puede afirmar que ya entonces casi se había establecido el camino que conduciría al alto crecimiento posterior. Por esto creo que es conveniente llamar al periodo que va de 1951-1952 a aproximadamente 1970, época de crecimiento acelerado.

VI. CRECIMIENTO ACELERADO

Crónica del crecimiento y fluctuaciones económicas

La época del "crecimiento acelerado", duró cerca de 20 años, de principios de los cincuenta hasta principios de los setenta, fue una época que produjo un cambio notable en el interior de la economía japonesa y sus relaciones con la economía mundial. Pero el cambio tuvo un carácter continuo y cuantitativo. Es decir, no fue obra de alguna política en particular ni de unos pocos héroes, sino que fue el efecto de la acumulación de esfuerzos nacionales; tampoco fue un "acontecimiento dramático", como la abolición de la prohibición de exportar oro o los lineamientos de Dodge. Los "acontecimientos dramáticos" se volverían a producir con el "shock de Nixon" y la "crisis del petróleo". Por eso, para que se entiendan los cambios de esta época, empezaré siguiendo las huellas cuantitativas del crecimiento y las fluctuaciones económicas, para estar en posición de trazar las líneas generales de su crónica.

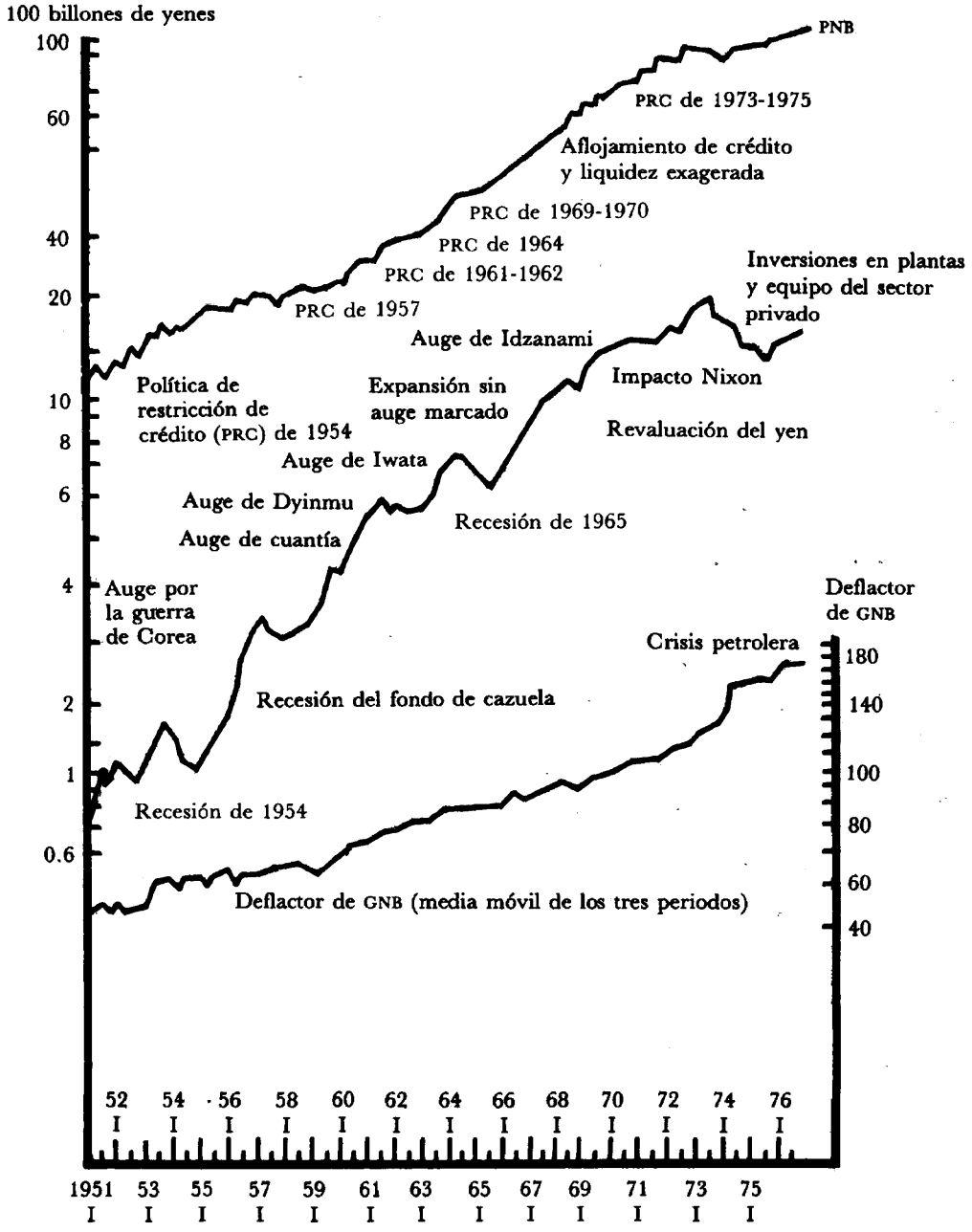
La gráfica 12 muestra el PNB real, la inversión real en plantas y equipos de las empresas del sector privado (datos trimestrales) y el deflactor del gasto nacional bruto (GNB) (indicador del nivel de precios, media móvil de los tres periodos), desde 1951. La gráfica 13 indica la diferencia nominal entre exportación e importación de mercancías y servicios (la balanza en cuenta corriente) y la suma del aumento de existencias del sector privado (media móvil de los tres periodos, datos trimestrales). En la dos gráficas se muestra la tendencia del crecimiento y del ciclo económico desde la guerra de Corea hasta el presente. Para poner de relieve la características de la economía de posguerra, resumiré algunos hechos que se pueden ver en las gráficas:

1) La economía japonesa de la posguerra mantuvo un crecimiento económico lineal (tasa media de crecimiento de 10%) casi sin mostrar fluctuación digna de tal nombre hasta la crisis del petróleo en 1973. Vista en detalle, la tasa de crecimiento en los años cincuenta fue un poco baja, subió en los años sesenta (véase el cuadro 4 de la primera parte), pero no habrá necesidad de señalar este punto en particular.

2) Dentro de este crecimiento, la inversión en planta y equipos mostró la más alta expansión y su tasa de crecimiento fue de 22% de 1951 a 1973. Ésta fue la fuerza principal de la demanda interna que fomentó el alto crecimiento, pero, al mismo tiempo, abasteció la capacidad productiva correspondiente.

3) Durante esa época, el alza de precios también fue relativamente seve-

GRÁFICA 12. EVOLUCIÓN DEL PNB REAL, FORMACIÓN DE CAPITAL
(precios de 1970, cien billones de yenes, deflactor del GNB 1970 = 100)



Fuente: Departamento de Planeación Económica, *Anuario estadístico del ingreso nacional*, 1976.

ra. En la misma época, el deflector del GNB como indicador de precios generales aproximadamente se triplicó, a 5.4% anual; en los años cincuenta la tasa de incremento fue un poco baja (4%), se elevó un poco de 1961 a 1973, 5.6%; pero tal vez se puede decir que se trataba de una inflación leve.

4) Pero no se trató de un crecimiento terso y sin accidentes. La economía japonesa de esta época experimentó recuperaciones y recesiones en ciclos que algunas veces fueron de unos tres años y otras de dos a cinco años. Su movimiento fue regular y su mecanismo tuvo una forma casi definida. En la gráfica 13 puede verse que el movimiento de la cifra del aumento de existencias tuvo la forma de un ciclo (el de Kitchin).

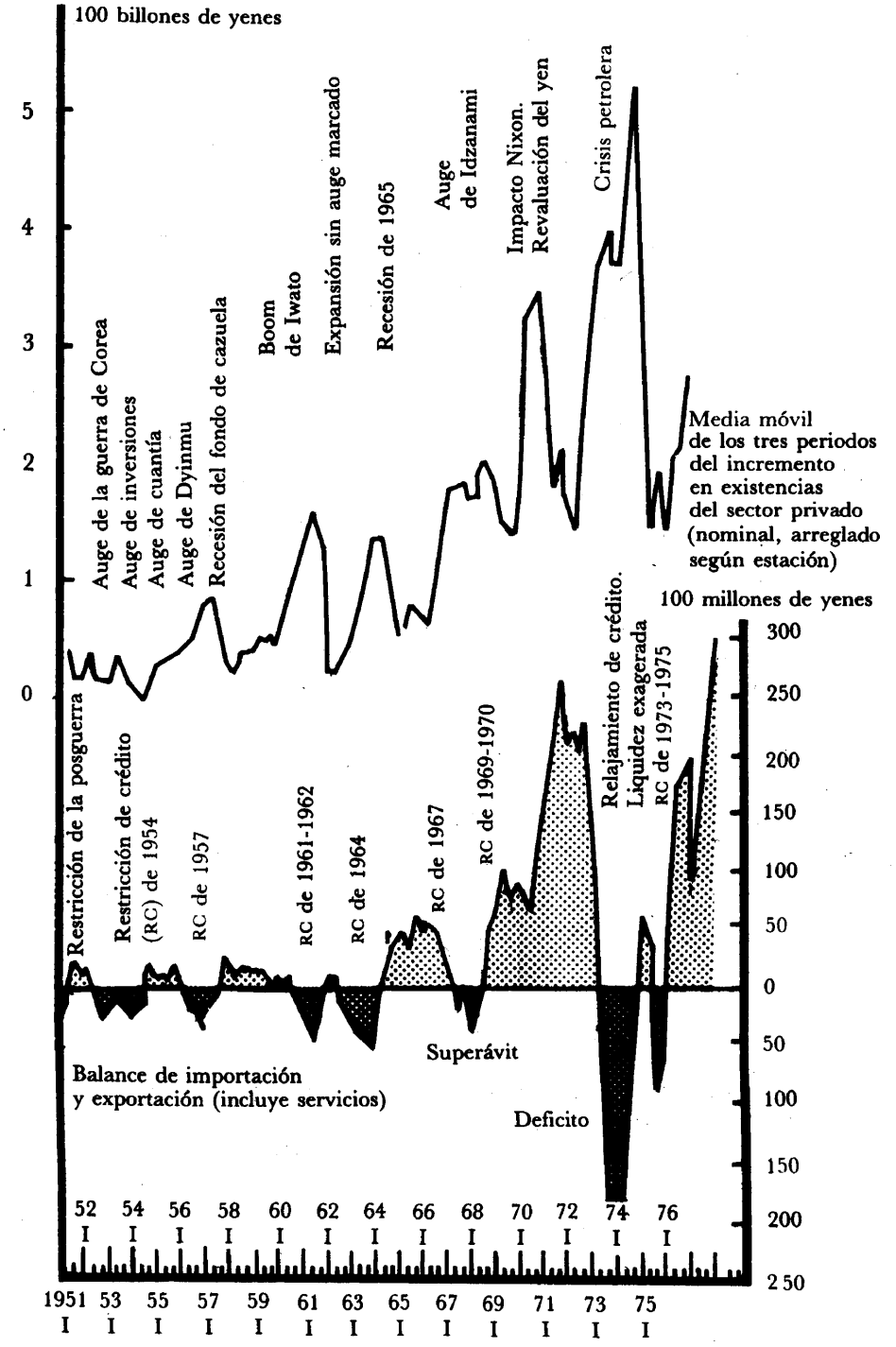
5) La razón por la que apareció repetidamente el ciclo de inventarios fue el déficit en la balanza de pagos, como se muestra en la parte inferior de la gráfica 13. Es decir, si continúa el crecimiento económico y si se activa la demanda interna por inversión en plantas y equipos, acumulación de existencias, consumo privado, compras del gobierno, etc., por una parte, se aumenta la importación de acuerdo con el aumento de la producción y, por otra, los productos se orientan hacia la demanda interna, se frena la exportación y se torna desfavorable la balanza de transacciones corrientes.

6) Si se reduce la reserva de divisas, es necesario que las autoridades financieras impongan restricciones monetarias (después menciono el método). Por otra parte, si hay un exceso de importación, cuanto mayor es la entrega de divisas extranjeras para su liquidación, tanto mayor es la cantidad de moneda interna del país que se absorbe para la compra de divisas. El resultado es que también esto restringe el financiamiento. Así se frena la demanda interna, a las empresas se les obliga al aumento no internacional de existencias ya que la demanda no aumenta en la medida esperada y necesitan más fondos para mantenerlas. En la grafica 13 se puede ver que después de ser deficitaria la balanza de pagos de 1957, 1962, 1963-1964, 1970, etc., aumentan rápidamente las existencias, que es un aumento no intencionado. En consecuencia, el financiamiento se restringe cada vez más, la inversión en plantas y equipos por parte de las empresas llega a diferirse o a suspenderse, se restringe el aumento del empleo, el ingreso nacional pierde su fuerza ascendente o incluso se ve afectado también el consumo. La inversión en plantas y equipos de la gráfica 12 muestra el efecto un poco atrasado de la oscilación de existencias. De esta manera llega a la recesión. Pero en una época de alto crecimiento esta recesión no fue grave y sólo tuvo como efecto la reducción de la tasa de crecimiento. Por eso se decía que la depresión en Japón era parte del "ciclo de la tasa de crecimiento".

7) Si hay poca demanda interior, los productos se orientan a la exportación y se frena la importación, entonces mejora la balanza comercial y se elimina la restricción monetaria. La duración de cada restricción fue de alrededor de 12 meses, excepto la de dos años de 1973-1975. Debemos decir que la política de austeridad monetaria de Japón tuvo un efecto pronunciado y de rápida acción.

8) Después que se acaba la restricción, mientras haya altos inventarios, el mercado no se recupera de inmediato, y temporalmente la economía va ha-

GRÁFICA 13. BALANZA DE PAGOS Y CICLO DE INVENTARIOS



Fuente: *Ibid.*

cia el estancamiento o la recesión. En este caso, a su vez, puede impulsarse la actividad económica mediante facilidades en el financiamiento, aumento del gasto en las finanzas públicas, etc. El resultado es que si las empresas se aseguran de que hay un aumento en la demanda, entonces comienza nuevamente a crecer la existencia intencional y se reanuda la inversión en plantas y equipos. De esta manera, la situación económica recupera su vivacidad y se encamina a un nuevo crecimiento.

El ciclo aquí mencionado se repitió, como puede verse en la gráfica 12. En 1951 (auge de la guerra de Corea), 1953 (auge de la inversión), 1956-1957 (auge de Dyinmu), la enorme expansión de la inversión en plantas y equipos de 1959-1961 (auge de Iwato), 1963 (la expansión sin sensación de auge) y 1967-1969 (auge de Idzanami); son siete, si se añade el auge de 1973. Igualmente son siete los periodos de restricción financiera hasta 1970: 1951, 1954, 1957-1958, 1961-1962, 1964, 1967 y 1969-1970, y si se agrega la de 1973-1975, son ocho. De entre éstas, en la de 1967, se alcanzó rápidamente la recuperación de la balanza comercial debido a que mejoró la situación económica de ultramar y no se llegó a una recesión. Las restricciones de 1969-1970 y de 1973, tuvieron el propósito de frenar el alza de precios y no se debieron al empeoramiento de la balanza de pagos.

Por estas observaciones se sabe que el crecimiento económico de los años cincuenta y sesenta se logró a través de las continuas fluctuaciones económicas a corto plazo. La causa principal de que ocurrieran estas fluctuaciones fue la limitación de la balanza de pagos. Mejor dicho, la economía japonesa, al tratar siempre de lograr el máximo crecimiento, aumentaba la producción, expandía sus instalaciones y equipos y esto la llevaba al límite de su potencia para importar y debía volver sobre sus pasos. Con el crecimiento económico de 10% anual se alcanzó este límite. Pero este modelo cambió evidentemente cerca de fines de 1960. Una vez superado, antes que llegara la depresión, el déficit de la balanza de transacciones corrientes, en 1917, el crecimiento de más de 10% incluía el superávit de la balanza de pagos y el aumento continuo de la reserva de divisas. La balanza de pagos, con un tipo de cambio de 360 yenes por dólar ya no fue un límite al crecimiento. La restricción de 1969 tuvo la finalidad de frenar el alza de los precios al mayoreo, y esta meta se logró frenando la demanda interior, pero se estancó la importación, aumentó la exportación por el descenso de la demanda interna, y se hizo mayor el margen del superávit de la balanza de pagos. A fin de cuentas se llegó a la revalidación del tipo de cambio. Esta y la crisis petrolera que llegó después, fueron como el *angelus* a la caída de la tarde de la época del crecimiento acelerado. Por lo tanto, a los años setenta, que ya son posteriores a esta época, les voy a llamar, en el capítulo VII, "época contemporánea" en sentido estricto, y aquí voy a tocar la época del crecimiento acelerado desde algunos de sus ángulos.

Ambiente internacional del crecimiento

Hubo muchos factores que hicieron posible el crecimiento acelerado, pero a gran escala podemos hablar de dos, el escenario internacional y las condiciones internas del país. Creo que fue muy importante la influencia que el ambiente internacional tuvo sobre Japón. En esta sección trato este problema un poco generalmente, y las condiciones del país las trataré en la siguiente.

Según las estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), de 1950 a mediados de los años sesenta, la tasa mundial de crecimiento del producto interno bruto (PIB) fue de alrededor de 5%, y aun excluyendo a Europa Oriental y a la Unión Soviética llegó a 4.4 por ciento.

Según los cálculos de Madison, las tasas de crecimiento a largo plazo de Europa y Estados Unidos fueron del 2.7%, de 1870 a 1913, y de 1.3% de 1913 a 1950, respectivamente.[43] La tasa de crecimiento de la posguerra fue mucho más alta que la de la preguerra.

Según las estadísticas de la ONU, el volumen del intercambio mundial se triplicó y mostró una tasa de crecimiento de 7.6% durante el periodo 1955-1970, pero la tasa de antes de la guerra fue de 3.5% en el periodo 1870-1913, y de 1.3% para 1913-1950 (Madison, *Ibid*). El aumento mundial de dicha tasa fue una condición muy favorable para el crecimiento acelerado de Japón.

Desde luego que como trasfondo del alto crecimiento de la economía mundial estaban el progreso técnico y el desarrollo industrial, pero para sostenerlo se estableció el régimen del FMI y, además, se generalizó mundialmente la política de pleno empleo apoyada en la macroeconomía keynesiana.

El régimen del FMI se inventó en sustitución del antiguo sistema del patrón oro, como una organización monetaria mundial.[44] Sus dos ideas fundamentales fueron las siguientes.

La primera, que en lugar del antiguo oro, las monedas convertibles en oro (concretamente el dólar estadunidense) se decidió convertirlas en monedas fundamentales. Aunque el dólar estadunidense no era convertible en el interior de su país, su convertibilidad se reconoció frente a las autoridades monetarias interiores y exteriores del país. Se reconoció sin discusión que el dólar norteamericano poseía una excepcional potencia económica en el mundo desde la segunda guerra mundial y de manera natural se le escogió como moneda fundamental. Se puso como condición que Estados Unidos, país cuya moneda era eje, había de contribuir al mantenimiento del sistema monetario mundial y a la realización del pleno empleo. Desde entonces Estados Unidos hizo esfuerzos para cumplir con su responsabilidad.

La segunda idea fue que se establecería un tipo de cambio fijo para la moneda de cada país en relación con la moneda fundamental y que habría de tener

[43] A. Madison, *El crecimiento económico en occidente*, trad. de Matsuura Yasushi, Kinokuniya Shoten, Tokio, p. 17.

[44] En relación con la economía japonesa, hay un libro muy bueno que se refiere ampliamente a este problema, Yoshitomo Masaru, *Economía del Japón contemporáneo. La transformación económica mundial y Japón*, Tooyoo Keidzai Shimpoosha, 1977, parte I.

muy poca oscilación. No se permitiría ninguna alteración al tipo de cambio si no había una razón poderosa, como por ejemplo, un desequilibrio fundamental de la balanza de pagos. Este desequilibrio fundamental habría de ser algo como el desempleo crónico aunque fuera buena o mala la situación económica interna del país. El representante de Inglaterra a la conferencia de Bretton Woods fue Keynes, y allí el pleno empleo se confirmó como la meta máxima y común en el mundo de la política. A menos de diez años de haberse publicado la *Teoría general*, de Keynes, el pleno empleo vino a ser una meta de la política y a ser considerado incluso como un derecho civil mundial.

Estados Unidos, país cuya moneda era fundamental llevó a cabo el Plan Marshall, una derrama de fondos en dólares en grandes cantidades para ayudar a la reconstrucción europea, lo que consideraba como su propia responsabilidad. No se realizó el plan Marshall en Asia, pero Estados Unidos intervino en la guerra de Corea para cumplir su papel de "protector del mundo libre" y, como resultado, derramó una gran cantidad de dólares en Japón y en otros países de Asia en forma de "demanda especial", etc. Después se implementó el plan Colombo, destinado a los países en desarrollo. Inglaterra, que había sido la patria del antiguo sistema internacional del patrón oro, con la cooperación del sector privado, invirtió una parte del superávit de su balanza de pagos en ultramar, con lo que obtuvo ganancias y al mismo tiempo contribuyó a mantener el patrón oro en ultramar (véase el capítulo IV de mi *Análisis de la economía japonesa de preguerra*). Por su parte, el gobierno de Estados Unidos trató de mantener y fomentar el régimen del FMI.

En la segunda mitad de los años cincuenta, Alemania, Francia, Inglaterra y otros países europeos que iniciaron su reconstrucción bajo el plan Marshall, establecieron políticas económicas de "crecimiento" en lugar de las de "estabilidad", teniendo como meta el pleno empleo. Poco después estos países recuperaron su competitividad internacional y, en enero de 1958, seis países europeos formaron la CEE (Comunidad Económica Europea, conocida después simplemente como CE). Por las mismas fechas, Estados Unidos empezó a tener un déficit crónico en su balanza de pagos. La causa principal de éste la constituyeron las inversiones en ultramar de las grandes empresas multinacionales, junto con gastos del gobierno como el pago militar en ultramar, etc. De cualquier manera, después de 1960 Estados Unidos dejó de ser una superpotencia indiscutida, y además de ser seguido de cerca por la CEE, Japón y otros, tuvo que cumplir con su responsabilidad como el país cuya moneda era fundamental. Después de la guerra de Vietnam, cuando la salida de dólares de Estados Unidos aumentó, el régimen del FMI también se vio perturbado y llegó a una situación fatal al inicio de los años setenta. Éste fue el periodo del convenio Smithsonian de 1971 y de la flotación generalizada de 1973.

Ésta es una breve crónica del FMI, pero se puede ver que corresponde casi totalmente a los movimientos en Japón después de la segunda mitad de los años sesenta. Cuando Japón volvió a la economía mundial, en 1949, estableció el tipo de cambio de 360 yenes, y por 20 años mantuvo este tipo de cambio hasta la revalidación de 1971. Durante ese lapso, la meta de Japón

fue el fortalecimiento de su competitividad manteniendo el tipo de cambio a 360 yenes por dólar. Si comparamos el índice de precios de exportación por país (cuadro 44), es claro que alcanzó su meta. En esas cifras, las que van entre paréntesis indican el índice de precios internos, ajustados al tipo de cambio con Estados Unidos. En ese cuadro podemos observar el proceso mediante el cual Japón se colocó poco a poco a la cabeza de los países industrialmente desarrollados Japón aumentó paulatinamente su tasa de crecimiento y, desde la segunda mitad de los años sesenta, pudo mantener un superávit de su balanza de pagos.

CUADRO 44. COMPARACIÓN POR PAÍSES DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN (1958 = 100)

	Japón	*Estados Unidos*	*Inglaterra*	*Alemania occidental*	*Francia*	*Italia*	*Índice mundial*
1950	102.2	81	73	72	61	110	—
1955	109.3	92	89	91	71	111	99
1960	95.9	99	96	94	95	102	100
1965	100.8	104	104	102	105	102	103
				(107)			
1970	109.5	121	131	104	126	110	113
			(112)	(119)	(112)		
1975	151.6	213	260	137	197	225	241
	(183.9)		(206)	(219)	(217)	(206)	
1977	160.3	242	370	142	236	324	268
	(217.0)		(228)	(257)	(240)	(231)	

Nota: las cifras entre paréntesis están calculadas multiplicando el índice del tipo de cambio anual frente al dólar de Estados Unidos (año base: 1963).

Fuente: calculado por el Banco de Japón, *Estadísticas comparativas por país en relación con Japón*.

Sin embargo, era muy alto el grado de dependencia de Japón respecto a la economía mundial. Vamos a calcular la función de la exportación japonesa utilizando el modelo que sigue. Tomando el total de importanción mundial (Mw) y el índice de competitividad de exportación de Japón (Pj/Pw) —proporción del índice de precios de exportación de Japón (Pj) entre el índice de precios de exportación mundial (Pw)— trato de explicar la suma de exportación del Japón (Ej) mediante la siguiente fórmula:

$$Ej = AMw\beta_1 \ (Pj/Pw)\beta_2 \qquad (1)$$

Hice también el cálculo excluyendo el índice de competitividad de exportación de Japón.

$$Ej = AMw\beta_1 \qquad (2)$$

El resultado puede verse en el cuadro 45.

La fórmula (1) nos dice lo siguiente acerca de las exportaciones de Japón; la expansión del comercio mundial fue la causa primordial de la de Japón.

Esto es claro, ya que todos los coeficientes son altamente significativos y porque el coeficiente de determinación R^2 es notablemente alto, pero el coeficiente β_1 se va haciendo progresivamente más bajo en los años cincuenta, sesenta y setenta. Puede verse también que el factor de competitividad tuvo un desempeño significativo de 1951 a 1970, pero si lo dividimos en décadas, veremos que el coeficiente β_2 casi llegó a ser significativo en los años sesenta, pero no lo fue en los años cincuenta ni en los setenta, en los que tomó un valor negativo, así que carece totalmente de significatividad. Si excluimos esta variable también mediante la fórmula (2), que explica las exportaciones de Japón sólo a través del comercio mundial, se pueden obtener un alto coeficiente de determinación y coeficientes muy significativos. Pero el valor de β_1 disminuye sucesivamente del mismo modo en los años cincuenta que en los sesenta y setenta. Aquí, el coeficiente β_1 indica el valor de la elasticidad de la suma de exportaciones de Japón en relación con la importación mundial ($n = \frac{Ej}{Ej}\frac{Mw}{Mw}$). Según las cifras calculadas mediante la fórmula (2), su valor es alrededor de 2.0 en el periodo 1951-1970; en los años cincuenta es de 2.7; en los sesenta, 1.8; y en los setenta 1.1. Es decir las exportaciones de Japón podían aumentar con un alto valor de elasticidad correspondiendo a la expansión del comercio mundial. Ese grado de elasticidad fue notable en los años cincuenta.

El valor de elasticidad de las exportaciones de Japón en relación con el comercio mundial, fue elevado, y además con esto se explica casi todo. Esto significa que la economía japonesa ha sido muy sensible a las fluctuaciones económicas mundiales; más aún, se puede decir que no ha contado con los medios para interceptar el impacto de las fluctuaciones económicas mundia-

CUADRO 45. ESTIMACIÓN DE LA FUNCIÓN DE EXPORTACIÓN DE JAPÓN

	$Ej = AMw\beta_1$	$(Pj/Pw)\beta_1$		$Ej = AMw\beta_1$			
Periodo	*A*	*1*	*2*	R^2	*A*	*1*	R^2
1951-1970	2.145×10^6	1.8165	1.3331	0.9909	2.0672×10^{93}	2.0281	0.98386
		(24.125)	(3.6154)			(33.125)	
1951-1960	4.0495×10^6	2.4348	0.76066	0.96864	2.6222×10^{95}	2.6663	0.95499
		(10.677)	(1.6912)*			(13.028)	
1961-1970	7.6429×10^6	1.7045	1.7368	0.99727	1.3150×10^{92}	1.7828	0.99531
		(34.369)	(2.2441)			(4.1205)	
1968-1975	1.5480	1.1713	−0.48146	0.986722	2.9143	1.1004	0.98464
		(11.929)	(0.88802)*			(19.615)	

* No es significativo a $\alpha = 5\%$.

1) *Mw* se expresa en 100 millones de dólares, *Ej* en millones de dólares; ambos son valores nominales.

2) P_w está calculado con el índice de precios unitarios de la ONU y P_j por el índice de precios de exportación del Banco de Japón (año base: 1958).

3) Entre paréntesis se da el valor *t*.

4) Es poco significativo a $\alpha = 5\%$.

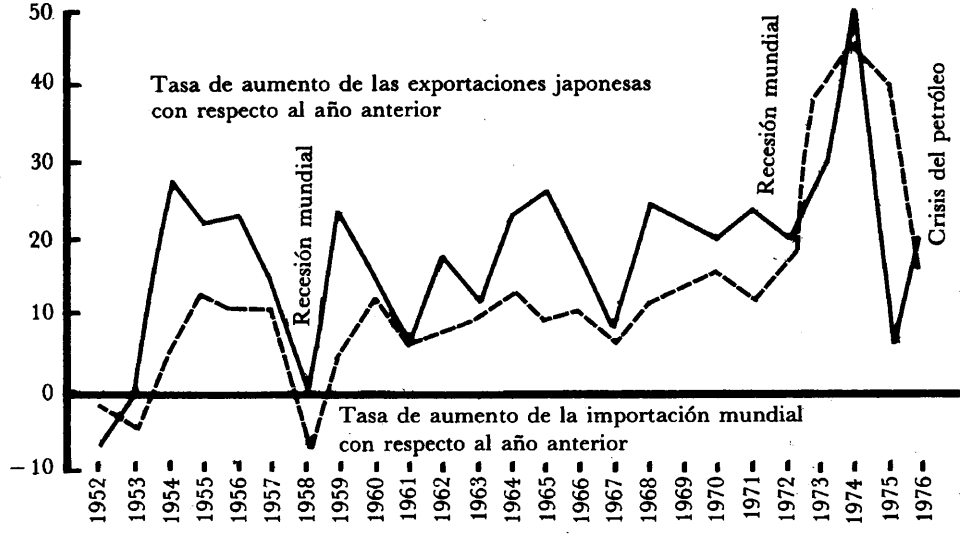
5) R^2 es el coeficiente de determinación.

Fuente: Datos mundiales de las estadísticas del FMI; datos japoneses de las estadísticas del despacho de aduanas.

les. La gráfica 14, muestra la tasa de aumento de las exportaciones de Japón con respecto al año anterior y la de importación mundial, una clara correspondencia año por año; parece que la parte irregular se puede explicar casi toda por la prosperidad o recesión en el interior de Japón.

Tales características pueden explicarse por la situación interna de Japón hasta la primera mitad de los años sesenta. Es decir, todas las divisas adquiridas por la exportación se invirtieron para expandir la producción; por esto

GRÁFICA 14. TASA DE AUMENTO DE LA IMPORTACIÓN MUNDIAL Y DE LAS EXPORTACIONES DE JAPÓN, CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR
(*porcentaje*)



FUENTE: elaborado a partir de la publicación anual del Banco de Japón, *Estadística comparativa por país en relación con Japón*.

hubo un alto crecimiento. Pero no hubo sobrantes para la reserva de divisas, y al ocurrir una recesión en ultramar, ésta inmediatamente provocó una reacción en cadena desde la falta de empuje para aumentar las exportaciones, al déficit de la balanza de pagos, hasta la restricción financiera. Cuando la actividad de las empresas es prudente y hay poca presión sobre la economía para elevar la productividad, como en Alemania Occidental, después de la segunda mitad de los años cincuenta, aunque decaiga el volumen de las exportaciones esto no tiene una influencia inmediata sobre la balanza de pagos ni sobre la reserva de divisas permitiendo la adopción de una política propia. Sin embargo, Japón no estaba en posibilidad de hacerlo. Debemos decir que éste fue el costo del alto crecimiento. Además, Japón tenía comercio con Estados Unidos, el cual alcanzaba la cifra más alta a nivel mundial. Después de la segunda mitad de los años cincuenta, aumentó poco a poco la proporción de transacciones con Estados Unidos en el comercio de Japón, y siguió una época en

la que más de 30% de la exportación e importación fue con dicho país. Esto significa que a través del comercio las fluctuaciones económicas de Estados Unidos influyeron poderosamente en Japón. En eso puede apreciarse la profundidad de la relación de dependencia japonesa respecto a Estados Unidos. Sólo le fue posible liberarse de esta relación después del constante superávit de la balanza de pagos en la segunda mitad de los años sesenta. En la negociación entre Japón y Estados Unidos sobre los textiles, en 1969-1971, Japón pudo adoptar una posición dura debido a esa capacidad económica ya mencionada.

Al exportar, Japón profundizó más el carácter que tenía ya durante la preguerra como país que comerciaba con productos elaborados. Esto puede verse si se compara la composición de las exportaciones e importaciones entre Japón y los países europeos, representada en el cuadro 46. Desde los años cincuenta, 60% de las importaciones de Japón fueron productos primarios y combustibles; incluyendo comestibles, llegaba a cerca de 80%. La importación de productos industriales como maquinaria y otros no llegó ni a 20%, excepto en 1965 y 1970. Hay una diferencia muy notable si se compara con 25-30% de productos primarios y combustibles y 40-60% de productos industriales en las importaciones de los países occidentales. Esto se refleja en la composición de las exportaciones. De éstas, en 1955 más de 80% eran productos industriales, y subieron 95% a principios de los setenta. En Europa la proporción oscilaba entre 60 y 75%. Además, en Europa, por una parte exportan productos industriales, pero por otra los importan; en cambio, en Japón, la importación de estos productos es muy reducida y está desbalanceada hacia la exportación.

Junto con el crecimiento económico y la industrialización en las industrias, pesada y química, hubo un cambio notable en el contenido de los productos industriales de exportación. Los textiles ocupaban la mitad de la exportación en 1950; en 1955, 37%, pero en 1975 apenas llegaron a 5%. Por otra parte, el acero y el hierro llegaron a 34%, ampliando su participación hasta 1960, pero después la disminuyeron a 10%. En su lugar quedaron, como fuerza principal de la exportación, la máquinas y los equipos de transporte como barcos, autómoviles, etc. Desde luego, este cambio debe entenderse en relación con el cambio de la estructura industrial del país que vamos a ver después, pero, de todas maneras, se puede decir que se trata de un proceso de transición a bienes de exportación con un alto grado de elaboración y con una alta tasa de valor agregado. No hubo cambios en cuanto a la elaboración de materias importadas que posteriormente se exportaban, pero sí lo hubo en cuanto se empezaron a producir bienes de exportación de alto precio y técnica avanzada, elaborados a partir de materias importadas de bajo costo.

Con este cambio, en Japón disminuyó el porcentaje de la importación para exportar productos elaborados, aumentó la importación para el consumo interno del país y comenzó a bajar la proporción de las importaciones respecto al PNB. Pero esto no significa que haya disminuido la importancia de las importaciones para Japón. Más bien, aumentó la necesidad de la importación para administrar la economía interna de combustibles (petróleo crudo, carbón aglutinante), varios minerales, textiles, comestibles, cereales y alimento para

CUADRO 46. PROPORCIÓN DE LA ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE JAPÓN Y LOS PAÍSES DE EUROPA OCCIDENTAL

(*Importaciones*)

	Comestibles		*Materias primas*		*Combustibles*		*Productos químicos*		*Maquinaria y equipos de transporte*		*Otros productos industriales*		*Suma de importación (100 millones de dólares)*	
	Japón	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*
1955	26.4	23.5	50.5	23.6	9.7	11.0	4.7	4.8	5.2	13.1	3.5	24.0	24.7	407.2
1960	13.6	20.0	49.5	19.8	14.1	10.0	6.4	6.0	9.0	17.5	7.4	26.7	44.9	571.1
1965	19.3	17.9	36.5	14.6	19.0	9.8	5.2	6.7	9.6	21.4	10.3	29.6	84.5	807.9
1970	13.6	14.0	35.4	11.1	20.7	9.3	5.3	7.5	11.4	25.1	12.2	31.3	193.2	1 405.1
1975	15.2	11.4*	20.1	9.9*	44.3	20.3*	3.6	8.5*	6.6	21.0*	9.7	27.9*	557.5	3 451.5*

Exportaciones

	Comestibles		*Materias primas y comestibles*		*Productos químicos*		*Maquinaria y equipos de transporte*		*Otros productos industriales*		*Exportación (100 millones de dólares)*		*Porcentajes de las exportaciones japonesas*	
	Japón	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Japón*	*Europa Occidental*	*Participación de los textiles*	*Participación del acero y del hierro*
1955	6.8	13.5	6.1	16.4	4.7	7.6	12.3	24.7	70.0	36.2	20.1	350.2	37.3	24.0
1960	6.7	11.8	4.2	13.1	4.2	8.4	23.2	30.0	62.0	35.4	40.6	515.1	22.8	34.2
1965	4.1	11.7	3.3	10.9	6.5	9.2	31.2	31.9	54.3	34.9	84.5	807.9	13.5	15.3
1970	3.4	10.2	2.1	9.2	6.4	9.7	40.5	34.3	46.8	35.3	193.2	1 405.1	9.0	14.7
1975	1.4	10.3	2.0	9.5	7.0	10.5	49.2	35.5	39.2	33.0	557.5	277.8	5.3	18.3

* Cifras de 1974.

1) Europa Occidental corresponde a los países de la CEE (Alemania Occidental, Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Dinamarca, Irlanda, Inglaterra), la AELC (Austria, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza), Grecia, España, Yugoslavia, etcétera.

2) En 1950, la importación fue de 974 millones de dólares, de los cuales eran productos comestibles 30%; materias primas, 56.5%; combustibles, 5.5%; productos químicos, 2.6%; maquinaria, 0.8%, y otros, 1.2%. La exportación fue de 820 millones de dólares, de los cuales eran productos comestibles, 5.9%; productos químicos, 2.0%; productos textiles, 48.7%; acero y hierro, 8.8%.

Fuentes: edición anual del Banco de Japón, *Estadísticas comparativas por país en relación con Japón*. Ministerio de Comercio Internacional e Industrial (comp.), *Historia de veinte años de comercio exterior del Japón de la posguerra*, pp. 39 y 50.

ganado, etc. Sin embargo, también en este punto, Japón gozó de un favorable ambiente internacional.

Otra circunstancia favorable para Japón fue el hecho de que pudo adquirir a precios bajos y de manera estable las materias y energéticos para el desarrollo de sus industrias, pesada y química. En el caso del petróleo crudo, que se convirtió en el energético más importante después de los años cincuenta, con el desarrollo del Medio Oriente aumentó su producción hasta fines de los años sesenta, casi siempre con exceso de oferta; así Japón pudo asegurar las cantidades necesarias a precios estables o en descenso. El precio de las materias primas, como mineral de hierro, etc., se mantuvieron relativamente estables. Por lo tanto, como podemos ver en la gráfica 15, durante la segunda mitad de los años cincuenta los términos netos del intercambio internacional mejoraron mucho y esta situación continuó durante los años sesenta y hasta principios de los setenta. Después empeoraron los términos de intercambio internacional a causa del alza de los productos primarios, como el petróleo crudo y otros, pero en realidad se puede decir que hasta los años sesenta esas condiciones fueron un factor decisivo para sostener el crecimiento japonés.

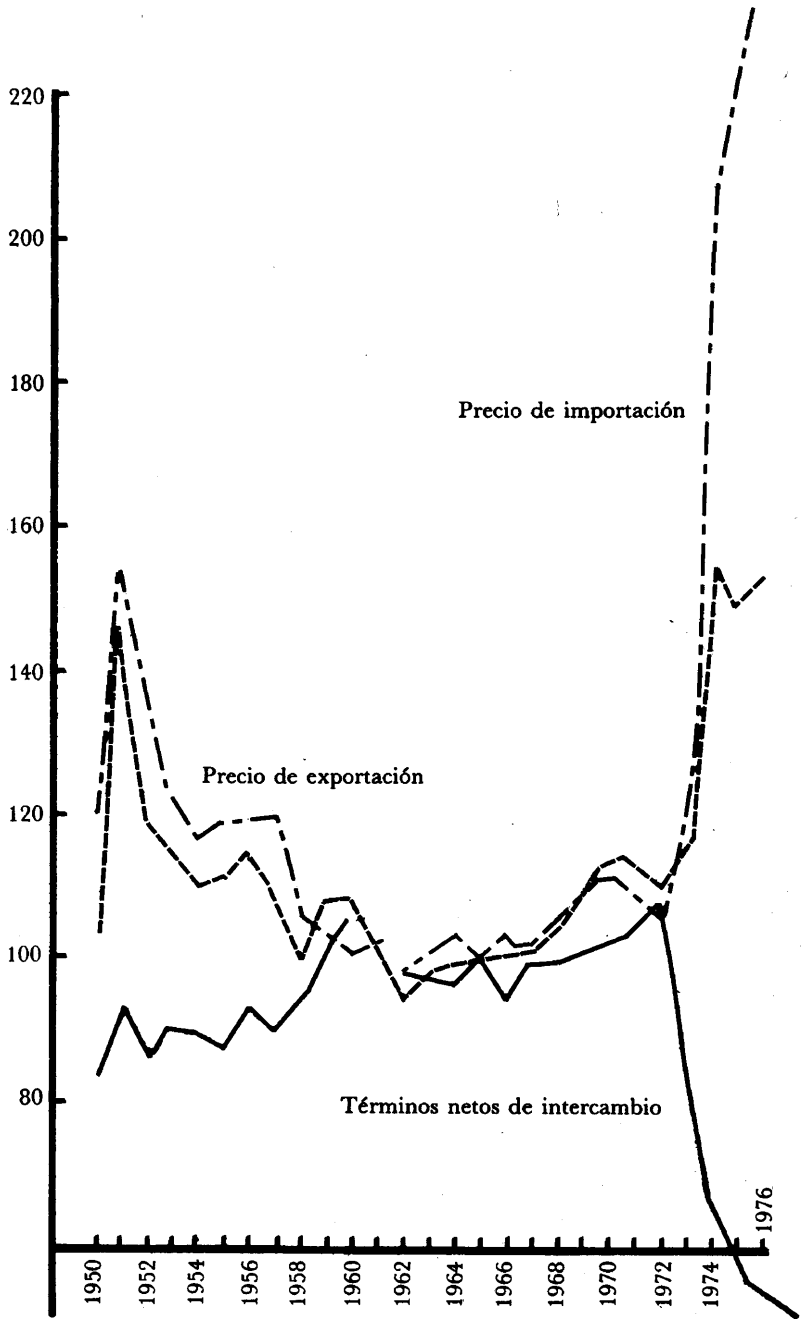
El crecimiento y las condiciones internas del país

Ya mencioné en una sección anterior el punto de partida de las políticas industriales para un "país rico" sin "ejército poderoso", que en las condiciones internas de Japón favorecieron el crecimiento acelerado. Ahora voy a considerar algunos otros factores.

Actividad positiva de las empresas

Con la "democratización" posterior a la derrota se disolvieron los consorcios monopólicos (dzaibatsu); se eliminó la concentración excesiva de la producción de las grandes empresas y fueron depurados sus dirigentes; así, las empresas se vieron obligadas a reconstruirse y consolidarse y sólo se recuperaron de este impacto con el auge que acarreó la guerra de Corea. Durante ese lapso, dentro de las empresas empezaron a ocurrir cambios muy importantes. En primer lugar, cambiaron los administradores. Como hemos visto en el cuadro 11, desde la era de Meidyi los administradores del antiguo "tipo propietario" iban disminuyendo y los iban sustituyendo los "administradores profesionales" del "tipo empleado". Con el fuerte cambio de los periodos de guerra y de posguerra, con la inflación, la carga del impuesto sobre bienes, etc., la mayoría de los antiguos administradores del "tipo propietario" perdió su fuerza económica real, o fueron depurados, y de esta manera abandonaron su antigua ocupación. Además, los líderes de los "círculos financieros" y los "empleados principales" de los antiguos consorcios monopólicos fueron despedidos de sus empleos. Los nuevos administradores eran más jóvenes que los tradicionales y habían sido directores subalternos, jefes de fábricas, gerentes

GRÁFICA 15. ÍNDICE DE PRECIOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN Y TÉRMINOS NETOS DE INTERCAMBIO DE JAPÓN, 1965 = 100



Notas: Los índices de precios de exportación e importación están tomados del Banco de Japón. Términos netos de intercambio = índice de precios de exportación ÷ índice de importación.

de sucursales, jefes de división o de sección, etc.; es decir, pertenecían a la llamada clase media superior. Esta clase, que burlonamente había sido llamada de los "gerentes de tercera" (en la novela de Guendyi Keita), fue la responsable de la reconstrucción y la recuperación.

El cambio de los periodos de guerra y de posguerra llevó a la "separación de la administración de la propiedad". Por ejemplo, las empresas afiliadas a Mitsui, que habían sido consideradas como propiedad de la familia Mitsui y habían sido administradas con firmeza, a partir de entonces, ya como empresas independientes, se convirtieron en organizaciones cuya meta era la expansión y la obtención de altos rendimientos (aunque toda empresa tiene este carácter), y los jóvenes "administradores profesionales" lucharon para alcanzar su meta. Carecían de una figura imponente, pero aceptaron el desafío y en la mayoría de los casos tuvieron éxito. No obstante, había razones por las cuales los "administradores profesionales" resultaban más "positivos" que "firmes". La competencia entre las segundas compañías, formadas como resultado de la división de las empresas ordenada por la ley para eliminar la concentración excesiva del poder económico, era fuerte; éste fue el caso de las compañías siderúrgicas de Yajata y Fudyi, derivadas de la Compañía Siderúrgica de Nippon, y de las compañías de cerveza Sapporo y Asaji. Como ya hemos visto, las empresas afiliadas alrededor de un banco competían con otras y se disputaban la introducción de técnicas de ultramar, etc.; no faltaban razones para competir.

Para expandir la producción y aumentar la venta, se plantea continuamente la extensión a nuevos campos. En consecuencia, entre los fabricantes siderúrgicos se desarrolló la "trituración mutua de los productos monopólicos" embarcándose en la producción de los productos particulares monopolizados por otras empresas. Cada fabricante de automóviles hacía todo, autómoviles grandes, medianos y chicos. De esta manera se desarrolló la competencia entre las empresas. En el caso de los textiles artificiales, los primeros fabricantes mantuvieron la prioridad; así, las compañías Tooyoo Rayón y la Nippon Rayón eran las primeras en nylon y la Compañía de Teidyin en tetron (poliéster), pero las compañías que vinieron después, también empezaron a producir nylon, y para poder producir poliéster, cinco compañías compitieron en la introducción de la tecnología.

Por otra parte, la administración financiera de las empresas, después de su consolidación y reconstrucción, todavía no se resarcía del daño de la guerra, como se puede ver en el cuadro 47. La proporción de capital propio, que era de más de 60% en la preguerra, bajó a una cuarta parte. La proporción de bonos y deudas aumentó y fue imposible evitar el incremento del pago de intereses; se necesitaba tomar medidas decisivas para el aumento de los rendimientos. Predominaba la opinión de que si no mejoraba la proporción de capital propio, no podría mejorarse la base de la administración. Sin embargo, si las inversiones en plantas y equipos se hacen sólo con capital propio, aunque éste mejore la proporción de su tamaño, lo limitan la ampliación de capital y las reservas internas, y en consecuencia se vuelve imposible la expansión rápida, se limita el aumento de rendimientos y se queda a la zaga de otras

compañías en la misma línea de negocios. Finalmente, las empresas dejaron de preocuparse por el mejoramiento de la proporción de capital propio; entonces buscaron el crecimiento del tamaño de la empresa y el aumento de los rendimientos mediante capital ajeno (préstamos y bonos) y aumentaron sus inversiones en plantas y equipos. La nueva inversión se planeaba siempre de manera que una vez terminadas las nuevas instalaciones, si se pudiera mantener casi a 100% la tasa de operación, se podría llegar a una alta tasa de rendimiento aun pagando los gastos de interés y amortización. Se consideró que las esperanzas de éxito eran grandes si la economía japonesa lograba mantener ese elevado crecimiento; y en realidad, en muchas ocasiones esa esperanza no quedó defraudada. Pero, como hemos visto, la fluctuación económica se repetía regularmente, y a causa de los gastos de interés y amortización, bajaba mucho la tasa de rendimiento en cada recesión. Esas ondulaciones se muestran en la gráfica 16.

CUADRO 47. COMPARACIÓN DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA DE LAS EMPRESAS ENTRE LOS PERIODOS DE LA PREGUERRA Y DE LA POSGUERRA

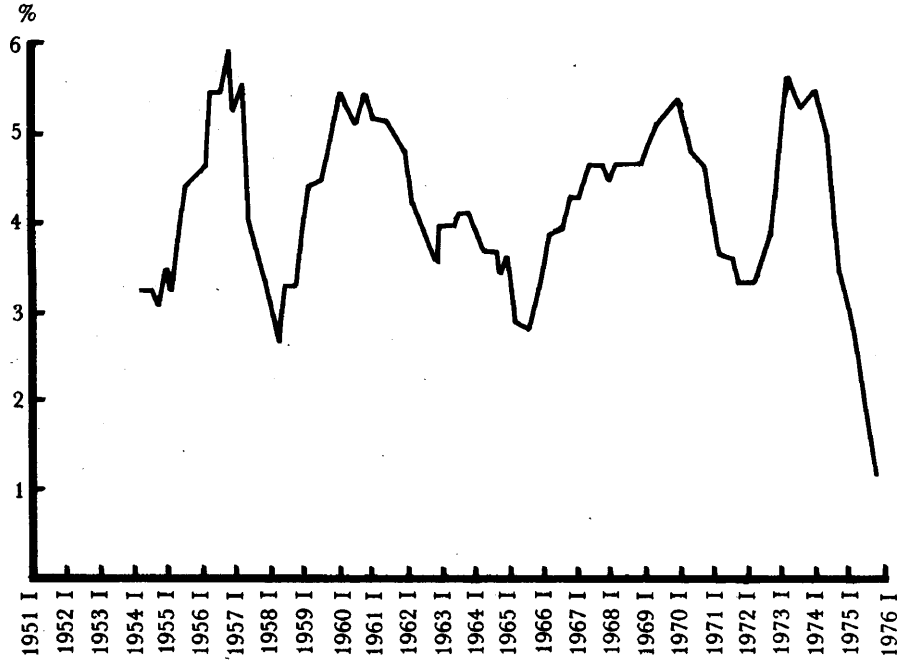
(*total de industrias. Entre paréntesis aparece la cifra del total de la industria manufacturera*)

	Primera mitad de 1935	*Primera mitad de 1950*	*Primera mitad de 1955*	*Primera mitad de 1960*
Proporción de capital propio con respecto al capital total (%)	61(67)	23(26)	39(41)	29(32)
Proporción de activo fijo con respecto al activo total (%)	60(51)	29(23)	54(42)	53(45)
Coeficiente de rotación del capital total utilizado (veces)	0.42(0.67)	1.64(1.42)	1.08(0.86)	1.12(0.84)
Relación de utilidad al capital total utilizado (%)	5.7(7.8)	2.2(2.8)	2.4(5.2)	5.8(7.9)
Relación de utilidad al capital pagado	12.1(16.3)	18.3(23.6)	21.6(40.1)	40.5(50.6)
Proporción de bonos y deudas respecto al capital total utilizado (%)	21.1(13.1)	30.9(28.5)	33.1(28.2)	39.1(35.3)
Tasa de depreciación del activo fijo (%)	3.9(5.8)	8.0(6.3)	8.3(10.9)	10.1(13.7)

Fuente: Instituto de Investigación Económica de Mitsubishi, *Análisis de resultados en las empresas japonesas.*

Cuando se preveía que sería muy fuerte la caída, el gobierno ayudaba a las empresas mediante políticas industriales como el cártel, ajuste de plantas y equipos, reducción o exención de impuestos, etc., y mientras se sostenía el fondo de recesión, la situación económica se iba recuperando. Las empresas se reanimaban y podían lanzarse al siguiente proyecto. En este sentido, las políticas industriales funcionaron como una válvula de seguridad para que las empresas pudieran adoptar orientaciones positivas con audacia y sin preocupaciones. Tal patrón de conducta resultó exitoso por lo menos hasta 1973,

GRÁFICA 16. TASA DE RENDIMIENTO CORRIENTE DEL CAPITAL TOTAL DE LAS EMPRESAS CORPORATIVAS
(ajustado a la fluctuación estacional, porcentaje)



Fuente: Calculado por el Instituto para la Investigación en Ingeniería Social, *Investigación sobre el uso avanzado de la estadística de las empresas corporativas.*

y se podía repetir sin mayores contratiempos hasta la gran caída de la tasa de ganancias en los años 1974 y 1975.

Para entender el comportamiento de las empresas, lo más conveniente es analizar los movimientos de inversión durante ese periodo. Entre 1952 y 1970 la inversión anual del sector privado aumentó más de diez veces, y de fines de 1954 y fines de 1970 el volumen de *stock* de capital se dilató más de cinco veces. ¿Qué fue lo que decidió estas rápidas inversiones?

Para dilucidar este punto diseñé el siguiente modelo simple: *Ip* representa la inversión en plantas y equipos del sector privado (a precios de 1970). *Kp* representa el *stock* de capital del sector privado a fines del periodo anterior (a precios de 1970), y *Yc* representa la suma total de la renta de las empresas corporativas y el valor ajustado de valuación y ajuste de inventarios (suma real). Los parámetros de la fórmula

$$Ip = \alpha - \beta_1 Kp - \beta_2 Yc \qquad (3)$$

aparecen en el cuadro 48. El resultado del cálculo es que hasta los años sesenta el coeficiente de determinación es muy alto, y quizá sea suficiente para explicar casi completamente el comportamiento de la inversión de las empresas.

De allí podemos extraer varias conclusiones. La primera es que el coeficiente del *stock* de capital, que en general se piensa que es negativo, en realidad es positivo y fue además significativo en los años cincuenta y en el periodo 1959-1969. Podemos saber que fue decisivo en este periodo porque, al explicar *Ip* sólo por *Kp*, también así lo mostró el elevado coeficiente de determinación: 0.9831 para los años 1956-1970 y 0.9289 para 1956-1975. Esto quiere decir que si aumenta el *stock* de capital a su vez se impulsa la inversión y de esta manera resulta cierto que "la inversión provoca la inversión".[45]

CUADRO 48. ESTIMACIÓN REFERENTE A LA INVERSIÓN PRIVADA EN PLANTAS Y EQUIPOS
$(Ip = \alpha + \beta_1 Kp + \beta_2 Yc)$

Periodo	α	*1*	*2*	R^2	*Proporción de D. Watson*
1956-1975	−163.54	0.05457	0.99765	0.98037	1.4965
	(−0.401)	(5.115)	(10.121)		
1956-1970	−587.38	0.04574	1.25383	0.99472	1.40192
	(−0.987)	(1.940)	(7.990)		
1956-1965	−738.68	0.03136	1.60985	0.97518	2.47395
	(−1.114)	(1.023)	(5.640)		
1966-1970	1634.60	0.04801	0.87305	0.94080	1.49657
	(1.382)	(3.491)	(6.234)		

1) Valor de la unidad: mil millones de yenes.

2) Entre paréntesis se da el valor de *t*. * No es significativo a 5%. ** No es especialmente significativo.

3) R^2 es el coeficiente de determinación.

Fuentes: *Ip* e *Yc*, *Anuario estadístico del ingreso nacional*, edición de 1976; *Kp*, División del Ingreso Nacional del Departamento de Planificación Económica, *Stock bruto de capital de las empresas del sector privado en los años fiscales de 1955-1975.*

La segunda es que el comportamiento de la inversión siempre ha recibido una fuerte influencia de la renta (incluyendo impuestos y dividendos) de las empresas. Cada año la inversión reaccionaba con agudeza ante las ganancias de las empresas, pues éstas se traducían en una inversión todavía mayor. Se puede ver que existió una actitud positiva que haciendo caso omiso del aumento de préstamos y bonos, cifró sus esperanzas en el alto crecimiento. En realidad había fluctuaciones en la situación económica, y las empresas experimentaban grandes fluctuaciones en la tasa de rendimiento, pero no dieron importancia a la tasa de rendimiento, sino a la suma de ganancias. El resultado de la fórmula, en que se sustituyen los ingresos tales como renta de las empresas, etc. (Yc) por la tasa de rendimiento de capital total (πc) es el siguiente (entre paréntesis se anota el valor *t*):

$$1956\text{-}1970 \quad Ip = -9\,494.30 + \underset{(25.35)}{0.23310}\ Kp + \underset{(3.14)}{592.47}\ \pi c \qquad R^2 = 0.98167$$

[45] A esto ya se había referido Uchida Tadao en 1960.

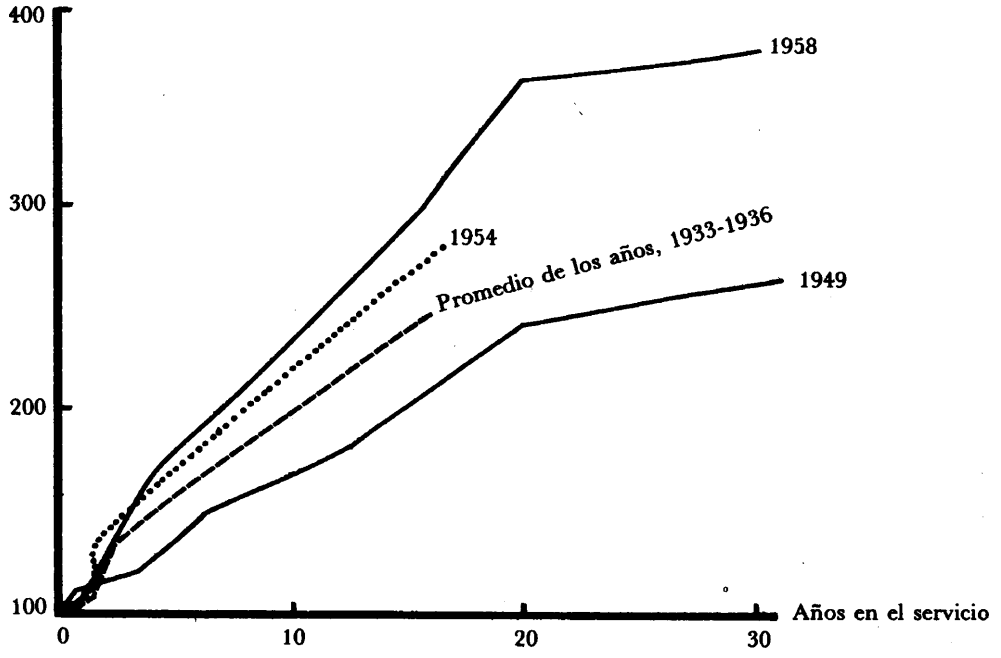
$$1956\text{-}1975 \quad Ip = 10\,183.48 + 0.16433\,Kp + 1\,116.07\,\pi c \quad R^2 = 0.89657$$
$$(11.53) \qquad (2.38)$$

Esta fórmula también nos muestra una buena coincidencia, pero si incluimos los años setenta, el coeficiente de determinación disminuye y se pierde su poder explicativo. Podríamos decir que las empresas preferían el crecimiento a la administración estable.

Otra razón por la que tuvieron éxito las empresas en su orientación positiva fue la estabilidad de las relaciones obrero-patronales. Ya hemos visto que el movimiento de los sindicatos obreros, que resurgió con la "democratización", tomó una exaltada orientación radical que duró hasta los lineamientos de Dodge de 1949. Se mantuvo activo hasta la primera mitad de los años cincuenta, pero después se calmó poco a poco. El número de días de trabajo perdidos por cada miembro de los sindicatos obreros excedió de un día anual durante sólo cuatro años de toda la posguerra: 1946, 1948, 1951 y 1952. Fueron más de 0.8 días en cinco años: 1947, 1950, 1957, 1958 y 1959. Estas cifras son menores en comparación con las de Estados Unidos o Inglaterra, y muestran la estabilidad comparable con Alemania occidental. Además, hasta los años cincuenta el número de días de trabajo perdidos fue relativamente alto porque en los sectores de maquinaria eléctrica, mina de hulla, automóviles, siderúrgica, etc., hubo huelgas largas contra la racionalización y reducción del personal, pero esto no se debió a una proliferación global de los conflictos.

Debemos reconocer la gran función de las relaciones obrero-patronales de tipo japonés que tiene como eje el empleo vitalicio y el sistema de salario por antigüedad (el familismo administrativo). Éste se difundió poco a poco desde antes de la guerra y se generalizó durante los primeros diez años de la posguerra. Con la derrota, todas las empresas tuvieron que reducir su administración, pero los empleados y administradores que quedaron y se unieron para tratar de reconstruir la administración. La palanca que sirvió para fortificar la unión fue la confirmación y fortalecimiento del empleo vitalicio y del sistema de salario por antigüedad, que se habían formado en los años de preguerra y durante la guerra. Después de la guerra, el salario real bajó mucho y la diferencia del salario por antigüedad se redujo más que durante la preguerra. En 1954 esa diferencia se hizo todavía más grande que en la preguerra y se extendió más en 1958. Esto se muestra en gráfica 17. El resultado práctico fue que los sindicatos obreros de cada empresa estuvieron de acuerdo con el salario por antigüedad y con el empleo vitalicio y declararon fidelidad a sus empresas. Como he dicho, la reducción de personal en gran escala, fue muy frecuente hasta la depresión de 1954, pero después desapareció completamente excepto en la industria del carbón, que se vio obligada a la reducción debido a la revolución de los energéticos. Se estableció un sistema que, desde el punto de vista administrativo, sin hacer de la inconsiderada reducción del personal y el buen trato a los empleados con antigüedad, podía exigir su cooperación en la orientación de la empresa. Podemos considerar que se dieron estas condiciones en el periodo que va desde la guerra de Corea hasta la superación de la depresión económica de 1954.

GRÁFICA 17. ÍNDICE DEL PROMEDIO SALARIAL MASCULINO POR AÑOS TRANSCURRIDOS EN EL SERVICIO



1) Cero años transcurridos en el servicio = 100.

2) Los datos originales para la preguerra son del Departamento de Estadística del Gabinete, *Investigación de campo sobre las estadísticas laborales*. Los datos para los años 1949-1954 son del Ministerio de Trabajo, *Investigación sobre el salario individual*. Los datos para 1958 provienen de la *Investigación básica sobre la estructura salarial*, del mismo ministerio.

Fuente: División de Investigación de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo, *Historia del movimiento obrero de la posguerra*, tomo de análisis, 1968, p. 187.

El comportamiento agresiva de las empresas vino a ser la fuerza impulsora del crecimiento económico que defraudó los tímidos proyectos y previsiones del gobierno y de los economistas en general, quienes sostenían que el elevado crecimiento de esa época se debía a una circunstancia particular del periodo de restauración de la posguerra y que se volvería al nivel de preguerra. El Programa de Desarrollo Regional del Departamento de Planificación Económica, que se estableció en 1954, previó una tasa anual de crecimiento económico de 3.5% para los siguientes diez años. Había una seria preocupación de que la tasa de crecimiento bajara al nivel de preguerra y hubiera exceso de mano de obra. Pero, en realidad, hubo un crecimiento extraordinario que trajo consigo el desarrollo de todas las industrias.

Progreso tecnológico

Durante la segunda guerra mundial se inventaron muchas técnicas para la

guerra. La tecnología electrónica, la energía atómica, etc., son ejemplos representativos, pero además de éstas, se acumularon tecnologías que cubrían muchos campos y cuya aplicación a las industrias se empezó a dar después de la guerra. Además, las técnicas industriales que ya se habían puesto en práctica antes de la guerra, como la de nylon, el laminador continuo de fleje de la industria siderúrgica, etc., se utilizaban en Europa y Estados Unidos, pero no habían sido introducidas a Japón. Cuando empezó la introducción de la tecnología extranjera, aproximadamente hacia 1950, entraron de un solo golpe las técnicas acumuladas en la preguerra y durante la guerra.[46]

El resumen de las principales tecnologías introducidas a Japón y sus contenidos, puede verse en el cuadro 49. Voy a omitir una explicación detallada sobre el contenido de dicho cuadro. Me limitaré a resumir sus características, sirviéndome para esto de algunos ejemplos.

En primer lugar, muchas industrias japonesas empezaron a introducir las tecnologías de ultramar a principios de los años cincuenta. Esto no sólo permitió elevar el nivel tecnológico de dichas industrias, sino también mejorar la tecnología de las industrias relacionadas. Por ejemplo, la construcción de la presa de Sakuma sirvió para introducir la tecnología de las centrales eléctricas, pero junto con ella se introdujeron máquinas grandes de construcción y obras públicas y empezó el progreso técnico en esta área. En la segunda mitad de los años cincuenta, los fabricantes de máquinas industriales de Japón, cooperando con compañías norteamericanas, se embarcaron en la fabricación de máquinas de construcción y obras públicas. Estos movimientos condujeron al aumento de la inversión en plantas y equipos.

En segundo lugar, quiero subrayar que para la introducción de esa tecnología, los conocimientos técnicos acumulados durante la preguerra y durante la guerra desempeñaron un papel muy importante. Para introducir la maquinaria ligera tal como la radio, la televisión, las máquinas de coser, las cámaras fotográficas, los relojes, etc.; así como también para la industria de ensamblaje como la construcción de barcos, los perfeccionamientos técnicos logrados en la fabricación de materiales bélicos, vinieron a ser la base para la introducción de la tecnología extranjera y para implantar la fabricación en serie. La industria de construcción de barcos se estableció como una industria de exportación a mediados de los años cincuenta y poco a poco pasó a ocupar el primer lugar a nivel mundial. Esto se debió, además de lo ya dicho, a la introducción de las tecnologías de la soldadura eléctrica y la construcción en bloque.

Lo interesante en la evolución del progreso tecnológico es que su desarrollo se inició en las industrias de materias básicas como, la energía eléctrica, etc.; siguió luego en la de máquinas eléctricas y al final llegó a la automotriz, una industria ensambladora recién creada. En el cuadro 49 no toqué a la industria química, que se había establecido desde antes de la guerra e introdujo las nuevas técnicas en la posguerra, que después de la segunda mitad de los

[46] Existe la opinión de que este periodo es el cuarto de florecimiento tecnológico de la economía mundial de la época moderna, y cae en la cuarta cumbre del ciclo de Kondratiev, de más o menos 55 años, que acompaña al progreso técnico.

CUADRO 49. DESARROLLO DE LAS PRINCIPALES TECNOLOGÍAS EN LA POSGUERRA

	1950-1954	*1955-1959*	*1960-1965*	*Después de 1965*
Industria siderúrgica	En junio de 1950. Los "Lineamientos generales de la política de racionalización en la industria siderúrgica y del carbón" (decisión tomada en la reunión de gabinete). En ellos se basó el primer plan de racionalización del año fiscal, 1951. Ampliación de los altos hornos, mejoramiento del aparato de concreción (bajó 20% la proporción de coque), etcétera Laminador continuo (de tiras) La Compañía Siderúrgica Kawasaki estableció una nueva fábrica de proceso continuo en Chiba; la Compañía Metalúrgica Sumitomo y la Compañía Siderúrgica de Koobe trataron de implantar el proceso continuo	Durante 1955-1960, se impulsó el segundo plan de racionalización Ampliación de los altos hornos (bajó 16% la proporción de coque), establecimiento del nuevo laminador continuo de flejes de grandes dimensiones Cambio y nueva instalación del convertidor LD para el proceso de fabricación de acero Establecimiento de las grandes fábricas de proceso continuo, Compañía Siderúrgica Yawata (en Tobata), Compañía Siderúrgica Koobe (en Nadajama), Compañía de Tubos de Acero Nippon (en Midzue) y Compañía Metalúrgica Sumitomo (en Wakayama)	Instalación de nuevas grandes fábricas, Yawata (en Sakai), Fudyi (en Nagoya), Compañía Siderúrgica Kawasaki (en Midzushima), etcétera Los grupos de fábricas más modernos y fuertes del mundo	Instalación de nuevas grandes fábricas de proceso continuo, Yawata (en Kimidzu), Tuberías de Acero Nippon (en Jukuyama), Metalúrgica de Koobe (en Kakogawa), Siderúrgica de Sumitomo (en Kashima), Tuberías de Acero Nippon (en Ooguishima), Compañía Siderúrgica Shinnittetsu, resultado de la fusión de Yawata y Fudyi en 1970 (en Oita), etc. Aproximadamente por esta época se llegó al final de una etapa de progreso técnico y surgió el problema de la contaminación y sus contramedidas

Industria de energía eléctrica	Después de la exitosa construcción de una central hidroeléctrica con presa gigantesca (en Sakuma) mediante el uso de maquinaria pesada, se procedió a la construcción de las centrales de Okutadami, Tagokura, la Central No. 4 de Kurobe, etc. Se introdujeron de Estados Unidos las grandes instalaciones requeridas para la producción térmica de energía eléctrica. Se empezó a fabricar en el país mediante cooperación técnica (aumento del rendimiento térmico, uso de crudo pesado y automatización)	Se terminó la construcción de las grandes centrales eléctricas (hidroeléctricas y térmicas) del periodo anterior Debido al aumento de la demanda, el antiguo sistema "hidroeléctrica-principal y térmica-secundaria" se cambió por el de "térmica-principal e hidroeléctrica-secundaria" Se inició el estudio de la generación de electricidad mediante energía atómica	Comienzo de las pruebas de generación de electricidad mediante energía atómica Empiezan a bajar los costos a causa del gran tamaño de las instalaciones. En 1963, el costo por kw de las centrales térmicas fue el más bajo del mundo	Se torna difícil la localización de instalaciones por la intensificación del problema de la contaminación
Industria de construcción de barcos	Aumenta la aceptación de órdenes de barcos para exportar, a consecuencia de la adopción de la soldadura eléctrica, el método de bloque de construcción y el corte automático con gas (rebaja en el precio de los barcos mediante el sistema de cobertura del déficit en la exportación de plantas con la ganancia especial en la importación de azúcar en bruto)	Disminución en los costos por la aparición de nuevas fábricas capaces de producir barcos de mayor tamaño y mayor velocidad	Se equipan muelles para recibir barcos grandes, el muelle de Nagasaki, de Mitsubishi, el muelle núm. 2 de Yokojama, de Ishikawadyima, etcétera Progresa el método de construcción mediante la soldadura de bloques. Adopción de método de avíos prefabricados	Aparición de los barcos cisterna de más de 200 mil ton. Desarrollo del transportador combinado y de los barcos de catálogo (barcos ordinarios) Desarrollo de nuevos modelos, como barcos automatizados transportadores de automóviles, barcos para contenedores, etcétera Nueva instalación de astilleros para buques tanque de un millón de ton en Mitsubishi

CUADRO 49. (*Conclusión*)

	1950-1954	*1955-1959*	*1960-1965*	*Después de 1965*
Industria de maquinaria eléctrica	Introducción de la técnica del generador grande de energía eléctrica, introducción de diversas técnicas electrónicas. Creación de nuevas empresas, como Sony, Jayakawa (Sharp), etc.; fabricación nacional del transistor, en 1953, por Sony Comienzo de la fabricación de aparatos electrodomésticos, como lavadoras, televisores, aspiradoras, etc., por Matsushita, Sanyo y otros. Participan en la competencia los fabricantes de grandes máquinas eléctricas	Popularización de los aparatos electrodomésticos, televisores, radio de transistores, grabadoras, refrigeradores, etc. Rivalidad entre las compañías fabricantes de maquinaria eléctrica pesada Desarrollo de la radio de transistores como mercancía de exportación por Sony	Popularización de los aparatos electrodomésticos y su desarrollo para la exportación Desarrollo de la gran maquinaria eléctrica; introducción de la técnica de generación de electricidad mediante energía atómica; desarrollo de la técnica de la computadora	Fabricación en serie de televisores a color Desarrollo de los aparatos electrodomésticos grandes, como los acondicionadores de aire y otros; desarrollo de la calculadora electrónica de mesa; desarrollo de la técnica de computación
Máquinas de coser, cámaras, relojes etcétera	Aprovechando la tecnología del periodo de guerra, los fabricantes de aparatos ópticos la aplicaron a las cámaras, binoculares, etc.; los fabricantes de máquinas "bélicas", la aplicaron a las de máquinas de coser. En las máquinas de coser tuvo éxito la normalización de sus partes y la fabricación en serie; al mismo tiempo se industrializó para la exportación	Se desarrolló la tecnología de producción en serie de cámaras y máquinas de coser. Progreso en mayor calidad de los productos; éxito en la producción en serie y en la industrialización para la exportación del reloj de pulso.	En cámaras, Japón superó la calidad y cantidad de la producción de Alemania Desarrollo de la tecnología de producción en serie para economizar mano de obra en la industria del torno automático y en la de máquinas transportadoras	Introducción del reloj digital; desarrollo de la tecnología de ensamblado sin operador Se consolida la posición mundial de las mercancías japonesas como de primera clase

Industria automotriz	Cooperación técnica de Nissan, con Austin; Isudzu con Hilman; del "grupo Roots" y Jino, con Renault; por otra parte, Prince y Toyota se esfuerzan con sus propios medios por desarrollar automóviles de uso particular. Toyota tuvo éxito en la semiautomatización del proceso de fabricación	En 1955 salió el Crown de Toyota y el Skyline de Nissan; después del desarrollo del Datsun de Nissan, todas las compañías produjeron automóviles de uso particular. Empezó la época de automóviles como Blue Bird, Corona, Gloria, etcétera	Con la expansión de la demanda bajó el precio y fue posible hacer frente a la liberalización. Participación de nuevos fabricantes como Honda. Aumento en la producción y rápido acercamiento a los niveles europeo y norteamericano	Consolidación como industria de exportación Expansión de la producción
Petroquímica		Creación de las compañías, Petroquímica Nippon, Petroquímica Mitsui y Petroquímica de Mitsubishi Se desarrolló la fabricación de polietileno y poliestierno mediante la descomposición de la nafta; estos productos evolucionaron como material para las fibras sintéticas y para plásticos	Comienza la competencia para el desarrollo tecnológico entre cuatro compañías que se iniciaron primero, y cinco que lo hicieron más tarde. En la producción de etileno la racionalización avanzó mediante la ampliación de plantas, y hubo un notable desarrollo en la producción de resina sintética	Continúa la racionalización y la producción en serie mediante la ampliación de las plantas Estalla el problema de la contaminación
Fibras sintéticas	Industrialización del vinylon a partir de hidrocarburos, lo que logró a partir de su propia tecnología la compañía Kurashiki Rayón. La compañía Tooyoo Rayón compró la tecnología del nylon a la compañía Dupont	En 1955, participación de la compañía Nippon Rayón en el nylon. Comienza el desarrollo de las fibras acrílicas en todas las empresas de la rama Introducción de la tecnología de las fibras de poliéster (Tooyoo Rayón y Teidyin)	Aumenta notablemente la demanda de fibras sintéticas. Como industria de exportación, alcanza a la de hilados de algodón. Se intensifica la competencia en los círculos de fabricantes	Disminución de los costos, mediante el autoabastecimiento de materiales en las empresas de desarrollo temprano

años cincuenta dio origen a la industria petroquímica con su técnica central de la descomposición de nafta y que sirvió como eje para la reorganización de casi toda la industria química. En estas condiciones se desarrolló el uso de sus productos. Por ejemplo, la industria moldeadora de plásticos que antes tuvo como materiales principales cloruro de vinilo y resina de urea, al desarrollarse la petroquímica se reorganizó para utilizar materiales de polietileno, y la estructura de los productos se expandió desde los recipientes de tamaño pequeño hasta los utensilios de cocina y materiales para construcción. Al observar este orden de desarrollo, uno se percata de que hubo un desplazamiento del centro del progreso técnico, desde la industria con mayor peso de materiales hasta la de transformación. Se produjeron materiales nuevos y se mejoraron los antiguos y con esto se ampliaron sus usos y nacieron nuevos productos. En la industria automotriz de Japón, debido al progreso tecnológico de la industria siderúrgica nacional se logró mejorar la calidad del acero especial para los automóviles, y al progresar la técnica de fundición para sus partes por primera vez creció hasta convertirse en una industria que podía competir internacionalmente.

Existe también la opinión de que en Japón existen pocas tecnologías propias. En realidad, entre las tecnologías utilizadas en Japón desde los años cincuenta hasta los sesenta hubo pocas tecnologías originalmente desarrolladas; se podrían contar con los dedos: el cloruro de vinilo de la Compañía Kurashiki Rayón, el transistor (diodo Esaki) de la Sony, etc. Pero eso no significa que las tecnologías industriales de Japón fueran de bajo nivel. La característica de la tecnología japonesa consistió en combinar muchas técnicas introducidas de ultramar y perfeccionarlas para formar un sistema de fabricación en serie de bajo costo. Si tomamos como ejemplo la industria siderúrgica, podemos ver que las fábricas de Japón se instalaron en las costas por conveniencia de transportes, desarrollaron un proceso continuo de materiales, de los altos hornos, de aceración y laminación, y las fábricas se construyeron introduciendo la tecnología más reciente. Esta sistematización de las tecnologías sólo es posible mediante una gran inversión en plantas y equipos y se vio facilitada por el auge en este tipo de inversión durante el periodo de crecimiento. Por esta razón, aproximadamente en diez años cambió totalmente la apariencia de muchas industrias: siderúrgica, de construcción, naval, automotriz, etcétera.

Tal hecho puede atribuirse al comportamiento positivo de las empresas japonesas y en él radica el secreto de su éxito. Ese proceso provocó una mutua influencia entre las industrias y las engulló en la vorágine del desarrollo a una tras otra. Es representativo el desarrollo que mediante la inversión en plantas y equipos alcanzaron diversas industrias fabricantes de maquinaria y equipos, como es el caso de la industria de máquinas-herramienta y de la industria de maquinaria industrial. La industria de máquinas-herramienta permaneció estancada hasta cerca de fines de los años cincuenta, debido al exceso de máquinas fabricadas durante la guerra. En el periodo de la llamada "prosperidad de Iwato", alrededor de 1960, dicha industria se reactivó, reforzándose mediante la fabricación de máquinas en primera categoría y aumentando su producción. El desarrollo tanto de la industria de máquinas industriales, que fa-

brica la maquinaria para la industria de grandes equipos, encabezada por la industria química, y para la industria de construcción de plantas, que integra dichas máquinas, es resultado de ese periodo.

El progreso técnico alcanzó campos más amplios. Entre los que experimentaron un cambio muy grande debido al desarrollo de nuevos productos se pueden contar las industrias de la construcción, del transporte, etc. Los procedimientos de construcción cambiaron mucho sobre la base del mencionado progreso técnico. La aparición de los nuevos materiales de construcción y triplay, los productos de resina sintética, los marcos de aluminio, etc., provocaron una total transformación de los materiales y de los métodos de construcción de los grandes edificios y hasta de las casas particulares. En el transporte apareció el tren bala, que fue el punto de unión de los éxitos en maquinaria eléctrica y en tecnología electrónica. Los patrones de consumo personal se transformaron completamente debido a la aparición de los aparatos electrodomésticos y del automóvil. La gente, asediada por la existencia de tales aparatos, se encontró de improviso presionada para consumir alimentos instantáneos y congelados, productos también de las nuevas tecnologías.

El progreso tecnológico no se logró sin sacrificios. El mayor de ellos lo constituyó la llamada "revolución energética"; ésta implicó un desplome del precio internacional del petróleo crudo, ocasionado por el descubrimiento de los yacimientos del Medio Oriente. En los años cincuenta, la principal fuente de energía de Japón había sido el carbón de piedra, pero en la segunda mitad de esa década fue sustituido por la energía petrolera. Como nos lo muestra el cuadro 50, la energía principal de Japón fue el petróleo crudo importado, y a principios de los setenta llegó a representar 90% de la enegía total. Como nos muestra el cuadro 51, el precio del aceite pesado empezó a bajar desde principios de 1950, se elevó durante la crisis de Suez, pero a causa del aumento de la explotación en el Medio Oriente, etc., otra vez empezó a bajar. Después de 1958 se notó la diferencia del precio en relación con el de la hulla. Ya antes había comenzado el cambio en el carbón y en el aceite pesado; para contrarrestar posibles efectos devastadores, en 1954 se promulgaron la "ley para la racionalización de la industria del carbón" (que ordenaba comprar y cerrar las minas ineficientes y aprobar solamente la apertura de las minas buenas) y la "ley que regula la instalación de calderas de combustión de aceite pesado", para controlar el cambio a este energético. Con el mismo fin, se gravó con impuestos el petróleo de importación, pero los precios del crudo eran tan bajos que esta medida fue como echar un chorrito de agua sobre un suelo ardiente. La industria del carbón llevó a cabo una racionalización perentoria en tres direcciones, drástica reducción de personal, cierre de las minas ineficientes e intensificación del trabajo, pero no pudo resisitir la tendencia dominante. El déficit de las compañías mineras se transformó en un grave problema social, ya que en las zonas carboníferas hubo desempleo y toda la región decayó. Desde el punto de vista de la industria, el uso del aceite pesado, de tratamiento fácil y barato, constituyó un progreso técnico en sentido amplio. Puede argüirse que en condiciones de crecimiento era inevitable el cambio de la estructura industrial. Pero también podemos afirmar que haber tenido que

CUADRO 50. ABASTECIMIENTO DE ENERGÍA PRIMARIA

(1) 1935-1960 (la unidad es en millones de ton del equivalente en carbón, entre paréntesis aparece el porcentaje con respecto al total)

Año fiscal	*Hidroeléctrica*	*Carbón (la parte importada)*	*Lignito*	*Petróleo (la parte importada)*	*Gas natural*	*Leña*	*Carbón de madera*	*Total (millones de ton)*	*Proporción de la energía importada con respecto al total (%)*
1935	18.3	61.7(9.2)	0.1	10.4(8.0)	0.1	5.9	3.7	62.8	18.8
1940	16.2	66.1(12.0)	0.2	7.0(6.5)	0.1	7.0	3.7	90.7	18.5
1947	35.5	45.9(0.2)	2.8	3.7(3.2)	0.1	8.3	3.6	50.5	3.3
1950	32.7	51.2(1.6)	0.9	6.3(5.5)	0.1	6.2	2.7	69.4	7.1
1955	30.5	44.0(3.7)	0.7	17.9(17.4)	0.3	4.4	2.2	95.5	21.1
1960	22.7	38.1(6.2)	0.4	34.7(34.1)	0.7	2.3	1.0	154.5	40.3

Fuente: sección de investigación de la Secretaría del Ministro de Comercio Internacional e Industria, comp., *Colección de estadística energética*, edición de 1962.

(2) 1955-1978 (la unidad es en 10^{10} kcal; entre paréntesis aparece el porcentaje con respecto al total)

Año fiscal	*Electricidad hidroatómica eléctrica*	*Carbón (la parte importada)*	*Lignito*	*Petróleo crudo importado*	*Gas natural*	*Leña de carbón de madera*	*total (10^{10} kcal)*	*Proporción de la energía importada con respecto al total (%)*
1955	21.2 .0	49.2(4.4)	1.0	20.2(15.6)	0.4	8.0	56 016	24.0
1960	15.3 .0	41.5(7.1)	0.6	37.7(33.0)	1.0	3.9	93 749	44.3
1965	11.3 .0	27.3(8.2)	0.1	58.4(51.6)	1.0	1.6	165 614	66.2
1970	6.3 0.3	20.0(12.2)	0.0	68.5(60.1)	0.8	0.5	310 468	80.9
1973	4.6 0.6	15.4(11.7)	0.0	77.6(70.9)	0.7	0.1	382 576	89.9
1975	5.7 1.7	16.4(13.1)	0.0	73.1(71.9)	0.7	0.3	365 719	88.0
1978	4.8 3.6	13.7(10.5)	0.0	72.9(70.2)	0.7	0.1	384 546	87.5

Fuente: sección de administración general de la Secretaría del jefe de la agencia de recursos naturales y energía, comp., *Estadísticas generales de energía*, publicación anual.

(3) producción de carbón y cantidad de petróleo importado

Año fiscal	*1935*	*1940*	*1947*	*1950*	*1955*	*1960*	*1965*	*1970*	*1973*	*1975*	*1978*
Producción de carbón	3 766	5 631	2 934	3 933	4 426	5 746	5 564	4 085	2 168	1 860	1 929
Cantidad de petróleo crudo importado	133	229	196	196	927	3 288	8 763	20 487	28 849	26 279	27 012

Fuente: elaborado con los datos de (1) y (2). La unidad en el carbón es en millones de toneladas y de petróleo crudo es en 10 mil kilolitros.

CUADRO 51. COMPARACIÓN DEL PRECIO POR KCAL ENTRE EL CARBÓN Y EL PETRÓLEO PESADO (TOKIO)

	Carbón	*Petróleo pesado C*
1951	0.81	0.98
1952	1.14	1.03
1953	1.07	0.95
1954	0.91	0.90
1955	0.89	0.94
1956	0.95	1.02
1957	1.06	1.06
1958	1.04	0.93
1959	0.99	0.91
1960	0.91	0.90
1961	0.88	0.78
1962	0.86	0.69
1963	0.82	0.70
1964	0.81	0.67

Fuentes: calculado del índice de precios al mayoreo en Tokio (Banco de Japón). El precio del carbón que se anota es el promedio del precio del carbón menudo de Kyuushuu y de Jokkaidoo. En 1964, la cifra incluye sólo hasta agosto. Se da por supuesto que una tonelada de carbón equivale a 6 260 kcal, y que un kl de petróleo pesado equivale e 10 000 kcal. Se publicó una opinión como dato anexo a la "ley sobre las medidas provisionales de racionalización de la industria de minas de carbón" (junio de 1955), que sostiene que si se considera el mérito de uso debe compararse 80% de los precios del petróleo pesado con los del carbón.

pagar un sacrificio tan grande como el desmoronamiento de la industria del carbón fue el reverso de la medalla del progreso técnico.

Además, el avance de las industrializaciones, pesada y química debido al progreso de las técnicas, causó polución y contaminación del medio ambiente. El agua de mar, de los ríos y la atmósfera de las zonas industriales, se contaminó también, por el humo de las fábricas que tenía un alto contenido de SO*x* y NO*x*. Hubo hedor y ruido; todo lo cual causó daños mentales y físicos a los habitantes; con la difusión del automóvil aumentaron los escapes de gas. Pasaron a constituir objeto de atención las enfermedades causadas por la contaminación, como la "de Minamata" y el "asma de Yokkaichi".[47] La crítica a la contaminación cobró fuerza durante la segunda mitad de los años sesenta, y se dirigió sobre todo en contra de las técnicas industriales que no contaban con medidas contra la polución. Frente a esta situación, se adoptó el principio de que las empresas causantes de la contaminación deben pagar compensaciones por los daños causados y se estableció definitivamente en 1970. De esta manera, el progreso tecnológico para el desarrollo industrial recibió un impulso decisivo al mismo tiempo que terminó la época del crecimiento acelerado.

[47] "Enfermedad de Minamata" se produjo a causa del desagüe industrial de la Compañía de Nitrógeno de Japón que contaminó con mercurio y otros metales pesados a los peces y mariscos que fueron consumidos por los habitantes del pueblo ribereño de Minamata. "Asma de Yokkaichi" se provocó como consecuencia de la contaminación del aire por los ácidos tóxicos industriales. E.

La política económica y la planeación

La causa del crecimiento fue el esfuerzo de parte del pueblo centrado alrededor de los círculos industriales, pero tuvieron un papel importante las políticas económicas. Al principio, las autoridades en política económica subestimaron la fuerza del crecimiento, pero una vez que éste comenzó, hicieron esfuerzos para mantenerlo y eliminar todo lo que pudiera obstaculizarlo.

Todos los gabinetes del periodo del crecimiento acelerado: Yoshida Shigueru, Jatoyama Ichiroo, Ishibashi Tandzan, Kishi, Nobusuke, Ikeda Jayato, Satoo Eisaku y a principios de los setenta Tanaka Kakuei, Miki Takeo, y Jukuda Takeo, fueron del Partido Liberal o del Partido Liberal Demócrata, y no alteraron el principio de proteger el sistema económico capitalista en sentido amplio. Pero como durante la preguerra se había producido el antagonismo entre políticas activas y pasivas entre la Asociación de Amigos de la Justicia Constitucional y el Gabinete de Katsura (y sus herederos, la Asociación en pro del Régimen Constitucional y el Partido Demócrata Constitucional), hubo diferencia de matices en las políticas de los distintos gabinetes.

Ikeda adoptó una postura activa, esto es, los lineamientos para el crecimiento. A Ikeda, quien durante mucho tiempo fungió como ministro de finanzas en el gabinete de Yoshida, le tocó después formar su propio gabinete. Es el personaje más importante del periodo de crecimiento acelerado por cuanto reconoció de inmediato el significado del crecimiento económico y fue favorable a su promoción bajo la bandera del "plan para la duplicación del ingreso". Será recordado por largo tiempo como la persona que logró que el objetivo del crecimiento económico penetrara en la conciencia nacional, y también por su esfuerzo orientado a alcanzar el crecimiento económico, lo que provocó que el político De Gaulle lo llamara irónicamente "vendedor de radios de transistores". "Proyecto de la remodelación del archipiélago japonés", de Tanaka, que había sido ministro de finanzas del gabinete de Ikeda, fue un tanto quijotesco por cuanto pasó por alto el cambio de los tiempos, pero subjetivamente intentó mantener la orientación de Ikeda.

Ichimada Jisato estaba en contra de la teoría del crecimiento. Era ministro de finanzas del gabinete de Jatoyama y provenía del Banco de Japón; persistió en su política de fijar el tamaño de las finanzas nacionales en un billón de yenes (el "presupuesto de un billón de yenes") a mediados de los años cincuenta y mostró nostalgia por la economía de la escuela clásica. Satoo, junto con Jukuda Takeo, propuso la política de "crecimiento estable", asumiendo como tarea frenar la inflación que acompañaba al crecimiento, pero en realidad tuvo que seguir la directriz del crecimiento que había implantado Ikeda. Jukuda, quien había impulsado la línea del crecimiento estable desde el gabinete de Miki, propuso esa teoría como antítesis de la de Ikeda. A él le tocó conducir el timón de la política económica después de la crisis del petróleo.

Así podemos ver que para lograr el crecimiento acelerado la administración pública siguió alternativamente políticas económicas activas y pasivas. Pero, en general, éstas fueron consistentes en la concepción de Yoshida Shigueru, según la cual Japón debía limitar sus armamentos, reducir al mínimo

el gasto militar y ocuparse de lograr la recuperación de la economía. En la actualidad el gasto militar representa menos del 1% del PNB, lo que prueba la afirmación anterior de manera fehaciente.

Vamos ahora a referirnos a las políticas más concretas. Éstas se implementaron para favorecer a las industrias que fueron el centro de crecimiento. Como ya se dijo, antes de que comenzara el periodo de crecimiento económico, se habían establecido una serie de políticas para la protección y creación de industrias. Posteriormente, ese sistema se mantuvo tal cual, el gobierno estuvo en comunicación estrecha con los círculos industriales y los dirigió (liderazgo administrativo). Abordaremos algunos ejemplos de esas políticas industriales.

Durante la segunda mitad de los años cincuenta, el mundo estaba siendo arrastrado por la vorágine de la liberalización del comercio exterior, y todos los países europeos, ya recuperados, se dedicaban a lograr la supresión, en gran escala, de los límites a la importación. También a Japón, que en ese momento estaba elevando su posición como país exportador de productos industriales, se le pidió la "liberalización", y en 1960 el gobierno japonés la estableció como principio fundamental y empezó por abolir el sistema del presupuesto de divisas. En realidad la orientación adoptada consistió en aumentar al máximo posible el número de artículos "no liberalizados" y en 1965 se eliminaron, de esta lista, los automóviles. Es decir, no se "liberalizó", sino hasta que se alcanzó competitividad internacional. Todavía muchos productos agrícolas no están liberalizados, como la carne de res, el azúcar y otros. Esto representó un inconveniente para los consumidores, pero sirvió para proteger a las industrias. Por lo que respecta a las industrias, pesada y química, en marzo de 1962, el Ministerio de Comercio Internacional e Industria presentó el proyecto de "ley de medidas provisionales para industrias selectas", cuyo objetivo era aumentar la "eficiencia industrial" para fortalecer la competitividad. Fueron designadas como industrias "especiales" la automotriz, la llantera, la petroquímica, la de maquinaria, etc. En el proyecto de decreto se establecían criterios para el fomento de dichas industrias (la normalización, la especialización en la producción, el establecimiento de empresas de inversión colectiva, la formación de complejos industriales, la racionalización de las inversiones en plantas y equipos, la fusión, el cambio de giro, etc.), que tenían que seguir los industriales. El gobierno tomaría las medidas necesarias para el financiamiento y la tributación, además los bancos abastecerían fondos, y cuando fuera necesario se permitiría alguna excepción a la ley antimonopolista. Este proyecto fue rechazado debido a la oposición de las instituciones financieras, las cuales iban a quedar obligadas al abastecimiento de fondos. Durante dos años consecutivos el proyecto se presentó en varias formas y finalmente nunca se aprobó, pero ese hecho bastaba para destacar la posición del ministerio mencionado, favorable a la protección de las industrias y al fortalecimiento de la competitividad (*Historia de veinte años del Ministerio de Comercio Internacional e Industria*, 1969, pp. 29-31).

En el caso de la industria de fibras sintéticas, en 1953 se decidió el "plan quinquenal para el fomento de la industria de fibras sintéticas", en una

reunión de viceministros. En ese plan se determinó tomar medidas en favor del nylon, vinylon y cloruro de vinilideno, y se estableció una meta de 100 millones de libras como producción anual de fibras sintéticas para el año fiscal de 1957.

La demanda del sector público que se estimaría en 16 millones de libras anuales, incrementó la demanda en redes, sedales y otros; además, esa industria obtuvo preferencia en el financiamiento, medidas impositivas favorables, suministro prioritario de energía eléctrica, ayuda para la investigación, etc. (*Historia de veinte años*. . ., pp. 80-81).

En 1957 se promulgó la ley de medidas provisionales para el fomento de la industria electrónica (ley de fomento de la electrónica). Su objetivo principal consistía en designar "los tipos de máquinas que debían investigarse y desarrollarse", "los tipos de máquinas que debían empezar a producir las industrias" y "los tipos de máquinas que debían fomentar la racionalización de la producción". El Ministerio de Comercio Internacional e Industria aplicó "las políticas de fomento" mediante la creación de su sección de electrónica. El resultado fue el "establecimiento de metas de investigación y desarrollo en los tipos de máquinas a investigar conjuntamente por el gobierno y por el pueblo", el "otorgamiento prioritario de subsidios para investigaciones y pruebas" (se entregó un total de 3 640 millones de yenes entre 1957 y 1968), el "crédito de bajo interés y a largo plazo, otorgado por el banco de desarrollo de Japón, a los tipos de máquinas que debían fomentar la racionalización de la producción" (un total de 7 360 millones de yenes durante el mismo periodo), la aplicación a gran escala de la amortización especial según la "ley para el fomento de la racionalización de las empresas", etc. Entre los objetos designados para la investigación y desarrollo estaban la calculadora electrónica, los instrumentos industriales para la automatización, etc., y el éxito fue grande. En el caso de las calculadoras electrónicas, el gobierno otorgó a las tres empresas que las fabricaban, 350 millones de yenes de subsidios entre 1962 y 1966 (*Historia de veinte años*. . ., pp. 62-66).

Esto nos trae a la memoria lo que escribió Norman Macley, del *London Economist*; que la japonesa era la "economía planificada más hábilmente conducida en el mundo", que el "gobierno proporcionaba la orientación para que germinara al esfuerzo de las empresas japonesas", y que, "cuando éstas aceptaban esa orientación, el gobierno asumía la última responsabilidad de protegerlas y fomentarlas".[48] También nos hace pensar en el conocido argumento de "Japón Sociedad Anónima". Se le proporcionó ayuda y protección a la industria minera del carbón y a la de textiles, que estaban en decadencia, pero me abstengo de hablar de esto por ahora. Si alguna necesidad existe de comentar lo dicho por Macley, será por su señalamiento de que tanto el gobierno como las empresa japonesas piensen que la orientación y protección

[48] Número especial de *London Economist*, Kawamura Atsushi, trad., "El ascenso de Japón. Las siete llaves de la economía japonesa" (Tokio), Takeuchi-shoten, 1967, en la edición en japonés, p. 13.

estatal de la economía es natural y nada tiene de extraño; y de que ese hábito se formó a partir del control durante la guerra.[49]

Las empresas debían asumir su propia responsabilidad, pero en el caso de que no hubiera buenos resultados debido a la adopción de las indicaciones del gobierno, aunque éste no les cubriera sus pérdidas sí tomaba medidas de apoyo como el servicio de financiamiento con fondos de bajo interés. Se trataba de indicaciones administrativas y no de planes, había muchos nuevos participantes que acudían en tropel a los campos que les parecían prometedores, se generaba entonces un exceso de producción bajo una fuerte competencia y algunas veces se desplomaban los precios. El gobierno no podía dejar las cosas a sus propio curso y formulaba nuevas "orientaciones administrativas". Debido a que no eran "planes", en cada caso se requerían "políticas de ayuda". Es una exageración sostener que el gobierno "asumía la última responsabilidad", pero las empresas podían contar con esa esperanza y realizar inversiones audaces.

Ante esto, ¿qué función ha desempeñado el "plan económico" del gobierno? Desde 1955, cuando el gobierno decidió formalmente el primer plan económico, hasta 1976, se formularon ocho planes económicos. La mayoría fueron planes quinquenales, pero su promedio de duración fue de dos años y medio. No se puede negar el hecho de que en cada cambio de primer ministro se formularon planes con la intención de poryectar la imagen del nuevo gabinete, pero eso también se debió a que la economía creció más de lo que suponían los planes; sus cifras y contenidos se tornaban inadecuados a la realidad. Presento un resumen de éstos en el cuadro 52.

Los planes económicos de Japón poseen tres características; la primera, consiste en indicar la "dirección de los desarrollos, económico y social deseables" (la perspectiva); la segunda, indicar la dirección de políticas que debe adoptar el gobierno para su realización y la tercera, proporcionar al pueblo y a las empresas una guía para sus actividades. En los planes, las cifras limitan en cierto grado las inversiones públicas, el seguro social, etc., del gobierno, pero respecto a las inversiones en plantas y equipos por parte del sector privado, el consumo, etc., más bien tienen un carácter preliminar. En general, poseen un fuerte matiz de previsión o guía. Si éste es el caso, ¿qué significado han tenido para el crecimiento económico?

Los planes se pueden dividir en tres grupos según el periodo, el primero, comprende hasta el "plan para la duplicación del ingreso", de 1960, y tiene como tema la realización de la independencia económica (lograr el equilibrio en la balanza de pagos) y el pleno empleo, conforme se fue reconociendo poco a poco el elevado potencial de crecimiento de la economía japonesa. El plan más importante de este periodo fue el "plan para la duplicación del ingreso" porque por primera vez reconoció totalmente el elevado potencial de crecimiento que poseía la economía japonesa de entonces y formuló la esperanza del futuro en las empresas y en el pueblo hablando de un futuro de color de

[49] Debemos aclarar que dicha orientación existía en la industria siderúrgica y en la de construcción naval desde principios del siglo XX.

CUADRO 52. TRANSICIÓN DE LOS PLANES ECONÓMICOS

Nombre	Plan quinquenal de independencia económica	Nuevo plan económico de largo plazo	Plan para la duplicación del ingreso	Plan económico de mediano plazo
Decidido en el mes de	Diciembre de 1955	Diciembre de 1957	Diciembre de 1960	Enero de 1965
Gabinete	Jatoyama	Kishi	Ikeda	Satoo
Duración del plan	Cinco años, 1955-1960	Cinco años, 1958-1962	Diez años, 1961-1970	Cinco años, 1964-1968
Método	Fórmula de Gerhard Colm	Método de tasa de crecimiento supuesta	El mismo del plan anterior	Modelo econométrico y modelo de insumo-producto
Objetivos	Independencia económica; pleno empleo	Máximo crecimiento; mejoramiento del nivel de vida. Pleno empleo	Los mismos del plan anterior	Rectificación del desequilibrio
Tasa de crecimiento del PNB real	5.0%	6.5%	7.2%	8.1%
(plan) (resultado real)	9.1%	10.1%	10.9%	10.8%
Tasa de crecimiento de la industria minera y manufacturera	(1955-1960) 7.4%	(1957-1962) 8.1%	10.5%	9.9%
(plan) (resultado real)	(1955-1960) 15.6%	(1957-1962) 13.5%	13.8%	13.6%
Tasa de incremento en los precios al consumidor	Cero	Cero	Cero	2.5%
(plan) (resultado real)	2.0%	3.5%	5.8%	5.0%

Metas o fines	Sobre la base fundamental de una economía equilibrada, tratar de lograr la independencia económica y el pleno empleo	Lograr continuamente una tasa de crecimiento económico, manteniendo el equilibrio de la economía, tratar de mejorar con regularidad el nivel de la vida nacional y acercarse al pleno empleo	Avanzar hacia un mejoramiento notable del nivel de vida nacional y al pleno empleo. Para eso, tratar de maximizar el crecimiento equilibrado de la economía	Rectificar el desequilibrio, es decir, ajustar el ritmo del desarrollo económico y social de los sectores atrasados en la producción y en su nivel de vida, e intentar un desarrollo armónico tanto económico como social
Tareas	1. Fortalecimiento de la base industrial 2. Fomento del comercio exterior 3. Mejoramiento del grado de autosuficiencia y aligeramiento de la carga de divisas 4. Activación de la explotación del territorio 5. Fomento de la ciencia y tecnología 6. Promoción de las industrias, mediana y pequeña 7. Aumentar el empleo y completar el seguro social 8. Mantener finanzas sanas y normalizar el financiamiento 9. Estabilidad de los precios 10. Estabilidad de la vida nacional y la austeridad en el consumo	1. Expansión de la exportación 2. Reforzar la acumulación del capital 3. Completar los sectores básicos para el desarrollo económico 4. Elevar la estructura industrial 5. Modernización de la estructura de la producción agrícola 6. Mejoramiento del empleo y de la vida nacional	1. Reforzar el capital social 2. Elevar la estructura industrial 3. Impulsar el comercio exterior y la cooperación económica internacional 4. Mejorar la capacidad humana y fomentar la tecnología 5. Mitigar la estructura dual y asegurar la estabilidad social	1. Impulsar el desarrollo social. Fomentar el comercio exterior y elevar la estructura industrial 2. Mejorar la capacidad humana y fomentar la tecnología 3. Modernizar los sectores de baja productividad 4. Hacer fluir y utilizar eficazmente la mano de obra 5. Mejorar la calidad de la vida nacional, el ambiente de vida, completar el seguro social y eliminar la contaminación ambiental

CUADRO 52. (*Conclusión*)

Nombre	Plan de desarrollo economico social	Nuevo plan de desarrollo económico y social	Plan básico de desarrollo económico social	Plan económico de la primera mitad de los años cincuenta de la era Shoowa
Decidido en el mes de	Marzo de 1967	Mayo de 1970	Febrero 1973	Mayo de 1976
Gabinete de	Satoo	Satoo	Tanka	Miki
Duración del plan	Cinco años, 1967-1971	Seis años, 1970-1975	Cinco años, 1973-1977	Cinco años, 1976-1980
Método	El mismo del anterior	El mismo del anterior	El mismo del anterior (modelo del sistema integral, Cosmo)	El mismo del anterior (añade el estudio del potencial de crecimiento)
Objetivos	Desarrollo de una sociedad económica equilibrada y reforzada	Construcción de un Japón donde la vida sea cómoda a través del desarrollo económico equilibrado	Lograr simultáneamente la plenitud del bienestar del pueblo y el impulso de la armonía internacional; establecer una sociedad de bienestar	Salir de la depresión, cambios a nuevos lineamientos de crecimiento y contrarrestar diversos problemas provenientes de la disminución de la tasa de crecimiento
Tasa de crecimiento del PNB real	8.2%	10.6%	9%	Más o menos 6%
(plan) (resultado real)	10.3%	5.1%	10%	Aproximadamente 9%
Tasa de crecimiento de la industria minera y manufacturera	10.2-10.4%	12.4%	1 %	Promedio 6.8%
(plan) (resultado real)	11.0%	2.2%	4.4%	Menos de 6%
Tasa de incremento en los precios al consumidor	3.0%	3 %		Precios al mayoreo 4%
(plan) (resultado real)	6.1%	11.7%		Tasa de desempleo 1.3%

Metas o fines	Dentro de la transformación de la sociedad internacional, establecer firmemente la posición de la economía japonesa, crear las condiciones básicas para que el pueblo disfrute la vida en la plenitud que le corresponde, y buscar el desarrollo hacia una sociedad económica, equilibrada y plena	Mientras se acelera positivamente la internacionalización, construir un Japón donde se pueda vivir cómodamente de acuerdo con su capacidad económica a través del desarrollo económico equilibrado. (Hacia una sociedad económica opulenta y humana)	Lograr integralmente las cuatro metas siguientes: crear un ambiente de afluencia, asegurar una vida holgada y estable, equilibrar los precios e impulsar la armonía internacional	Asegurar la estabilidad de precios y el pleno empleo, asegurar la vida holgada, formar un ambiente cómodo para vivir, conciliar y contribuir al desarrollo económico mundial, garantizar la seguridad económica y fortalecer las bases del desarrollo a largo plazo
Tareas	1. Estabilidad de precios 2. Hacer eficiente la economía 3. Impulsar el desarrollo social. (Éstas fueron las tres políticas prioritarias) 4. Establecer las condiciones para un crecimiento económico a largo plazo 5. Fortalecer el capital social	1. Hacer eficiente la economía desde el punto de vista internacional 2. Estabilidad de precios 3. Impulsar el desarrollo social 4. Mantener un crecimiento económico razonable y fortalecer las bases del desarrollo	1. Prevenir y eliminar la contaminación ambiental 2. Impedir el alza del precio de los terrenos 3. Fortalecer el seguro social 4. Lograr el equilibrio del comercio exterior (políticas prioritarias en la primera mitad del periodo del plan) 5. Expandir el capital social 6. Eliminar la pobreza a escala mundial y contribuir a la independencia económica de los países en vías de desarrollo 7. Fortalecer la educación y fomentar la ciencia y tecnología 8. Administrar con método elástico y móvil las finanzas nacionales 9. Frenar la inflación	1. Mantener tanto los precios (después de cinco años, llegar a una tasa de 6%) como el empleo (la tasa de desempleo a un nivel de 1.3%) 2. Superar el déficit financiero 3. Recuperar el equilibrio de ingresos y egresos fundamentales 4. Mejorar la constitución de empresas 5. Lograr una proporción de autosuficiencia alimentaria de 75% (en el año fiscal de 1985) y en energía (de 77.4% de la proporción de petróleo importado en 1973 a 68.9% en 1980)

Fuentes: Plan de la primera mitad de los años cincuenta de Shoowa anexo a los datos de *Planes fundamentales económicos y sociales* de la Agencia de Planificación Económica, por el autor. Nakamura Takajusa, "Re-estudio sobre los planes económicos, resumen de las experiencias japonesas" (en el Anuario núm. XXV de la Sociedad para el Estudio de las políticas económicas de Japón, *Política de bienestar bajo el crecimiento equilibrado*, Keisooshobo, Tokio, 1977).

rosa, obtenible mediante el crecimiento. Como un ejemplo de su influencia podemos mencionar que la inversión en plantas y equipos, en 1961, mostró una gran expansión siguiendo la del año anterior y marcó el auge sin precedentes de las inversiones en plantas y equipos además, la suma del aumento del salario base, durante la "ofensiva laboral de primavera" de marzo de 1963, lo subió de un solo golpe a 2 984 yenes contra 1 972, del año anterior. El contenido de este plan no era muy elaborado, pero tuvo mucha influencia.

Después, todos los planes empezaron a usar un procedimiento refinado, utilizando un modelo econométrico formulaban previsiones económicas y luego medían el resultado de las políticas. Desde el "plan económico a mediano plazo" hasta el "nuevo plan de desarrollo económico y social" del segundo periodo, se trató de hacer frente a un nuevo problema; la inflación lenta bajo el pleno empleo. Para lograrlo, se evitó el alto crecimiento que utilizara todo el potencial de crecimiento, se intentó mantener baja la tasa de incremento de los precios y, al final, los planes se disociaron de la realidad; ésta fue la tónica de los primeros dos planes. El plan de 1970 se estableció reconociendo el alto potencial de crecimiento de los años sesenta, pero poco después se volvió evidente el nuevo ambiente económico de los años setenta. Los dos planes del tercer periodo corresponden a los años setenta. En el primero, el gabiente de Tanaka lanzó un llamado para mantener el alto crecimiento bajo la bandera de la "remodelación del archipiélago japonés", pero se derrumbó a causa de la aceleración de la inflación y por la crisis petrolera. El segundo, el "plan económico de la primera mitad de los años cincuenta de Shoowa", se formuló tomando en consideración diversas circunstancias posteriores a la crisis petrolera y se está realizando ahora.

Visto de esta manera, no se puede negar que la influencia del "plan para la duplicación del ingreso" fue muy grande. Pero debemos añadir que aunque los planes posteriores se equivocaron en la suposición de las tasas de crecimiento y de incremento de los precios, de todas maneras sirivieron respecto a otros puntos, especialmente como "guía" para administrar las políticas del gobierno.

¿Qué pensó el pueblo respecto al crecimiento? Durante la segunda mitad de los años cincuenta parece que las mayorías no pensaron que el crecimiento fuera a largo plazo, ni estable. Pero después de la publicación del plan para la duplicación del ingreso y del aumento del salario base, también el pueblo empezó a pensar que era normal la estabilidad de la elevada tasa de crecimiento y el mejoramiento del ingreso y del nivel de vida resultantes de aquélla.

Resultados del crecimiento y aparición de nuevas tareas

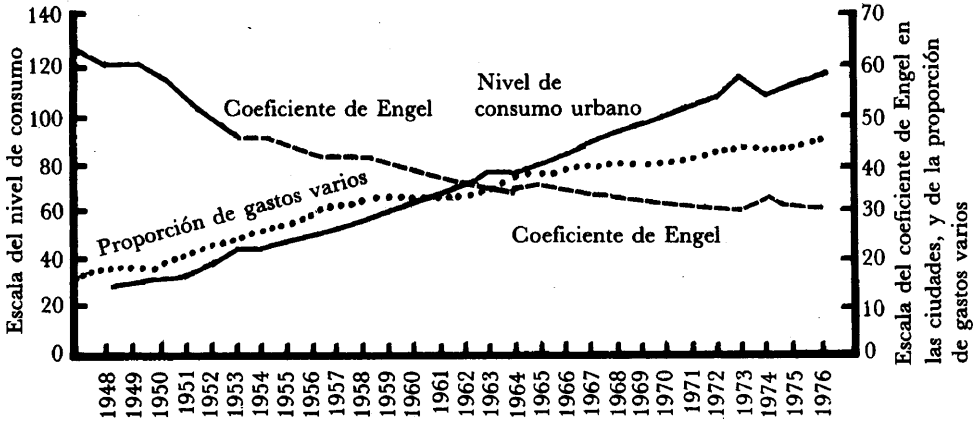
El mejoramiento del nivel de vida y el problema de la contaminación ambiental

¿Qué trajo el crecimiento económico? Como hemos visto, el crecimiento hizo que se desarrollaran a pasos agigantados las industrias japonesas, logró el ple-

no empleo y mejoró el nivel de vida material del pueblo. Con el alto crecimiento, la economía japonesa creció y se elevó el nivel de vida nacional.

En la gráfica 18 se representan, tanto la elevación del nivel de vida nacional, como el cambio de contenido resultante. En aproximadamente treinta años aumentó a cuatro veces el nivel de consumo de las familias en las ciudades. La cifra es más baja que la tasa de crecimiento del PNB, pero de cualquier manera muestra un aumento sorprendente. Lo que indica el cambio en el contenido, es el descenso del coeficiente de Engel (que es la proporción del gasto en comestibles respecto al total del consumo). En cambio, la proporción de gastos varios (embellecimiento e higiene, transportes y comunicaciones, educación, cultura y recreo, y relaciones sociales) se elevó. Estas proporciones se invirtieron en la segunda mitad de los años sesenta, y la diferencia entre ellas es cada vez mayor. Esto nos indica que aunque el contenido de la vida nacional todavía no ha superado el problema de la vivienda, por lo menos ya puede satisfacer las demandas básicas en vestido y alimentación y permitir la diversificación del consumo al gusto del individuo. La prueba la tenemos en el ejemplo del notable aumento del gasto en cultura y recreo, relaciones sociales, etcétera.

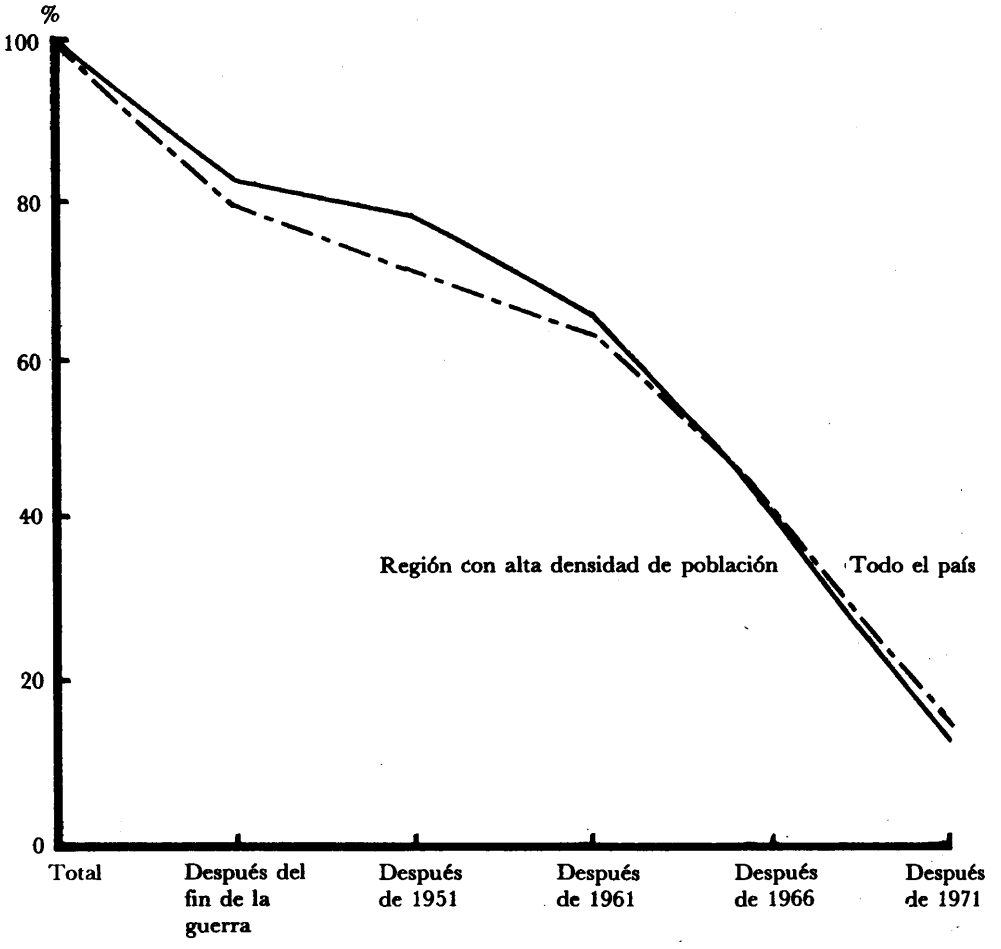
GRÁFICA 18. NIVEL DE CONSUMO REAL Y COEFICIENTE DE ENGEL EN LAS FAMILIAS URBANAS



Fuente: Departamento de Estadísticas de la oficina del primer ministro, *Investigación de la economía doméstica. La Economía doméstica de los años treinta y ocho a cincuenta de la era Shoowa.*

Aunque la vivienda todavía no es suficiente, da muestras de gran mejoramiento. Durante el crecimiento acelerado el número de viviendas aumentó en más de 60% y, como reflejo de la familia nuclear, la población por casa se redujo. La proporción de casas en propiedad disminuyó, lo cual indica que muchos obreros urbanos viven en casas de alquiler. El aumento del número

GRÁFICA 19. TOTAL DE VIVIENDAS SEGÚN EL PERIODO DE SU CONSTRUCCIÓN



Fuente: Departamento de Estadísticas de la oficina del primer ministro, *Informe de la investigación estadística sobre la vivienda del año 48 de Shoowa*, 1973.

de *tatami*[50] por vivienda refleja que se amplió la vivienda y disminuyó el número de familias en las casas antes sobrehabitadas. Sin embargo, todavía en la actualidad el problema de la vivienda es grave debido al gran aumento en el precio de los terrenos, lo que hace imposible construir casa propia comprando el terreno con ingresos ordinarios. Hay muchas razones para el aumento del precio de los terrenos; la primera, es que en las ciudades grandes del cinturón industrial de la costa del Pacífico se concentró la población y aumentó la demanda de terrenos. La cantidad de terrenos tiene un límite y, además, hay

[50] *Tatami*, estera gruesa de paja cubierta con un tejido de juncos que mide 1.8 m × 0.9 m o 16.2 m^2 aproximadamente. E.

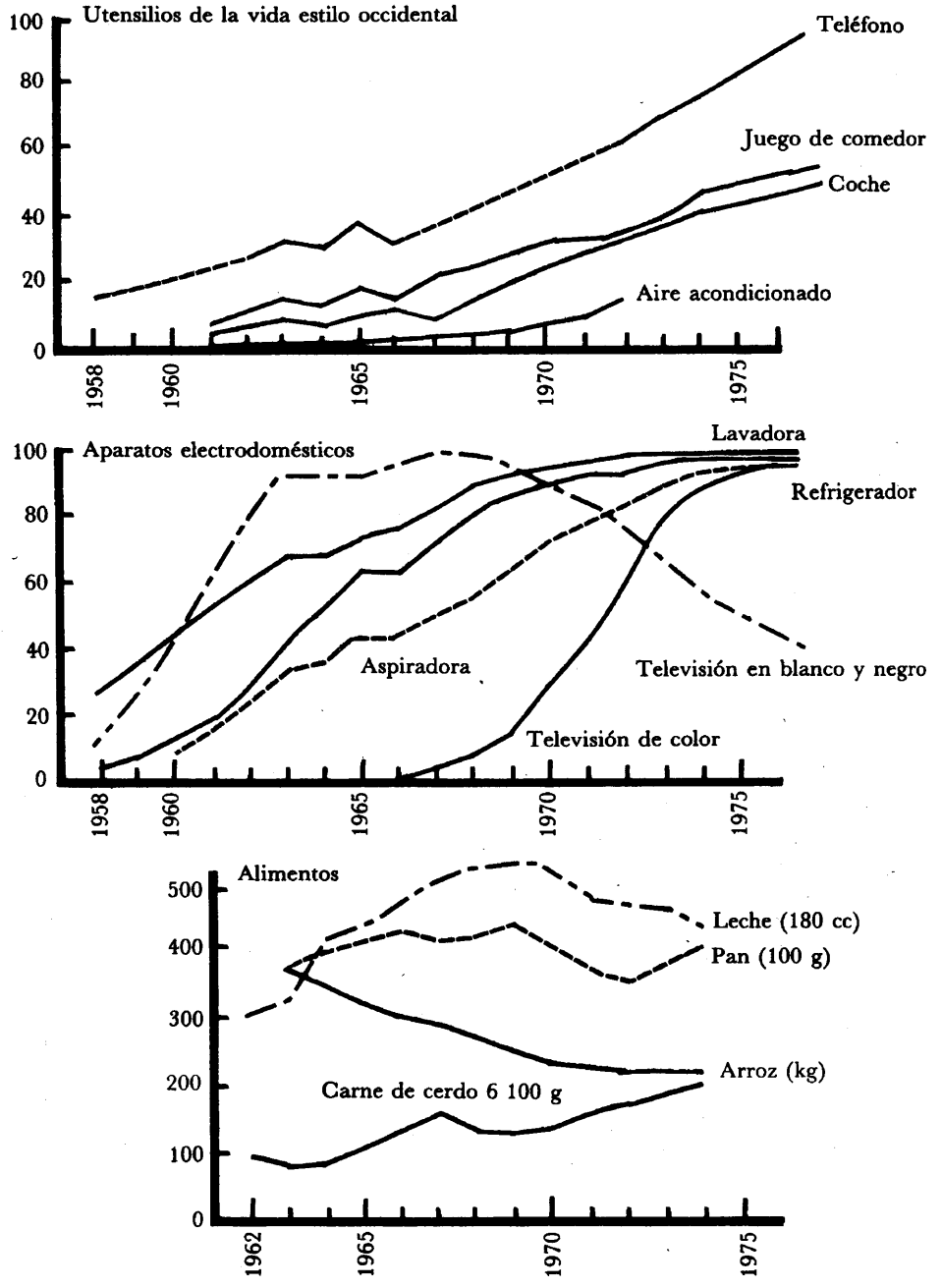
zonas limitadas para la construcción de viviendas, como las "zonas que requieren ajustes en caso de urbanización", etc. Además, los propietarios de terrenos suburbanos, como los campesinos, prefieren no vender, en previsión de un aumento del precio; eso mismo provoca que suba el precio de los terrenos. La segunda razón es que los agentes inmobiliarios y empresas de diversas clases, al ver eso, acaparan los terrenos, algunas veces para cultivarlos, pero otras sólo para especular con ellos. La ganancia por reventa de terrenos empezó a causar un impuesto prohibitivo a partir de la "ley de planeación para el uso del territorio nacional" en 1974; para entonces había subido mucho el precio de los terrenos. Por lo tanto, es difícil para la gente realizar su deseo de vivir en casa con terreno propio, debemos decir que el problema de la vivienda permanece todavía sin solución.

Además, hay que mencionar la rápida europeización del modo de vida nacional. Como se muestra en la gráfica 20, el modo de vida se europeizó, casi la mitad del total de familias empezó a tener juego de comedor, coche y, más de 80%, teléfono. La popularidad de los aparatos electrodomésticos es notable y máquinas de diversas clases, todavía raras a fines de los años cincuenta, ahora forman parte de las necesidades domésticas. La opinión de que se trata de un consumo forzado por los anuncios de los fabricantes de bienes de consumo duradero tiene algo de razón, pero no se puede negar que el modo de vida cambió radicalmente. En la alimentación se produjo un cambio, del consumo de arroz al de pan de trigo; además, es notable el aumento del consumo de alimentos subsidiados, especialmente proteínas animales, frutas, etc., y la disminución del de los alimentos principales. Debido a este cambio en el contenido en la alimentación, se modificó completamente la complexión física de los japoneses y aumentaron mucho la estatura y peso de los jóvenes, como se muestra en el cuadro 55. Desde la era Meidyi, la complexión física de los japoneses empezó a aumentar de tamaño en los años veinte y treinta, cuando se aceleró la urbanización, pero el cambio decisivo ocurrió en el periodo de crecimiento de la posguerra. Debemos subrayar que fue muy notable el cambio de modo de vida durante el periodo de crecimiento.

Podríamos decir que el cambio en el nivel y modo de vida fue revolucionario, pero se trató de un progreso en la vida cotidiana y continua. En la economía doméstica se elevó el nivel de vida con el aumento del ingreso, pero el patrón de consumo de las familias ha sido muy austero, debido a eso ha ido aumentando el ahorro. La gráfica 21 nos muestra la tasa de ahorro calculada a partir de algunos índices; aun así, su rápido crecimiento durante la posguerra es extraordinario. La proporción del ahorro personal respecto al ingreso disponible en las estadísticas del ingreso nacional, nos da 24.9% en Japón en 1976, pero sólo llega a 7.9% en Estados Unidos, a 11.2% en Inglaterra, a 14.5% en Alemania occidental, a 12.3% en Francia y a 19.4% en Italia (1973). (Banco de Japón, *Estadística comparativa de la economía japonesa de otras naciones*, 1977.)

¿Cómo fue posible esta alta tasa de ahorros? Si tomamos en cuenta los resultados de los esfuerzos de muchos investigadores, es posible dividir los diversos factores en dos categorías, los que no guardan casi ninguna relación

GRÁFICA 20. CAMBIOS EN EL PATRÓN DE CONSUMO POPULAR



Fuentes: (1) y (2), Departamento de Planificación Económica, *Investigación sobre la tendencia del consumo*, Anuario. (3), Departamento de Estadística de la Oficina del Primer Ministro, *Investigación sobre la economía doméstica. La economía doméstica de los años treinta y ocho a cincuenta de Shoowa*, 1977.

CUADRO 53. CAMBIOS EN LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA

			Distribución de viviendas por relaciones de propiedad (%)					*Distribución de viviendas según el número de tatami por persona (%)*					
	Total de viviendas (mil casas)	*Número de personas por vivienda*	*Total*	*Casas en propiedad*	*Casas de alquiler, pública y de la corporación de vivienda*	*Casas de alquiler privadas*	*Casas otorgadas por prestaciones laborales*	*Total*	*2.9 o menos*	*3-4.9 tatami*	*5-6.9 tatami*	*7-9.9 tatami*	*10+ tatami*
1958	17 432	5.26	100.0	71.2	3.5	18.6	6.7	100.0	31.6	45.3	17.1	9.4	6.7
1963	20 372	4.72	100.0	64.3	4.6	24.1	7.0	100.0	22.2	35.3	20.3	12.5	9.8
1968	24 198	4.19	100.0	60.3	5.8	27.0	6.9	100.0	14.2	33.9	23.5	15.6	12.9
1973	28 731	3.78	100.0	59.2	6.9	27.5	6.4	100.0	7.5	26.8	25.0	20.5	20.2

Fuentes: Departamento de Vivienda del Ministerio de Construcción, *Manual de políticas para la vivienda,* 1958. De 1959 en adelante, Departamento de Estadística de la Oficina del Primer Ministro, *Informe de la investigación estadística sobre la vivienda del año 48 de Shoowa (todo el país).* (Citado del *Anuario de estadísticas de la vida nacional.* Centro de Estudios de la Vida Nacional, 1976, p. 140.)

CUADRO 54. AUMENTO EN EL PRECIO DEL TERRENO URBANO TOMANDO EL DE LA PREGUERRA COMO LA BASE

(del 1 de septiembre de 1936)

	Zona comercial	*Zona residencial*	*Zona industrial*	*Promedio (A)*	*Índice de precios al mayoreo del Banco de Japón B*	*A/B*
1945	1.6	2.5	2.6	2.1	3.0	0.7
1950	68.9	66.3	61.0	65.8	248.9	0.3
1955	390.9	306.0	265.9	325.0	326.6	1.0
1960	1 112.5	845.9	841.9	955.5	335.6	2.9
1965	2 451.5	1 983.4	2 239.7	2 321.6	342.9	6.8
1970	4 724.8	4 191.7	3 777.2	4 427.9	382.0	11.6
1975	7 677.4	8 157.2	6 713.9	7 791.1	600.2	13.0

Fuente: Instituto para la Investigación de Bienes Inmuebles de Japón, *Índice del precio de los terrenos urbanos de todo el país*.

CUADRO 55. MEDIDAS DE LOS JÓVENES

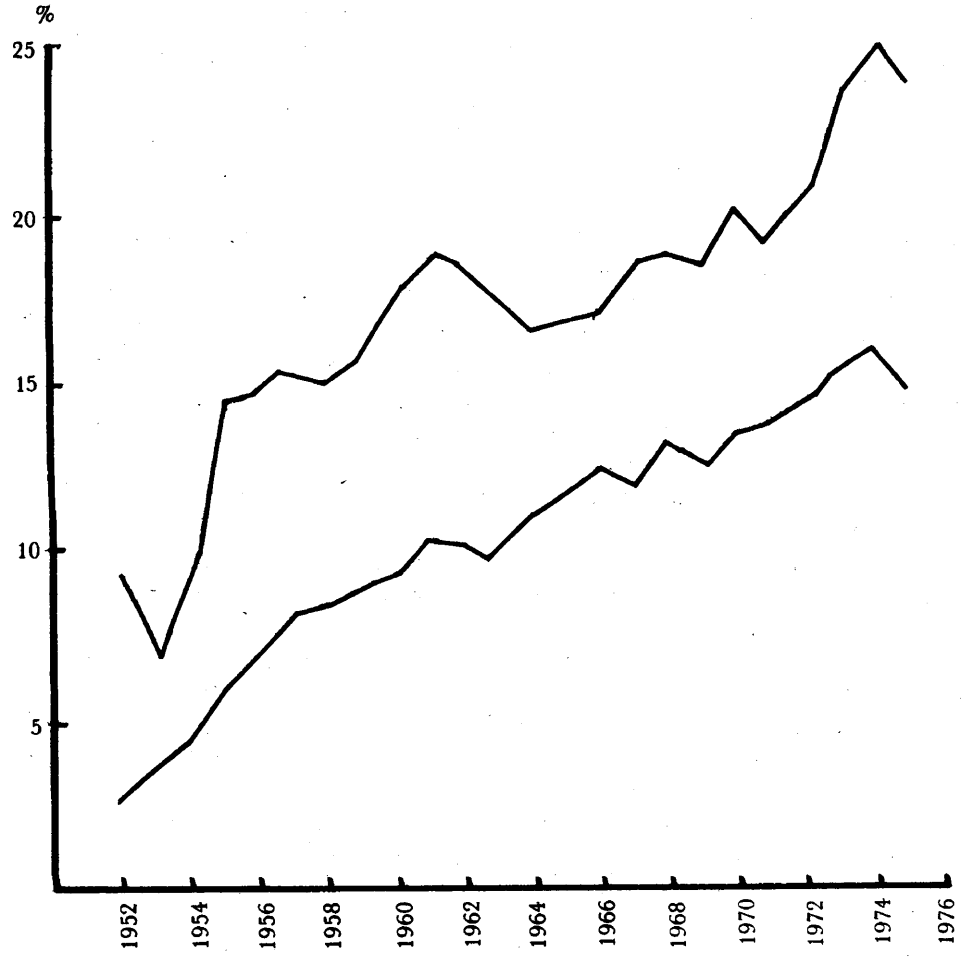
	6 años de edad				*17 años de edad*			
	Altura (cm)		*Peso (kg)*		*Altura (cm)*		*Peso (kg)*	
	Hombres	*Mujeres*	*Hombres*	*Mujeres*	*Hombres*	*Mujeres*	*Hombres*	*Mujeres*
1900	107.0	104.8	17.0	17.0	157.9	147.0	50.0	47.0
1905	106.4	105.2	17.5	16.8	159.1	147.9	50.3	46.7
1910	107.0	105.8	17.5	17.0	159.1	148.8	51.4	46.8
1915	107.0	105.5	17.5	17.1	159.7	149.1	51.7	47.1
1920	107.0	105.8	17.6	17.0	160.0	149.7	51.8	47.4
1925	107.6	106.1	17.7	17.3	160.6	150.3	52.4	47.3
1930	108.1	106.9	17.9	17.3	161.0	150.7	53.0	48.1
1935	108.9	108.0	18.1	17.5	161.8	151.2	53.7	48.5
1940	—	—	—	—	—	—	—	—
1945	—	—	—	—	—	—	—	—
1950	108.6	107.9	18.5	17.9	161.8	152.7	52.6	49.1
1955	110.3	109.3	18.7	18.1	163.4	153.2	54.5	49.8
1960	111.7	110.6	19.1	18.5	165.0	153.7	56.1	50.4
1965	113.4	112.5	19.7	19.2	166.8	154.8	57.5	51.3
1970	114.5	113.6	20.1	19.5	167.8	155.6	58.7	52.1
1976					168.1	156.4	58.2	51.9

1) Según resultados de exámenes hechos a hombres que tenían 20 años de edad en la preguerra, su promedio de altura a esa edad fue de 156.3 cm, en 1891; de 157.3 cm, en 1902; de 157.9 cm, en 1910; de 158.8 cm, en 1920; y de 159.4 cm, en 1925, y es significativamente inferior al que aparece en el cuadro para los hombres de 17 años de edad. Como las cifras superiores son de alumnos de secundaria, parece que la complexión física de éstos es mejor que la general.

Fuentes: Ministerio de Educación, *Estadísticas de Japón*, 1971, pp. 69-71 y *Anuario del Ministerio de Educación*.

GRÁFICA 21. CAMBIOS EN LA TASA DE AHORRO PERSONAL

A. Ahorro personal ÷ ingreso neto personal (estadísticas del ingreso nacional)
B. Ahorro personal ÷ ingreso neto personal (investigación acerca de la economía doméstica entre las familias de trabajadores urbanos)



Fuentes: A. Departamento de Planificación Económica, *Anuario de la Estadística del Ingreso Nacional*, 1977. B. Departamento de Estadísticas de la Oficina del Primer Ministro, *Investigación sobre la economía doméstica. La economía doméstica de los años treinta y ocho a cincuenta de Shoowa.*

y los directamente relacionados con esa alta tasa de ahorros.[51]

Reuniendo los resultados hasta entonces publicados, Masachi demostró que entre las muchas hipótesis presentadas hay dos que no se pueden sostener

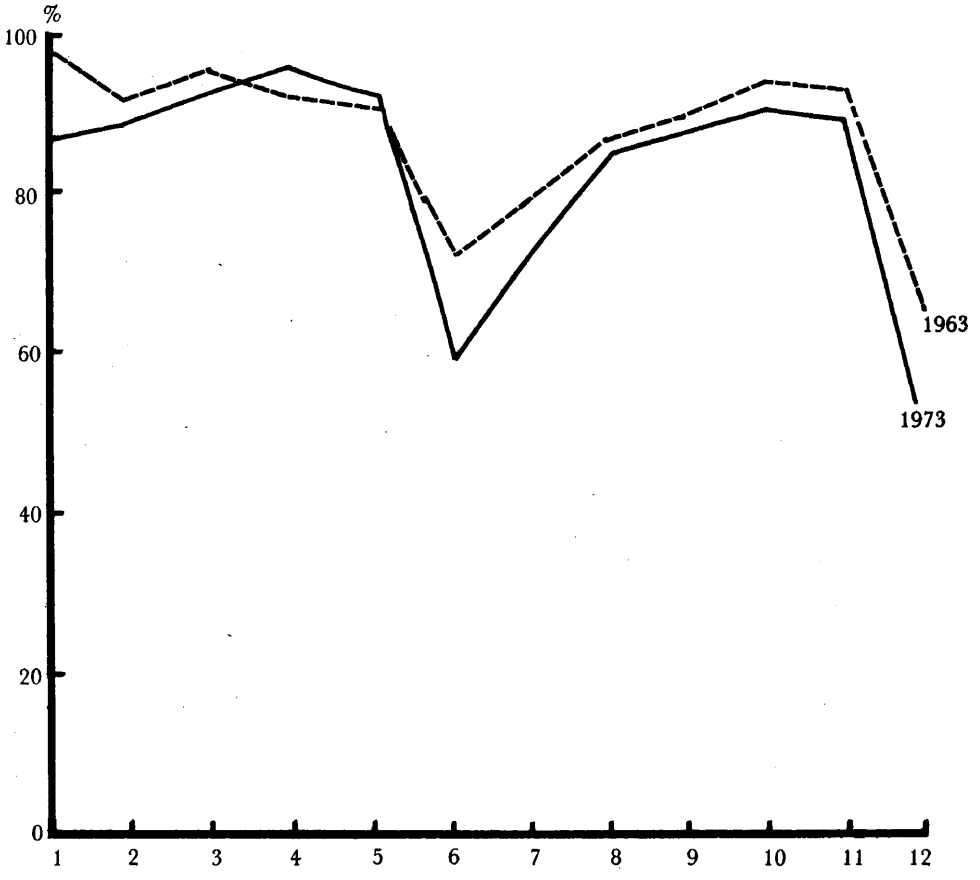
[51] Ver Komiya Ryuutaroo *Las fuentes del ahorro personal (Investigación sobre la economía contemporánea del Japón*, Tokio Daigaku Shuppankai, 1975), Mizdzoguchi Toshiyuki, *Análisis estadístico de la función de consumo* (Iwanami-Shoten, 1964), etc. En los últimos años, Masachi Nobuo publicó "El consumo privado y su patrón" (Centro de Estudios Económicos de Japón, *Cómo lograr el crecimiento equilibrado a mediano plazo*).

a causa de la ausencia total o casi total de corroboración estadística, la hipótesis según la cual el seguro social en Japón es insuficiente y, por esto, cada quien ahorra más para su vejez y para enfrentar alguna situación imprevista, y la hipótesis de que muchas de las familias que viven en casa o en cuarto rentados, ahorran para la construcción de su propia vivienda. Entre las hipótesis corroborables, pero que no encierren un factor poderoso están las siguientes: la hipótesis (que se trata de demostrar apelando a la costumbre), según la cual cuando se eleva la tasa del ingreso real respecto a la del periodo anterior, a los consumidores les es difícil apartarse mucho del patrón tradicional de consumo y, por lo tanto, se eleva la tasa de ahorro, y la hipótesis que sostiene que conforme disminuye el número promedio de miembros de la familia, baja la demanda de consumo. Finalmente, las siguientes dos hipótesis son las más fuertes para explicar la alta tasa de ahorro en Japón, el incremento del ingreso real causado por el crecimiento acelerado, y el incremento de la proporción de ingresos extraordinarios, como las gratificaciones, etc. La primera es una función simple de consumo de tipo keynesiano y no requiere explicación especial, pero sobre la segunda es necesario añadir algo, como se muestra en la gráfica 22, en la economía doméstica de los obreros de Japón la proporción del gasto de consumo con respecto al ingreso disponible (propensión media a consumir) llega a alrededor de 90%, excepto en junio-julio y en diciembre, que son meses durante los cuales reciben las gratificaciones y la tasa de ahorro no es particularmente alta. Para la economía doméstica, "el aumento del ingreso por encima de toda expectativa, debido al crecimiento económico, tomó la forma de un aumento en la tasa de gratificación, por lo tanto, hasta la subida del nivel de consumo, hubo una gran diferencia en tiempo, que además se prolongó" y de allí nació aquel resultado. Ésta es la interpretación de Komiya Ryuutaroo. Sea como fuere, el hecho de que esta variable posee una fuerza explicativa muy grande puede también colegirse de que es elevado el coeficiente de determinación en el cuadro 56. Por otra parte, el ingreso real también muestra aproximadamente 0.9 en su coeficiente de determinación, y es natural que tenga una gran fuerza explicativa. Por esa razón se considera que con sólo estos dos factores se explica una gran parte de la alta tasa de ahorro.

Desde luego que esto no significa que todos los secretos de la tasa de ahorro hayan quedado esclarecidos por completo. Por ejemplo, se desconoce por qué después de la crisis petrolera de 1973, subió todavía más la tasa de ahorro. Se han presentado nuevas hipótesis, como aquella que sostiene que hubo una reducción real de las reservas de activos financieros a causa del alza de precios, y que para compensarla se incrementó el ahorro, pero todavía no se ha corroborado. Lo que sí ha quedado claro en los estudios mencionados hasta aquí, es que la alta tasa de ahorro de Japón se debió, en gran parte, a un factor institucional, que fue la popularización del salario provisional, el cual dependía de circunstancias fortuitas.

Trataremos de integrar todo esto. Entre el pueblo no había conciencia de que hubiera aumentado el nivel de consumo, se hubiera incrementado el ahorro o elevado el sentido de satisfacción de la vida. Parece que fue precedido

GRÁFICA 22. PROPENSIÓN MEDIA MENSUAL AL CONSUMO EN LA ECONOMÍA DOMÉSTICA DE LOS OBREROS
(*respecto al ingreso neto*)



Fuente: Departamento de Estadística de la oficina del primer ministro, *Investigación sobre la economía doméstica. La economía doméstica de los años treinta y ocho a cincuenta, Shoowa.*

por algo como el sentido del deber, ya que al subir el nivel medio de consumo de las gentes con las que cada familia tenía relaciones (los integrantes de la clase social a la que pertenece la familia), ésta tuvo que cambiar su modo de vida para sostener el mismo paso. Podemos decir que una importante razón del cambio fue la motivación heterónoma, un niño sin televisión en casa no puede hablar con sus amigos en la escuela, en la comida de la escuela se acostumbran el pan, carne y leche y se siente avergonzado de vivir en una casa antigua al ver que toda la gente reconstruye su casa. Parece que tiene un significado muy importante la "hipótesis del ingreso relativo" en la sociedad informatizada y con un alto nivel de ingreso, como dice James Stemble Dussenberry.

Si dicha concepción es correcta, podemos aceptar también que el mejora-

CUADRO 56. REGRESIÓN LINEAL ($Y=\alpha+\beta X$) DE LA PROPENSIÓN MEDIA AL AHORRO (X) Y LA PROPORCIÓN DEL INGRESO PROVISIONAL DE LA CABEZA DE FAMILIA RESPECTO AL INGRESO REGULAR (Y) Y SU COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN

Periodo	α	β *Entre paréntesis se da el valor de* t	*Coeficiente de determinación* R^2
1952-1975	−2.801	0.5017 (14.45)	0.9047
1952-1962	−5.722	0.6571 (6.20)	0.8103
1963-1975	0.3699	0.4212 (5.82)	0.7548

Fuente: calculado con datos del Departamento de Estadísticas de la Oficina del Primer Ministro, *Investigación de la economía doméstica. La economía doméstica de los años treinta y ocho a cincuenta de Shoowa*. Se utilizaron los datos de la serie cronológica de las familias obreras de las ciudades con más de 50 mil habitantes.

miento del nivel de vida no significa un aumento en el grado de satisfacción individual o social. Si la persona no participa en el mejoramiento del nivel de vida de toda la sociedad, inmediatamente se une al aumento de insatisfacción; pero si puede hacerlo, sólo consigue mantener el grado anterior de satisfacción. Así podemos entender cómo surgió la conciencia crítica contra el crecimiento acelerado, a pesar del aumento continuo del ingreso y del nivel de vida, bajo dicho crecimiento. Empezaron a considerarse como problemas la "enajenación del hombre" y el "desequilibrio producido por el crecimiento", además de considerarse como natural la tendencia al mejoramiento del nivel de vida que acompañó al crecimiento. No puedo entrar al campo del pensamiento sin rebasar los límites de este libro y mi propia capacidad. Aquí voy a referirme sólo al problema de la contaminación ambiental, representativo de la concepción del "desequilibrio".

Empezó a tenerse conciencia del problema de la "contaminación ambiental" desde que ésta se produjo en Ashio y Besshi; además, el hedor, la evacuación de aguas negras y el ruido de las zonas industriales, estaban presentes desde el comienzo de la industria moderna. Posiblemente, al principio, su influencia no era tan notable, o quizá no se tomaba en cuenta, y en 1960 empezó a considerarse como problema la contaminación ambiental. En los años cincuenta y principios de los sesenta se prestó atención a la enfermedad de Minamata y al asma en la ciudad de Yokkaichi; también se convirtieron en problemas sociales, el lodo contaminado de la bahía de Tagonoura y la contaminación del agua de los ríos Arakawa, Tamagawa, Kandzakigawa, Neyagawa, etc. Se discutió también la contaminación, por cadmio del arroz, en relación con la enfermedad *Itai-itai* de las regiones de Toyama y alrededores de Annaka.[52] En 1964 se desarrolló un movimiento en contra de la instalación

[52] "Enfermedad *Itai-itai*" se produce por consumo del arroz contaminado por cádurio y

de un complejo industrial en los alrededores de la ciudad de Numadzu por los habitantes de la ciudad de Mishima, que obligaron a cambiar el proyecto de expansión de aquellas empresas. Hasta entonces toda región quería invitar a las fábricas en competencia para que se instalaran en ella, pero aquí, por primera vez, el público se opuso. El término "contaminación ambiental" empezó a utilizarse desde principios de los sesenta, y desde entonces empezó un problema social.

Hay variedades de contaminación ambiental, de la atmósfera, del agua, el ruido y la vibración, el hundimiento del suelo, el hedor, la contaminación de tierra, el daño causado por los insecticidas agrícolas, el tratamiento de residuos, la destrucción de la naturaleza, etc., pero en su mayor parte provienen de la industria, de los vehículos, de las ciudades y de los insecticidas en general. La contaminación ambiental de las industrias, se volvió notoria en la década de los sesenta como un problema social. En consecuencia, la forma de evitarla vino a ser un tema importante de las políticas durante la segunda mitad de los años sesenta. En 1964 se estableció la Sección de Contaminación Ambiental en el Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social; en 1965 se formó la Corporación para el Control de la Contaminación Ambiental, que tuvo a su cargo vigilar la instalación del equipo común de protección y desecho para prevenirla, preparar terrenos para el traslado de las fábricas y otorgar préstamos del fondo para equipo de prevención. En 1966 entró en vigor el control del escape de gases de los nuevos automóviles; en 1967 entró en vigor la ley fundamental para el control de la contaminación ambiental, que en 1970 se enmendó y fortaleció. La ley de 1967 tenía como finalidad "la salvaguarda del medio ambiente" junto con "la protección de la salud del pueblo", pero como estipulaba que su objetivo era "la armonía entre el sano desarrollo económico" y la salvaguarda del medio ambiente, dio origen a críticas acerca de la postura fundamental del país. En esta ley se estableció que las empresas causantes de la contaminación ambiental pagaran la reparación de daños; se establecieron leyes para prevenir la contaminación de la atmósfera, la del agua, el ruido, etc. En 1971 se creó el Departamento del Ambiente. En la ley enmendada de 1970 se suprimió el artículo referente a "la armonía con el desarrollo económico", se puso como fin único la prevención de la contaminación ambiental y se fortaleció más el control general. El grado de contaminación está disminuyendo, como se muestra en la gráfica 23. No se puede dudar de que la "contaminación ambiental" aumentó junto con el crecimiento económico, en especial con la difusión de las industrias, pesada, química y automotriz. Es comprensible que llamara la atención en los años sesenta, y que requiriera controlar la contaminación, ya que ocasionaba problemas públicos como enfermedades. Pero también es cierto que junto con eso, la realización del pleno empleo y el mejoramiento del nivel de vida que trajo el crecimiento hizo necesario el cambio del desarrollo hacia una dirección en que se daba importancia a otros valores. Los frutos positivos y negati-

---

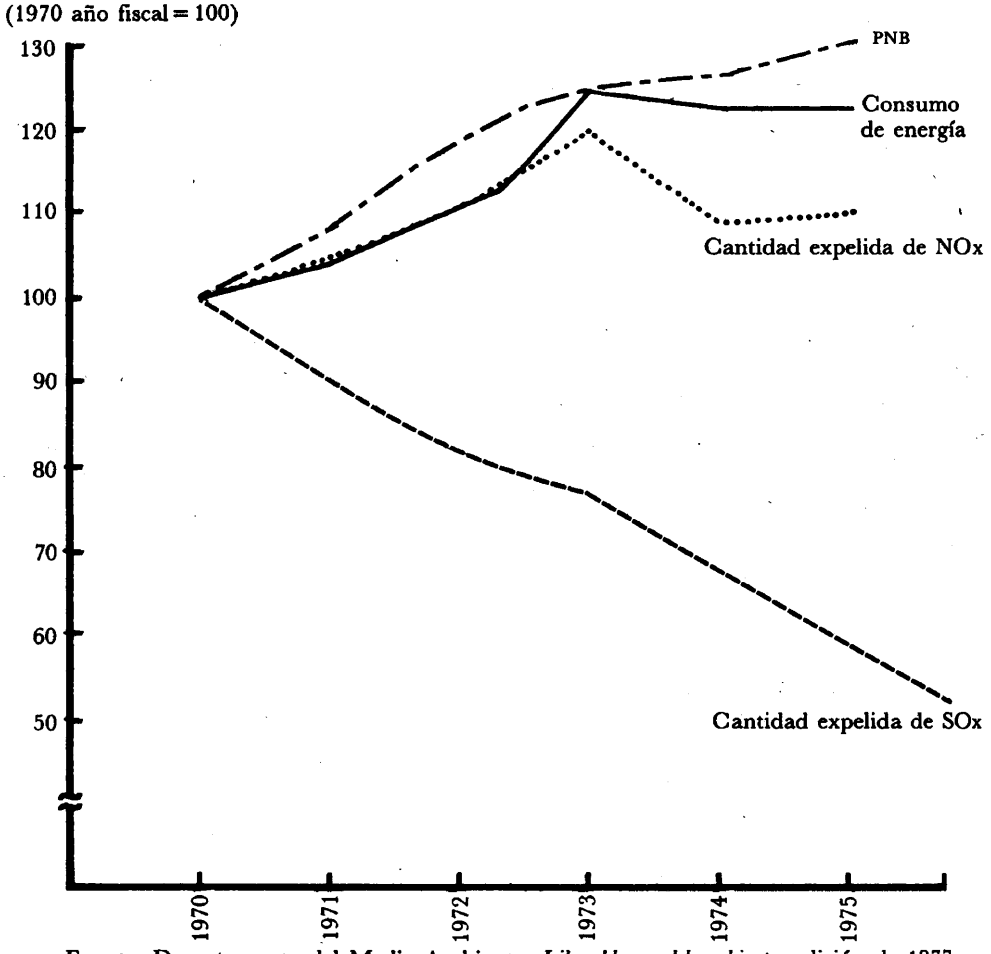
presenta dolores en los huesos que se descalcifican y se vuelven frágiles, causando la muerte del paciente.

vos del crecimiento económico provocaron un cambio en las posiciones de política económica del país. En esto podemos ver un ejemplo simbólico del fenómeno de pluralización del sentido de los valores.

Japón en la sociedad internacional

Debido al aumento de la producción y exportación de los años sesenta, cambió la posición japonesa en la economía mundial. En 1968 el PNB de Japón, medido en dólares de Estados Unidos, logró un progreso al llegar al tercer lugar mundial, después de Estados Unidos y la Unión Soviética y, si se excluye

GRÁFICA 23. CAMBIOS EN LA CANTIDAD DE DESECHOS MATERIALES CONTAMINANTES



Fuente: Departamento del Medio Ambiente, *Libro blanco del ambiente,* edición de 1977.

al mundo socialista, el segundo lugar. Constituye la aparición de Japón como "potencia" debido a su PNB. La estructura de las exportaciones japonesas se transformó para basarse en las industrias pesada y química; fue notable el aumento de la producción de hierro y acero, la construcción de barcos, etc., y creció su importancia relativa en la economía mundial. Esto quedó simbolizado en el cambio ocurrido en la balanza de pagos al aparecer un superávit estable después de los déficits de 1963-1964 y el de 1967. Después de 1965, Japón ya no tuvo necesidad de frenar la demanda interna a causa de la restricción financiera y de hacer retroceder la economía (la restricción de 1967 se suprimió antes de que causara la recesión económica).

CUADRO 57. COMPARACIÓN INTERNACIONAL DEL PNB REAL
(*millones de dólares de Estados Unidos*)

	Estados Unidos	*Alemania occidental*	*Francia*	*Inglaterra*	*Italia*	*Japón*
1960	511	74	60	72	34	43
1965	696	113	99	100	57	85
1967	804	121	116	91	67	115
1968	881	132	127	102	75	142
1969	931	163	131	110	82	166
1970	982	188	146	123	93	198
1975	1 516	398	321	211	166	477

Fuente: *Anuario estadístico de la ONU.*

Desde luego que este hecho es consecuencia del crecimiento económico interior del país, pero al mismo tiempo explica la fuerte competitividad internacional de Japón. El yen al tipo de cambio de 360 por dólar, establecido en 1949, estaba subvaluado. Por eso, Japón acumuló oro y divisas y después de 1976 se transformó de nación deudora en acreedora. La posición de Japón en la economía internacional cambió totalmente en la segunda mitad de los años sesenta. Esto se puede ver en el balance de activos y pasivos en el extranjero del cuadro 59.

Naturalmente, este cambio impulsó las inversiones japonesas en el extranjero. En 1965 las inversiones japonesas en el extranjero no llegaban a mil millones de dólares en total, pero en 1970, en el lapso de cinco años, representaban 3 600 millones de dólares, y a principios de los setenta experimentaron un aumento explosivo. En 1970 el objeto de estas inversiones fue de 40%, del "tipo orientado a recursos" como la minería y otros, 22% del "tipo orientado al mercado y a la mano de obra en el cual se incluyen las industrias que requieren mano de obra y de mercados cercanos como en el caso de los textiles, aparatos eléctricos, metalurgia, etc., y el 38% restante se orientó al comercio, financiamientos y otros.[53] Por región, las inversiones se orientaron, 25% a América del Norte, 22% al sudeste asiático, 18% a Europa, 16% a América

[53] Ver la tabla anexa en Sekiguchi Sueo y Matsuba Koodyi, *La inversión directa de Japón*, Nippon Keidzai Shimbunsha, 1974.

CUADRO 58. PRODUCCIÓN, COMERCIO EXTERIOR Y RESERVAS DE ORO Y DIVISAS DEL MUNDO (A) Y DE JAPÓN (B)

		Producción de bienes principales						*Reserva de oro y divisas (millones de dólares)*	*Comercio exterior (1 000 millones de dólares)*	
		Acero crudo (millones de ton)	*Fertilizantes nitrogenados (millones de ton)*	*Cemento (millones de ton)*	*Barcos (1 000 ton de registro)*	*Automóviles (millones de unidades)*	*Electricidad (1 000 millones de kw/h)*		*Exportación*	*Importación*
	A	109.7	2.6	85	2 976	3.05	459	27 700	21 100	23 700
1938	B	6.47	0.256	5.9	442	0.002	32.7	289	1 109	1 070
	B/A	5.90	9.85	6.94	14.85	0.06	7.12	1.04	5.26	4.51
	A	269.3	6.7	217	5 317	11.01	1 545	52 400	84 300	89 200
1955	B	9.41	0.633	10.6	829	0.020	65.2	768	2 001	2 471
	B/A	3.49	9.3	4.88	15.59	0.18	4.22	1.47	2.39	2.77
	A	346.6	9.9	317	8 356	12.81	2 304	56 900	113 000	119 400
1960	B	22.14	0.992	22.5	1 732	0.165	115.5	1 824	4 055	4 491
	B/A	6.39	9.31	7.10	20.73	1.29	5.01	3.21	3.59	3.76
	A	444.4	16.8	423	12 220	19.09	3 306	65 500	164 700	174 900
1965	B	41.17	1.394	32.5	5 363	0.696	192.2	2 107	8 452	8 169
	B/A	9.27	8.30	7.68	48.89	3.65	5.81	3.22	5.13	4.61
	A	594	35.0	567	21 690	22.6	4 908	91 800	282 200	296 700
1970	B	93.3	2.11	57.2	10 476	3.18	350.6	4 399	19 318	18 881
	B/A	16.63	6.01	10.09	48.30	14.10	7.14	4.79	6.85	6.36
	A	615	42.3	703	35 670	25.0	6 275	228 100	694 700	816 100
1975	B	102.3	2.34	65.5	17 740	4.57	475.8	12 815	55 753	57 863
	B/A	16.63	5.53	9.32	49.70	18.27	7.58	5.62	7.02	7.90

Fuente: Banco de Japón, *Estadística comparativa entre naciones relacionadas con Japón*, ediciones de 1971 y 1977.

CUADRO 59. BALANCE DE ACTIVOS Y PASIVOS EN EL EXTRANJERO

*(millones de dólares)**

A. 1962-1970

	1962	*1963*	*1964*	*1965*	*1966*	*1967*	*1968*	*1969*	*1970*
Activo a largo plazo	1 478	1 760	2 041	2 503	3 209	4 082	5 181	6 689	8 745
Pasivo a largo plazo		2 428	3 243	3 898	3 932	3 825	4 538	5 891	6 326
Haber neto	950	1 483	1 857	1 429	616	202	643	798	2 419

B. 1971-1975

		Activos y pasivos a largo plazo			*Activos y pasivos a corto plazo*			*Total acumulado de inversiones en el extranjero*
Activos	*Total*	*Total*	*Sector privado*	*Sector público*	*Total*	*Sector privado*	*Sector público*	
1971	32 753	11 270	7 626	3 644	21 483	6 241	14 242	4 471.6
1972	43 595	16 185	11 404	4 781	27 410	9 040	18 370	6 772.8
1973	47 551	24 733	18 806	5 927	22 818	10 567	12 251	8 706.3
1974	55 942	28 985	22 242	6 742	26 958	13 439	13 519	12 662.4
1975	58 334	32 357	24 522	7 835	25 977	13 162	12 815	15 942.6
Pasivos								
1971	22 980	9 554	8 121	1 433	13 426	12 834	592	
1972	29 728	13 147	11 683	1 464	16 581	15 581	1 000	
1973	34 535	10 061	9 025	1 036	24 474	23 369	1 105	
1974	46 999	9 843	7 991	1 852	37 156	36 008	1 148	
1975	51 316	13 603	11 886	1 717	37 713	36 395	1 318	
Haber neto								
1971	9 733	1 716	495	2 211	8 057	6 593	14 650	
1972	13 867	3 038	279	3 317	10 829	6 541	17 370	
1973	13 016	14 672	9 781	4 891	1 656	12 802	11 146	
1974	8 943	19 141	14 251	4 890	10 198	22 569	12 371	
1975	7 018	18 754	12 636	6 118	11 736	23 233	11 497	

* Departamento del Exterior del Banco de Japón. Resultados reales de las inversiones en el extranjero.

Fuentes: después de 1971 se utilizaron los cálculos del Ministerio de Finanzas; para antes de 1971 los cálculos de una institución financiera del sector privado (*El periódico económico de Japón*).

Central y del Sur, y 9% al Medio y Cercano Oriente. La proporción de la inversión hacia el sudeste asiático, que ha sido objeto de crítica, no es muy elevada si se le compara con el total de las inversiones japonesas. Pero la inversión directa de los países desarrollados (CAD) hacia los países asiáticos en desarrollo fue de 1 230 millones de dólares en el periodo 1956-1970; de esa cifra, Japón cubrió 780 millones, esto es, las tres cuartas partes. En realidad, es difícil negar que las críticas contra Japón se originaron porque a esto se añade la forma de operación de las empresas japonesas, que no respetan las costumbres y actitudes frente a la vida de la gente del lugar e irritan el nacionalismo. Se dio el caso curioso de que "el nuevo imperialismo japonés" constituyera un tema del periodismo en el extranjero, mientras que en Japón no despertaba ningún interés.[54]

La expansión japonesa hacia el sudeste asiático produjo una gran brecha entre la conciencia japonesa y a la de esos países, y allí se originaron las fricciones. Éste es sólo un ejemplo, pero hay más. En la segunda mitad de los años sesenta empezaron a aparecer poco a poco diferencias de entendimiento entre Japón y el resto del mundo acerca de su posición internacional y fuerza económica. Debido a ellas se complicaron las negociaciones acerca de la devolución de Okinawa a Japón en 1969, y las del comercio textilero entre Japón y Estados Unidos; la nueva política económica de Nixon, de agosto de 1971, y el problema de la revalidación del yen, ya mostraban las huellas de las negociaciones anteriores. En una palabra, desde el punto de vista de Japón, el crecimiento económico, el fortalecimiento de su competitividad internacional y el aumento de sus inversiones en el extranjero, eran el fruto de los esfuerzos japoneses y se consideraba que era imposible mover el tipo de cambio de 360 yenes como criterio para participar en la economía internacional. Para Japón, Estados Unidos y Europa han sido siempre "los países industrialmente desarrollados" a los que trata de imitar, y a fines de los años sesenta los consideraba como una "meta" con la que las industrias japonesas no podían rivalizar en computadoras, aviones, etc. Pero, desde el punto de vista de Europa y Estados Unidos, se consideraba que Japón ya era un país industrializado con alta competitividad, que era difícil para Estados Unidos mantener la balanza de pagos sin revalidar el yen y que estaba quitándoles mercado a muchas industrias europeas (por ejemplo las industrias naviera y automotriz). La brecha entre la perspectiva de Japón y a la alta apreciación de Europa y Estados Unidos acerca de la economía japonesa se estaba ensanchando cada vez más, en ella se localiza la causa remota de la fricción económica internacional de los años sesenta que representó "el impacto de Nixon".

[54] J. Halliday and G. McCormick, *Japanese Imperialism today* (Penguin Press, 1973), trad. al japonés de Jayashi Risuke, *El impacto japonés* (Dyitsugyoo no Nippon-sha, 1973).

VII. EL FINAL DEL CRECIMIENTO ACELERADO

Interior y exterior de una "potencia económica"

En 1968 el PNB de Japón ocupó el segundo lugar en el mundo libre. En los periódicos estuvieron de moda los términos "potencia económica" y "potencia por su PNB". Este país, que tenía el ideal de llegar a ser "una Suiza en el Oriente" desde hacía veinte años, se convirtió en una "potencia", aunque sólo en el sentido económico; esto no lo esperaban ni los japoneses mismos; tan complejo era su significado y tan variada su influencia.

Vamos a reflexionar acerca del significado social en general. Los que sostenían el crecimiento acelerado eran de la generación que nació entre 1910 y la primera mitad de los años treinta. Tenían el recuerdo de la guerra y las preocupaciones de la vida en ese periodo como experiencia común. Por esto el crecimiento económico vino a ser la meta común de esta generación. La acumulación de los esfuerzos de los "empleados diligentes", que dedicaban toda su energía al trabajo en sus empresas y no tenían aficiones ni pasatiempos, trajo consigo el "poderío económico". Posiblemente hayan pedido aumentos de salario y reducción de las horas de trabajo como miembros de algún sindicato laboral, quizás hayan votado por los partidos reformistas en las elecciones generales. Pero esos sindicatos laborales estaban divididos por empresa y compartían la suerte de ésta; era evidenten que aunque surgiera un gobierno reformista no se resquebrajaría la solidaridad entre sindicato y empresa.

Pero con el cambio de las generaciones empezó también a cambiar poco a poco la conciencia nacional. Una de las causas fue que los miembros de la nueva generación, que no poseían los recuerdos de la guerra y la posguerra, entraron en actividad como hombres de sociedad. La tormenta de los conflictos universitarios que se desató en París, Nueva York y Tokio, a fines de los sesenta, fue la manifestación de la voluntad de la generación de posguerra en contra de las de preguerra y de tiempos de guerra. La generación que creció durante la época de crecimiento y no conoció la pobreza, manifestó su inconformidad y se opuso a dar prioridad sólo al crecimiento económico, pidiendo un cambio de valores a la generación que había buscado el crecimiento por ser pobre. Era natural que para quienes estaban disfrutando del crecimiento, éste dejara de ser considerado el valor prioritario. Les parecerían metas atractivas la recuperación de la humanidad en una sociedad afluente, la liberación

de una sociedad organizada y controlada, etc. La transformación del sistema de empleo vitalicio y de salario por antigüedad, creadora por la falta de mano de obra durante el periodo de crecimiento, también apresuró esta tendencia. En los años cincuenta, un cambio de trabajo implicaba casi siempre un menor sueldo y un empeoramiento en las condiciones laborales. Pero a principios de los sesenta la mano de obra de los jóvenes entre los veinte y veintinueve años empezó a cambiar de lugar de trabajo buscando mejores condiciones laborales y un lugar de trabajo más adecuado. La inclinación de la curva en los aumentos de sueldo del sistema de salario por antigüedad empezó a suavizarse poco a poco debido al crecimiento de la tasa de aumento otorgado a los jóvenes. No es raro que para la generación joven disminuyera gradualmente la atracción del principio de administración familiar.

Por otra parte, la contaminación ambiental causada por las industrias durante el crecimiento acelerado, por fin llegó a constituir un gran problema social. El hecho de que el crecimiento acelerado tuviera como centro las industrias, pesada y química hizo que la contaminación del medio ambiente se agravara. Eran casi insoportables el hedor y suciedad de los ríos de las grandes ciudades; aparecieron muchos enfermos de asma por la contaminación de la atmósfera en Yokkaichi y Kawasaki, etc., todo lo cual incrementó el interés en la contaminación ambiental. Pero también es innegable que sólo hasta que se alcanzó la estabilidad de la vida, bajo el alto crecimiento, se empezó a tomar en consideración seriamente el efecto pernicioso que acompaña a este tipo de crecimiento. A principios de los sesenta muchas regiones invitaron a las empresas otorgándoles privilegios como la exención de impuestos, el acondicionamiento de terrenos para fábricas, etc.; pero en la segunda mitad de los sesenta empezaron a concentrar sus esfuerzos en la salvaguarda de la naturaleza y del medio ambiente. En el cinturón industrial de la costa del Pacífico, que pasa por Sakai, Midzushima, Jukuyama, etc., se concluyó la instalación del complejo de Kashima, pero después, fuera de Mutsu-Ogawara, Tomakomai, y bahía de Shibushi se presentó el difícil problema de la localización de los grandes complejos. Los complejos ya construidos tuvieron que responder al descontento de los habitantes del lugar haciendo una gran inversión suplementaria para prevenir y eliminar la contaminación ambiental.

La generalización de la respuesta negativa en contra del crecimiento económico, desde fines de los años sesenta hasta los años setenta, prefiguró el acercamiento gradual del fin del crecimiento. Pero por otra parte, era fuerte el apego al crecimiento acelerado. Las industrias o sectores empresariales que aparecían como responsables del crecimiento estaban todavía invirtiendo para la expansión, en gran escala, con el propósito de aumentar la capacidad productiva y reducir la mano de obra. Como no les eran suficientes sus propios capitales, negociaron préstamos, de tal manera que la proporción del capital propio con respecto al total empleado, siguió en descenso. Fue una época en la que predominaba, en las empresas, la idea de que una administración agresiva podía incrementar sus instalaciones y equipo mediante préstamos externos y que aun cuando aumentaran los gastos por el pago de intereses y amortización de la deuda, si el equipo construido trabajaba al máximo, se podían

lograr las ganancias esperadas. Este pronóstico siempre se había realizado durante los años sesenta, y por medio de equipos más nuevos y eficientes, el fortalecimiento de la competitividad internacional y el aumento de la exportación, se desplegó una mayor y renovada inversión en las plantas y equipos, lo que hizo que el crecimiento continuara. Las empresas no llegaron a cambiar su agresividad básica aun frente al problema de la contaminación ambiental y las dificultades de localización de las instalaciones.

En la provincia, el alto crecimiento tenía un atractivo difícil de negar. En 1972 Tanaka Kakue fue electo primer ministro; sostenía el proyecto "para la remodelación del archipiélago japonés", que era como una segunda edición del "proyecto para la duplicación del ingreso" de Ikeda Jayato. Y no obedecía a simple casualidad ni a mi afán plutocrático. El proyecto "en pro de la reorganización del archipiélago japonés" era un plan que suponía mantener en 10% la tasa anual de crecimiento hasta 1985, relocalizando las industrias concentradas en el cinturón industrial de las costas del Pacífico en la región interior y en los litorales del mar de Japón, construyendo 9 000 km de vía para el tren bala, 10 000 de autopista y 7 500 de oleoducto, para unir a todo el país. Si consideramos que tanto la vía del tren bala como las carreteras de alta velocidad que estaban en funcionamiento, sólo llegaban a cerca de 700 km, se puede decir que ésta era la trama del sueño que iba a esparcir los méritos del crecimiento por todo el país. La idea de construir ciudades modernas de 250 mil habitantes, para descentralizar las funciones de las metrópolis, probablemente llenó de esperanza a la gente de las provincias. El auge de la "remodelación del archipiélago japonés" sólo hizo subir el precio de los terrenos en todo el país y desapareció con la crisis petrolera que atacó el año siguiente y con la política de control de precios, pero fue un episodio que nos indica que de ninguna manera se había perdido la esperanza en el crecimiento.

Lo que provocó el derrumbe del crecimiento acelerado no fue la oposición interna, sino las fuerzas del exterior. Aparece con la primera revalidación del yen en 1971 y la crisis petrolera en 1973. Pero antes de tocar este punto me voy a referir a las diferentes apreciaciones internacionales acerca de la economía japonesa entre fines de los años sesenta y principios de los setenta. En Japón, después de la experiencia de un ligero déficit en la balanza de pagos en 1967, hubo un superávit en gran escala durante todo el año 1972 (véase la gráfica 13 del capítulo VI). Además, el monto del superávit aumentó y la reserva de divisas creció (véanse los cuadros 58 y 59 del capítulo VI). Bajo tales circunstancias, era de esperarse que las severas críticas internacionales contra Japón se hicieran cada vez más acerbas. Después de 1967, la exportación japonesa mostró un crecimiento de más de 20% anual y la fuerza motriz del aumento lo fueron los productos de las industrias, pesada y química. Entre 1967 y 1971, la exportación total de Japón aumentó en 13 600 millones de dólares (de 10 400 millones a 24 000), de los cuales 11 100 millones de dólares (de 6 800 millones a 17 900), que representaban 82% del aumento, correspondieron a dichos productos industriales. Entre los aumentos más notables están la exportación de automóviles, que creció de 370 mil a 2 millones 370 mil unidades; la de barcos, de 4 millones 920 mil a 8 millones 610 mil tonela-

das; la de televisores, de 2 millones 260 000 a 6 millones 250 000 unidades; la de grabadoras, de 7 millones 940 000 a 20 millones 180 000 unidades; la de acero y hierro, de 8 millones 800 mil a 23 millones 620 mil toneladas; y la de textiles artificiales, de 680 000 m^2 a 1 580 000 m^2. Entre las razones del rápido aumento, se pueden contar, la producción masiva de mercancías competitivas como resultado de nuevas inversiones en equipos, la prosperidad económica mundial de fines de los años sesenta y principios de los setenta, y el esfuerzo sistemático de las casas de comercio exterior de Japón por crear mercados; pero no debe olvidarse algo más; que el tipo de cambio del yen frente al dólar estadunidense permaneció en 360 yenes desde 1949. Alemania Occidental ya había revalidado el marco, 15%; de 4.2 marcos por dólar en 1953, a 4 marcos en 1961, y a 3.66 marcos en 1969, respectivamente, y el florín de Holanda y el dólar canadiense también experimentaron alguna revaluación. La crítica de que el aumento de las exportaciones y de la reserva de divisas de Japón fue posible sólo gracias al bajo tipo de cambio del yen, poco a poco se convirtió en una opinión admitida internacionalmente. Además, parecía un pequeño problema, pero era simbólico el hecho de que las negociaciones entre Japón y Estados Unidos referentes a la exportación de textiles japoneses, mediante las cuales se trataba de restringir la exportación de productos textiles japoneses a Estados Unidos no marcharan bien entre 1969 y 1971, lo que vino a empeorar las relaciones nipón-norteamericanas.[55] Se reprochaba a Japón en todos los países.

Desde luego que los hombres de negocios en Japón no ignoraban estas críticas. Pero, desde su propio punto de vista, ellos pensaban que el resurgimiento de la ruina después de la derrota, la reconstrucción de las industrias modernas, la producción de bienes con competitividad internacional y la apertura de mercados en el mundo eran el fruto de sus esfuerzos. Además, sostienen que era lógico que Japón sobrepasara a los países que no hacían mucho esfuerzo y que no hay razón para quejarse del resultado de una competencia justa. Ahora bien, en lo que hace a Japón, prevalecía la opinión de que el país todavía tenía puntos débiles frente al extranjero y que necesitaba subsanarlos. La competitividad japonesa en productos agrícolas como arroz, ganadería, azúcar, frutas, etc., y en aviones, computadoras, etc., era muy débil. Aun en productos industriales, sólo alcanzó y dejó atrás a Estados Unidos y Europa en aquellos productos generales que se consumían en grandes cantidades, pero las industrias que requerían tecnologías refinadas, todavía estaban atrasadas y, por lo tanto, debían hacer un esfuerzo por desarrollarse. Ésta era la opinión del gobierno y de la corriente principal de los círculos financieros.

Claro que contra esta opinión había muchas objeciones. Vamos a dar algunos ejemplos; el hecho de que Japón piense que debe tener una competitividad fuerte en todos los productos industriales, es un pensamiento egocéntrico que se olvida del principio de la división internacional del trabajo. Debido a que insistió en conservar este punto de vista, excluyó la computadora de la

[55] I.M. Lesler, Jukui Jarujiro y Satoo Jideo, *El conflicto nipón-norteamericano sobre la exportación de textiles del Japón*, Nippon Keidzai Shimbunsha, 1980.

liberalización del comercio exterior. Otro ejemplo es que las ideas y actividades que le eran permitidas a Japón mientras era un "país pequeño", cuando su actividad no influía en la economía internacional, ahora que se había convertido en "potencia económica" evidentemente debían frenarse, porque esas mismas ideas y actividades impedían la estabilidad del desarrollo de la economía internacional. Otra más es la objeción sentimental de que Japón, uniendo al gobierno y al pueblo en un solo cuerpo, se esforzaba por lograr el desarrollo económico y trataba de vengarse por la derrota de la guerra del Pacífico, mediante la dominación económica. Como puede verse, la crítica de las naciones hacia Japón era muy severa.

Debemos decir que detrás de estas discusiones estaba la diferencia en la apreciación de la situación e influencia internacional de Japón, lo que se percibía en el exterior y en el interior del país. En una palabra, los países extranjeros empezaron a considerar a Japón como un competidor poderoso desde principios de los sesenta, y en especial a fines de los setenta llegaron a considerar peligroso su desarrollo insolente. Sin embargo, en la primera mitad de los años sesenta, como lo muestra la propuesta de la "ley de disposiciones provisionales para industrias selectas", la conciencia de atraso era todavía fuerte en Japón y la meta consistía en alcanzar a los países desarrollados, y aun en la segunda mitad de los sesenta se tenía sólo la sensación de que se había logrado la meta en alguna medida. Por parte de Japón, era demasiado fuerte la conciencia de que se trataba de un país atrasado, y aun después de llegar a ser una "potencia económica" no podía borrar la brecha entre la propia apreciación y las de Estados Unidos y Europa. O quizá pueda decirse que le motivó el interés de actuar despreocupadamente y hacer como que no se daba cuenta de la responsabilidad que implicaba ser una "potencia económica", frente a la sociedad internacional. Pero tratar de mantener el tipo de cambio de 360 yenes después del constante superávit en la balanza de pagos y del aumento de la reserva de divisas, era fundamentalmente una política irracional.

Pienso que la política de austeridad de septiembre de 1969 provocó un gran problema internacional que hizo aflorar el aspecto político de la postura japonesa. En lo que sigue voy a considerar la economía japonesa de los años setenta tomando como punto de partida su desarrollo. En septiembre de 1969, el Banco de Japón subió la tasa anual de descuento oficial de 5.84 a 6.25%. Y, al mismo tiempo, elevó el porcentaje requerido de reserva contra depósitos y mediante una "orientación a través de ventanilla" controló directamente el abastecimiento del capital privado. Ahora bien, el problema se originó debido a que se consideró que en ese momento era necesaria la restricción financiera. El cuadro 60 muestra el movimiento de los indicadores económicos de este periodo según datos mensuales y trimestrales.

En el verano de 1969, las exportaciones de Japón iban en ascenso y la balanza de pagos mantenía un superávit en gran escala. El incremento de la producción de las industrias minera y manufacturera tenía 3 o 4% de aumento con respecto al periodo anterior, según los datos trimestrales; es decir se mantenía un crecimiento anual de más de 10%. Y en este periodo se volvió necesaria la restricción financiera a causa del recelo frente a los precios al mayo-

reo, que mostraban una rápida tendencia al alza desde principios del año. En el trasfondo estaba el alza en gran escala de los precios de importación. Esto también podría considerarse como una extensión de la inflación mundial bajo la guerra de Vietnam. En este periodo había un alza de precios al mayoreo de aproximadamente 4% anual en Estados Unidos e Inglaterra y de 9% anual en Francia. Además, se empezó a notar un aumento en la cotización de las mercancías en el mercado internacional. El índice Dow-Jones, después de bajar hasta el fondo en 1968, siguió subiendo notablemente en la primera mitad de 1969, a causa del aumento del precio de los productos primarios por la guerra. Para prevenir la inflación, en su etapa inicial, había que impedir la extensión del alza de precios internacionales en el interior del país frenando la demanda interior; éste fue el juicio de las autoridades hacendarias de entonces.

La restricción se debía eliminar lo más pronto posible si bajaban los precios en el interior del país. Pero desde la segunda mitad de 1969 hasta la primera mitad de 1970, el alza de los precios internacionales se intensificó y al mismo paso subió el precio de importación. La restricción duró mucho, contra lo esperado, y sólo en el verano de 1970 bajaron los precios internacionales y se frenó casi completamente la demanda interna por falta de capital. Para entonces ya la situación económica del país empezaba a deteriorarse y, sobre todo, la inversión en plantas y equipos no se recuperó fácilmente. La tasa de crecimiento de la producción en las industrias minera y manufacturera empezó a bajar en la segunda mitad de 1970, y entre abril y junio de 1971 registró un crecimiento negativo.

La restricción financiera tradicional se implementaba con la intención de frenar la demanda interna en los casos en que aumentaba, tanto la interior, que era muy fuerte, como la de importación, la exportación no podía crecer al mismo ritmo y en consecuencia se generaba un déficit en la balanza de pagos. Se esperaba que con la reducción de la importación, aumentara la exportación, se recuperara la balanza de pagos y además bajaran los precios. Esto se repitió, después de la guerra, en 1954, 1957-1958, 1962 y 1964-1965, y tuvo éxito, como ya hemos visto. Pero en 1969 las condiciones eran diferentes, la balanza de pagos era positiva, pero a causa de la subida de precios al mayoreo, principalmente derivada del alza del precio internacional, se restringió el financiamiento como medida precautoria y se hicieron esfuerzos para frenar la demanda interna. Si se frena el incremento de la demanda interna, generalmente aparece la tendencia a un exceso de oferta y esto contribuye a impedir la subida de precios. Pero no es de creerse que para contrarrestar el alza de precios al mayoreo, debida al alza de precios de materias importadas, en especial de materias primas, esta política sea muy eficaz; porque, cuando la curva de oferta ya se mueve hacia la izquierda, para mantener la estabilidad de precios y hacer que la curva de demanda también lo haga, es necesario fortalecer la restricción según el aumento en el precio internacional, pero es de prever que con esto se debilita la demanda interna, y en gran escala, y que tiene el efecto secundario de congelar la situación económica. Además, si se adopta esta política, resulta ser más grande el superávit de la balanza de pagos ya

que, a causa del debilitamiento de la demanda interna, se origina la presión hacia la exportación y se estanca la importación.

En realidad, los precios al mayoreo en Japón, finalmente se estabilizaron, sólo cuando bajaron los precios internacionales entre abril y junio de 1970. Por otra parte, desde la segunda mitad de 1970, al estabilizarse la demanda interna, la exportación de Japón aumentó aún más, la importación casi no tuvo altibajos y el margen del superávit de la balanza de pagos se extendió todavía más. Además, la demanda interna se desplomó de por sí aún después de eliminada la restricción. Por los resultados mencionados aquí, se podrá juzgar que esta política no fue muy eficaz, y los efectos secundarios fueron mayores. Afirmo esto a sabiendas de que existe la opinión contraria, que sostiene que si no hubiera habido una política de austeridad la situación económica del país se habría sobrecalentado y la inflación habría sido más severa.

Quizá la política que habría resultado más eficaz, de haberse adoptado en ese periodo, hubiera sido la revalidación voluntaria del yen. Pero entonces discutir acerca de la modificación del tipo de cambio de 360 yenes, era un tabú en las oficinas gubernamentales y en los círculos económicos de Japón. Como el Banco de Japón no era un caso excepcional, se puede pensar que tiene la excusa de que no tuvo más remedio que adoptar la política de austeridad como segunda alternativa viable. Pero es innegable que esta política tuvo un enorme efecto secundario. Si se hubiera hecho una revalidación en pequeña escala —por ejemplo de entre 5 y 8%—, en lugar de la restricción financiera, se hubiera alcanzado la meta esperada sin empeorar la situación económica del país, se habría impedido la influencia negativa del alza del precio internacional hacia el interior del país y controlado el incremento excesivo de exportación. No pudo lograrse a causa de la brecha tan grande que había entre la apreciación antes mencionada dentro y fuera del país acerca de la economía japonesa. La polémica acerca de la modificación del tipo de cambio y el análisis de sus efectos, eran tabú, y esto se debía al consenso tácito en el interior de Japón de tratar de "no darse cuenta" de la responsabilidad que tenía como "potencia económica", lo que ya vimos antes.[56]

La "revaluación del yen" y la liquidez excesiva

En agosto de 1971, Nixon, presidente de Estados Unidos, anunció su "nueva política económica", con la que trataba de frenar la inflación que se estaba intensificando progresivamente y, al mismo tiempo, impedir el déficit de la balanza de pagos que creció repentinamente a principios de ese año. Entonces, junto con la suspensión del cambio de dólares por oro, la congelación de salarios y precios y la generación de la demanda por la reducción de impuestos, se publicó la imposición de una sobretasa de importación; con esto quedó

[56] Se dice que en el Ministerio de Finanzas de Japón se prosiguió en el mayor secreto el estudio acerca de la revaluación del yen en noviembre y diciembre de 1969, pero finalmente no se pudo tomar la decisión. (Jayashi Daidzo, "Memorias sobre la política del yen", en *Situación monetaria y financiera*, del 7 de febrero de 1977.)

CUADRO 60. INDICADORES DE LA BALANZA DE PAGOS, DE PRECIOS Y DE MEDIO CIRCULANTE ENTRE 1968 Y 1971

	1968			*1969*				
	Abr.-jun.	*Jul.-sept.*	*Oct.-dic.*	*Ene.-mar.*	*Abr.-jun.*	*Jul.-sept.*	*May.*	*Jun.*
1) Estadística de la balanza de pagos (millones de dólares)								
Exportación	3 112	3 327	3 743	3 236	3 794	4 155	1 254	1 308
Importación	2 566	2 482	2 723	2 676	2 881	3 088	1 015	974
Balanza de transacciones corrientes	191	504	648	130	551	672	104	211
Balanza total	221	541	587	278	637	658	211	282
2) Índice de precios (abril-junio de 1968 = 100)								
Importación	100	98.8	99.6	100.8	102.6	102.6	102.9	103.1
Al mayoreo	100	100.1	100.7	101.0	101.8	103.0	101.8	102.1
Al consumidor	100	100.8	103.3	103.8	105.1	108.1	104.8	104.9
Dow-Jones	100	99.5	102.9	102.7	103.5	103.4	103.5	103.4
3) Tasa de aumento del abastecimiento de M^2 (ajustado a la fluctuación estacional)	3.8	3.2	3.8	4.2	4.4	4.5		
4) Tasa de aumento del índice de producción de las industrias minera y manufacturera (ajustado a la fluctuación estacional respecto al periodo anterior) (%)	3.0	2.7	4.8	3.0	4.7	2.9		

GRÁFICA 24. ÍNDICES MONETARIOS Y FINANCIEROS DE LOS AÑOS SETENTA

clara la intención de frenar la importación desde Japón. Pero esto, al mismo tiempo significaba la petición de un reajuste en el tipo de cambio por parte de los principales países. Al conocer la noticia, los países occidentales, optaron por un tipo de cambio flotante, pero Japón mantuvo diez días más el tipo de cambio de 360 yenes. Esto hizo que se incrementara de golpe la venta de dólares, ya que se preveía la subida del tipo de cambio del yen. La reserva de divisas de Japón llegó a 12 500 millones de dólares, aumentando 4 600 millones, durante el mes de agosto. El gobierno se decidió a adoptar el tipo de cambio flotante y a abandonar el tipo de cambio de 360 yenes por dólar al ver estos resultados. Luego, el yen siguió subiendo y se determinó el nuevo tipo de 308 yenes por dólar en el acuerdo Smithsonian de diciembre de 1971.

Japón, precisamente durante este periodo, abandonó finalmente el tipo de cambio de 360 yenes, que había mantenido durante 22 años, desde el fin de la guerra. Así, la competitividad internacional de Japón se había fortalecido mucho. Como muestra el cuadro 62, el precio unitario de exportación de Japón iba bajando entre 1951 y 1965, mientras el de Europa Occidental seguía sin alteración y el de Estados Unidos iba en ascenso. Durante este tiempo se mantuvo el tipo de cambio de 360 yenes. En la segunda mitad de los años sesenta, el precio unitario de exportación de Japón también subió casi lo mismo que en los otros países, pero al considerar todo este periodo se puede pensar que fue notable el mejoramiento de la competitividad de exportación de Ja-

CUADRO 60. (*Conclusión*)

1969			*1970*				*1971*		
Jul.	*Ago.*	*Oct.-dic.*	*Ene.-may.*	*Abr.-jun.*	*Jul. sept.*	*Oct.-dic.*	*Ene. may.*	*Abr.-jun.*	*Jul.-sept.*
1 388	1 350	4 494	4 036	4 586	4 939	5 408	4 922	5 736	6 236
1 021	1 025	3 335	3 457	3 741	3 834	3 974	3 867	3 988	3 747
245	201	766	55	373	599	943	434	2 262	2 100
120	197	710	16	23	650	717	609	2 288	4 060
102.5	102.9	103.5	106.5	106.6	105.4	105.0	106.1	107.7	107.3
102.3	102.9	104.4	106.1	106.7	106.4	106.0	105.4	105.7	105.7
106.8	108.1	109.4	113.6	114.5	114.0	118.1	118.7	120.8	121.9
101.7	102.0	105.0	109.1	101.2	106.2	104.9	103.3	103.1	101.2
		4.5	3.7	4.6	3.7	3.9	5.1	5.3	6.4
		5.3	3.5	3.2	1.3	0.4	0.9	1.2	1.7

Fuentes: La cifra de la balanza de pagos es del Ministerio de Finanzas; la del índice de importación, de precios al mayoreo y de M^2 son del Banco de Japón; la del índice de precios al consumidor es del Departamento de Estadística de la Oficina del Primer Ministro; la del índice de producción de las industrias, minera y manufacturera es del Ministerio de Comercio Internacional e Industria.

pón. Además, entre 1970 y 1972 el precio unitario de cada país mostró un ascenso en gran escala; sólo Japón exhibió una ligera tendencia a la baja, por lo que era natural que durante este periodo haya aumentando sus exportaciones. Éste fue el resultado de la restricción monetaria de 1969-1970. Enfocando el tema de esta manera se puede decir que el tipo de cambio de 308 yenes era adecuado a la fuerza real de la competitividad internacional de Japón; pero en el Japón de entonces muy poca gente podía adoptar un punto de vista sereno. Así, predominó el pesimismo respecto a si era posible aumentar la exportación con el tipo de cambio a 308 yenes. Atacó a la economía japonesa un pánico que se conoce con el nombre de "*impacto* de Nixon".

Durante este periodo la economía interior estuvo en el fondo del valle de la recesión, el gobierno expandió el gasto financiero para la recuperación económica, y el Banco de Japón aumentó con resolución la oferta de medio circulante. Las autoridades juzgaron que si se había perdido la esperanza de recuperación mediante la exportación, había que impulsar la demanda interna. En la gráfica 24 pueden verse algunos indicadores de las finanzas y de los financiamientos durante este periodo.

CUADRO 61. COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS CON JAPÓN

	Exportación de Estados Unidos	*Hacia Japón*	*Importación de Estados Unidos*	*De Japón*	*Balanza comercial*	*Balanza comercial con Japón (millones de dólares)*
1967	31 011	2 700	26 727	3 049	4 287	349
1968	34 092	2 954	32 845	4 133	1 247	1 179
1969	37 289	3 490	35 742	5 017	1 547	1 527
1970	42 729	4 652	39 638	6 015	3 091	1 363
1971	43 606	4 055	45 189	7 617	1 583	3 562
1972	49 214	4 963	55 170	9 115	5 956	4 152
1973	70 859	8 313	68 915	9 573	1 944	1 260
1974	97 908	10 679	100 248	12 929	2 340	2 250
1975	107 592	9 563	96 576	11 242	11 016	1 679
1976	115 156	10 144	121 009	15 923	5 853	5 779
1977	121 150	10 529	147 685	18 550	26 535	8 021
1978	143 575	12 885	171 978	24 458	28 403	11 563
1979	181 637	17 579	206 327	26 243	24 690	8 664

Fuente: las cifras de exportación e importación de Estados Unidos son del Departamento de Comercio de Estados Unidos. Las subdivisiones provienen de la obra *Direcciones del Comercio Internacional* del FMI.

CUADRO 62. COMPARACIÓN ENTRE NACIONES DEL PRECIO POR UNIDAD DE EXPORTACIÓN
(*1963 = 100*)

	Japón	*Estados Unidos*	*Europa occidental*	*Países desarrollados*	*Países en vías de desarrollo*	*Mundo libre*
1951	134	93	101	100	128	108
1955	103	95	95	96	111	100
1960	107	994	97	98	103	100
1965	98	104	104	103	103	103
1967	100	110	105	105	103	105
1970	111	114	112	114	109	112
1972	110	121	130	130	126	128
1975	165	201	223	219	233	240
1977	162	218	243	237	404	266

Nota: en el caso de Japón, al convertir los yenes a dólares de Estados Unidos, se deben tomar 129 en 1972; 201 en 1965, y 219 en 1977 respectivamente.

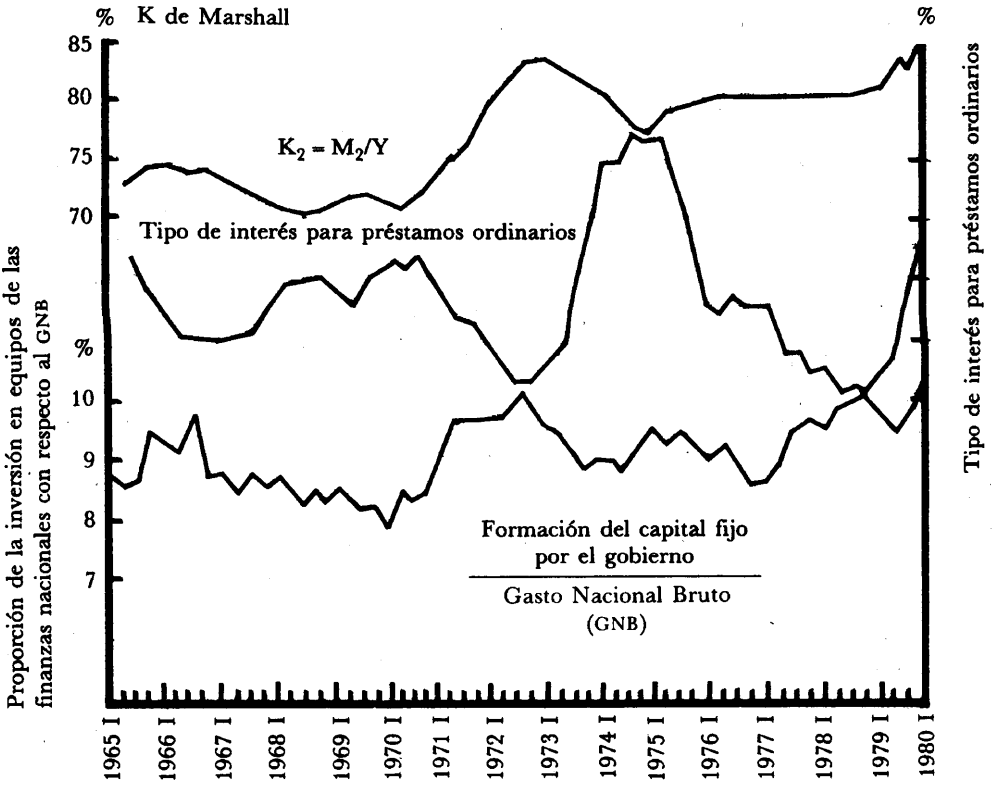
Fuente: calculado con los datos del Banco de Japón, *Estadísticas comparativas por país en relación con Japón*. Ediciones de los años 1965, 1969 y 1979.

Como se muestra en la gráfica 24, desde fines de 1970 hasta principios de 1971 progresaron rápidamente la relajación de los financiamientos (baja de la tasa de interés y aumento de la oferta de medio circulante) y el aumento de la inversión pública fiscal. Ante el temor de otro retroceso en la situación económica a causa del "impacto de Nixon", que por fin mostraba una tendencia a la recuperación (*Nixon shock*) el gobierno japonés trató de fomentar la demanda interna fortaleciendo más las políticas que había estado tomando. El pánico era un tanto psicológico. Ni antes ni después del establecimiento del tipo de cambio de 308 yenes, en diciembre de 1971, era de preverse un fracaso

en la firma de los contratos de exportación; se podía notar la tendencia a firmarlos antes de la subida del yen, en el otoño de 1971. Pero esto influyó en alguna medida sobre la exportación. La proporción del aumento de la exportación en dólares a través de las aduanas, con respecto al año anterior, fue de 20.8%, en 1970; de 24.3% en 1971, y de 19% en 1972, respectivamente; puede verse que no hubo mayor cambio en la tasa de aumento. Pero, una vez que se calcula en yenes, la tasa de aumento bajó de 20.8 a 20.7 y a 4.3%; esto nos muestra la influencia del aumento en el tipo de cambio. Los exportadores hicieron un esfuerzo para exportar a pesar de la reducción en el ingreso en yenes. La tasa de cambio del índice de precios de exportación en yenes del mismo periodo fue de 4.9, y menos 2.9% respectivamente, y, a pesar de la subida del tipo de cambio, se desplomó. Mientras tanto, los precios de importación en yenes bajaron sólo 4.4% aproximadamente, reflejando el aumento en los precios internacionales. Así, la consecuencia de la revaluación del yen no fue tan dañina como se preveía al principio, pero sí motivó una fuerte reducción del ingreso neto por exportación. Sin embargo, las políticas de expansión monetaria y financiera se adoptaron para contrarrestar dicha influencia, francamente hablando fueron demasiado lejos y dieron lugar a la inflación.

Podemos buscar el origen de ésta en el hecho de que las empresas tuvieron una notable liquidez disponible y, por lo tanto, pudieron comprar terrenos cuyo precio se sabía de antemano que iba a subir, así como aumentar intencionalmente las existencias. La liquidez disponible de las empresas corporativas (la proporción del efectivo en caja y el depósito con respecto al importe de ventas), como nos lo muestra la gráfica 25, empezó a aumentar desde principios de 1971, pero después del "*impacto* de Nixon" conoció un ascenso extraordinario, y de 1972 hasta principios de 1973, mantuvo una tasa alta de 12%. La primera forma de uso de este capital inactivo fue la compra de terrenos con fines de especulación. Como muestra la misma gráfica, la reserva de terrenos de las empresas siguió aumentando, como había sido la tendencia desde la segunda mitad de los años sesenta, y en 1969 ese aumento alcanzó una pequeña cima. Parece que las empresas querían asegurarse terrenos en los que pudieran hacer nueva y gran inversión en plantas y equipos durante el auge del periodo, y además esperaban el aumento en el precio de los terrenos bajo el auge continuo. Éste se frustró temporalmente con la restricción monetaria, pero resurgió con mayor fuerza bajo la expectativa del alza de precios bajo el debilitamiento financiero de 1971-1972. Aceleró la caza de terrenos, no sólo en las áreas a distancias conmutables de las grandes ciudades, sino en todo el país. La tendencia, impulsada por el proyecto "para la remodelación del archipiélago japonés", duró todo el año de 1973, y esto hizo que subiera mucho el precio de los terrenos. El índice de la zona urbanizada de todo el país (investigación realizada en marzo de cada año, marzo de 1955 = 100), mostró un alza de más de 50% entre 1972 y 1974; de cerca de 1 614 en 1971, 1 872 en 1972, 2 286 en 1973, y 2 812% en 1974, respectivamente.

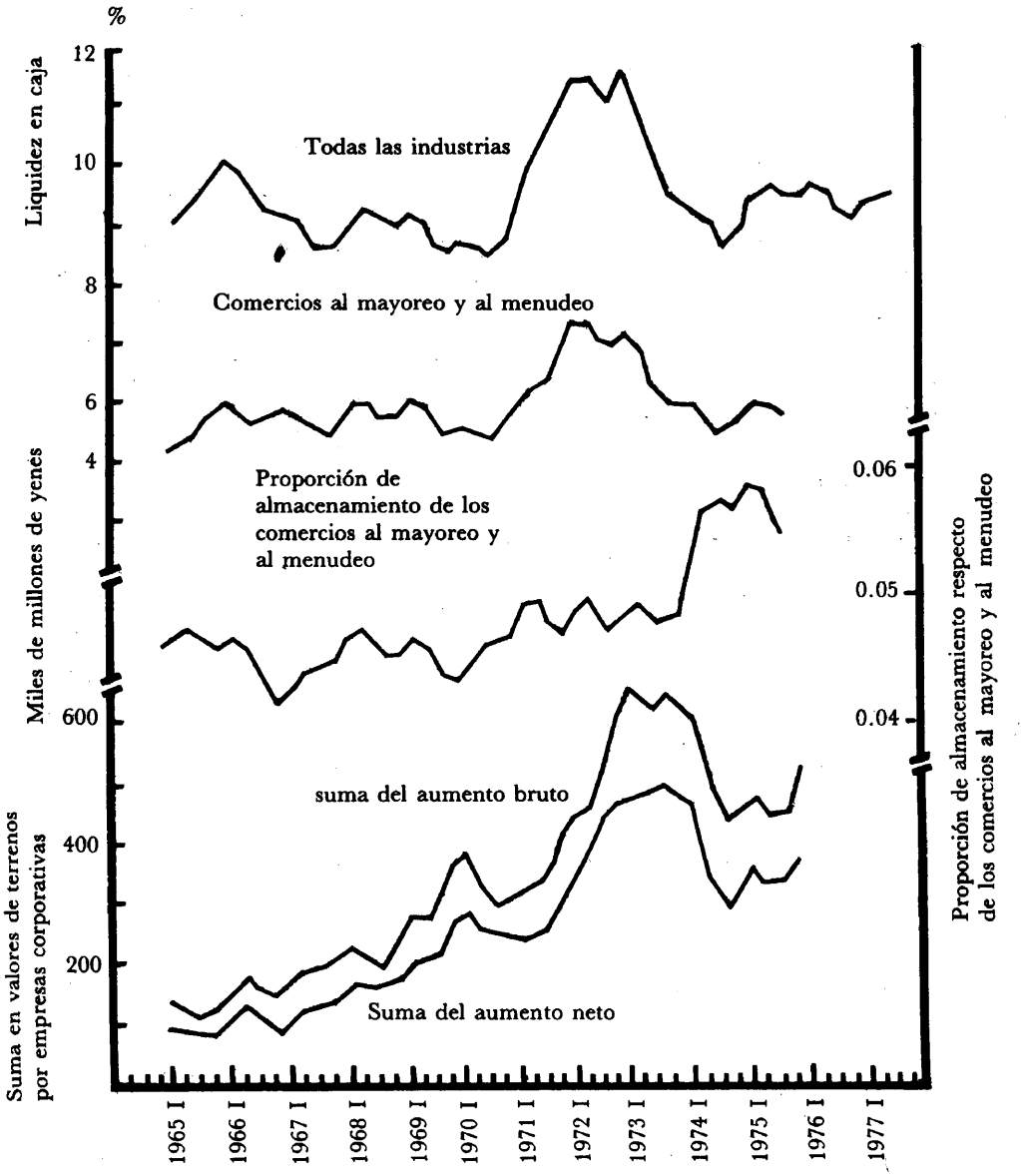
No sólo aumentó el precio de los terrenos, sino también el de las mercancías ordinarias, se elevó con asombrosa rapidez. El movimiento de la tasa de existencias de ventas entre los comerciantes al mayoreo y menudeo de este pe-



1) K_2 de Marshall, M_2 y GNB están calculados con el valor de la media móvil trimestral.
2) El tipo de interés para préstamos ordinarios está en la forma de serie primaria que originalmente tenía.
3) La formación de capital fijo del gobierno y el GNB están ajustados de acuerdo con las fluctuaciones periódicas.

riodo muestra un movimiento característico. Cuando se lleva a cabo la restricción financiera, por falta de demanda, la relación de existencias, contra la esperanza de las empresas, se incrementa "inintencionalmente", y al aflojar la restricción baja mucho como reacción; esto nos lo indican las cifras de 1966. Pero, entre 1971 y 1972 después de un pequeño descenso comenzó el aumento de la acumulación de existencias, y durante 1972 mantuvo el nivel que había tenido en el periodo de la restricción de principios de 1971. Un año de recesión no fue 1972 así que se podrá pensar que ya se estaba efectuando, en cierto grado, el aumento de acumulación "intencionada" de existencias. Lo que apresuró esto fue la rápida subida de los precios internacionales, que se manifestó desde 1972. Como se muestra en la gráfica 26, el índice de precios de las mercancías internacionales mostró una pequeña tendencia al alza a fines de los años sesenta, y sólo en 1971 mostró una tendencia a la baja. Pero desde 1972 empezó un claro ascenso. Éste se debió a un cambio en la relación entre

GRÁFICA 25. LIQUIDEZ EN CAJA, TASA DE ALMACENAMIENTO Y RESERVA DE TERRENOS DE LAS EMPRESAS CORPORATIVAS



Fuente: calculado sobre la base de la investigación del Ministerio de Finanzas con respecto a las empresas corporativas. El valor de la media móvil de tres periodos.

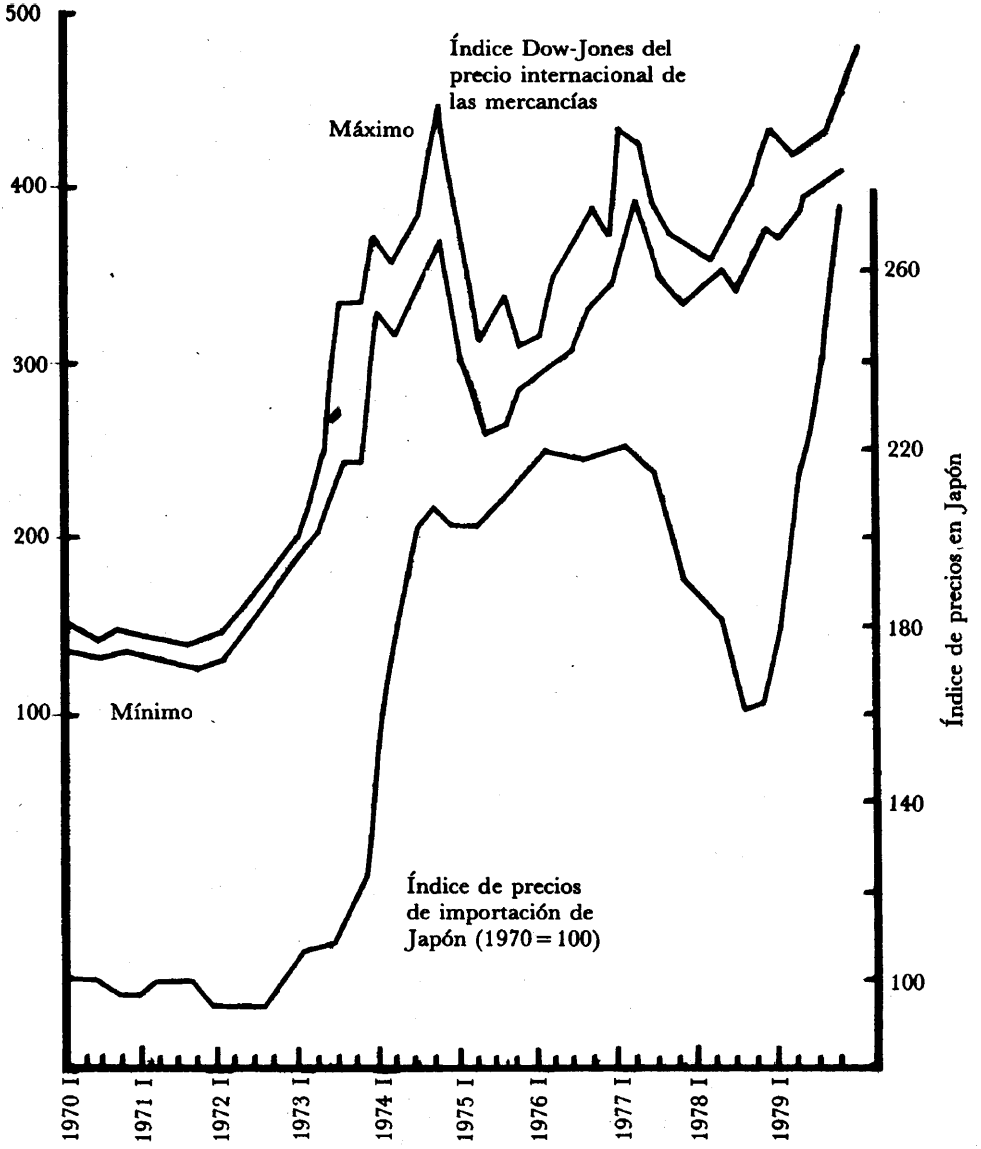
la oferta y la demanda de los productos primarios, de un exceso de oferta en los años sesenta debido al crecimiento mundial, a un exceso de demanda. En 1970, la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), firmó un contrato con las principales compañías petroleras para un aumento total de aproximadamente 50% del precio de petróleo crudo en un plazo de cinco años, por etapas, sobre la base de un equilibrio que por fin nació entre la oferta y la demanda; y además mediante el acuerdo Riyadh, adquirió los derechos de participación en el capital de las principales compañías petroleras y de la venta directa de su petróleo nacional. En 1972, la cosecha de cereales de los países socialistas fue mala, y con motivo de la compra de gran cantidad de cereales por parte de la URSS en el mercado estadunidense, subió de pronto el precio de los productos primarios. Se puede pensar que esta tendencia general provocó que las casas de comercio y los comerciantes de Japón, que tenían suficiente capital en la caja, aumentaran la proporción de inventarios con la esperanza de un alza de precios.

Sin embargo, hasta mediados de 1972, por efecto de la revalidación del tipo de cambio, los precios de importación de Japón siguieron bajando. Pero empezó el alza del precio de las mercancías importadas, y también el de venta al mayoreo empezó a subir. A principios de 1973, las empresas, junto con una elevada liquidez disponible, empezaron a hacer grandes esfuerzos por aumentar sus inventarios; es lamentable que no existan estadísticas exactas que nos indiquen la situación real de ese aumento debido a la especulación. Se puede considerar que las cifras oficiales de almacenamiento, etc., tampoco reflejan la situación real debido a que se declaran cifras menores que las reales. Por ejemplo, en febrero de 1973, Estados Unidos prohibió la exportación de soya hacia Japón debido al alza del precio interno de los cereales. Por esto, se decía que iban a faltar *toofu, miso* y *shooyu*[57] y sobre todo el precio del *toofu* subió mucho de repente. Todos se apresuraron a comprar cueros crudos, materiales para textiles, materiales metalúrgicos, productos petroleros, etc., debido al recelo del aumento del precio de las materias primas y su escasez. Por esto, cambió y hasta mostró un déficit en gran escala, la balanza de pagos de Japón. En la economía de este año, hasta los consumidores en general, mostraron una notable tendencia al acaparamiento, debido al temor al alza de los precios. También por esta razón, no es fácil hacer la división entre la demanda real y la especulativa de este periodo. Se produjo una espiral en la que el aumento de la demanda real impulsaba la especulativa, volvían a subir los precios y además provocaba el apresuramiento en la compra, por parte de los consumidores.

Las autoridades que fijaban las políticas económicas no se quedaron a la expectativa ante esta situación. Desde marzo de 1973, primero se llevó a cabo una restricción financiera y luego, desde mayo, se difirió el gasto financiero. Esto está resumido en el cuadro 63: las autoridades financieras empezaron a tomar medidas para frenar la inflación y restringir el gasto financiero y dichas medidas se aplicaron en gran escala sólo después del mes de abril. El presu-

[57] Productos alimenticios y condimentos hechos de soya que se utilizan en la dieta japonesa.

GRÁFICA 26. PRECIOS INTERNOS E INTERNACIONALES



Fuente: el índice de precios proviene del Banco de Japón.

puesto del año fiscal, 1973, que por primera vez elaboró el gabinete de Tanaka, 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; como se puede apreciar, fue extraordinariamente alta. Por eso, hasta principios de abril de 1973, cuando este presupuesto se aprobó en la Dieta, se había albergado la duda sobre si se adoptaría una política de austeri-

dad en plena escala. Sin embargo, todo esto se ejecutó demasiado tarde para frenar la inflación que se estaba acelerando.

El gobierno fortaleció la restricción y ésta fue severa. El fortalecimiento de la "orientación administrativa" fue notable y, después el severo control se extendió no sólo a los bancos urbanos, sino también a los rurales, a los de crédito a largo plazo, a los mutuos y a los extranjeros. Pero se necesitaba mucho tiempo para restringir el mercado monetario, que se encontraba laxo. Como puede verse por la liquidez disponible de las empresas, que nos muestra la gráfica 25, entre julio y septiembre de 1973, aunque el financiamiento se estaba restringiendo, las empresas todavía tenían suficiente liquidez; además, la inflación internacional también afectó mucho a Japón; esto puede apreciarse en la gráfica 27.

La "crisis del petróleo" y "los precios delirantes"

La gran inflación internacional fue conducida a una situación crítica con la "crisis del petróleo", ocasionada por la cuarta guerra de Medio Oriente de octubre de 1973. Cuando se inflamó por cuarta vez la discordia inveterada entre los países árabes e Israel, aquéllos, productores de petróleo, llevaron a cabo una estrategia petrolera. Al principio, lanzaron una huelga de abastecimiento de petróleo a los países que no habían expuesto su acuerdo con ellos, y en seguida anunciaron un aumento de precio del petróleo en seis veces más que el que regía. Los países dependientes del petróleo del Medio Oriente recibieron un fuerte golpe con esto. El impacto que recibió Japón fue enorme, ya que dependía del petróleo crudo para las tres cuartas partes de su energía primaria y no tenía mayores recursos energéticos. Precisamente cuando era más fuerte la inflación, se dio la noticia de que iba a limitarse la importación de petróleo crudo; después ya se podía asegurar la cantidad de importación, pero el precio aumentó; el resultado fue que subió no sólo el precio de los productos directamente derivados del petróleo o relacionados con aquéllos, sino también el de muchos otros bienes. Junto con la subida de los precios internacionales en 1973 (con el trasfondo de la dificultad internacional de la oferta y la demanda de productos primarios), en el verano de ese año los precios al mayoreo de Japón ya mostraban un aumento de más de 15% respecto al año anterior. A causa del apresuramiento en la compra, por parte de los consumidores, debido al aumento del precio mundial, ya había dificultades en la oferta y la demanda de muchas mercancías; por la crisis petrolera, esto se intensificó más, incluyendo a otras mercancías. Se puede decir que el problema de la escasez de papel higiénico entre octubre y noviembre de 1973, ilustra bien este aserto.

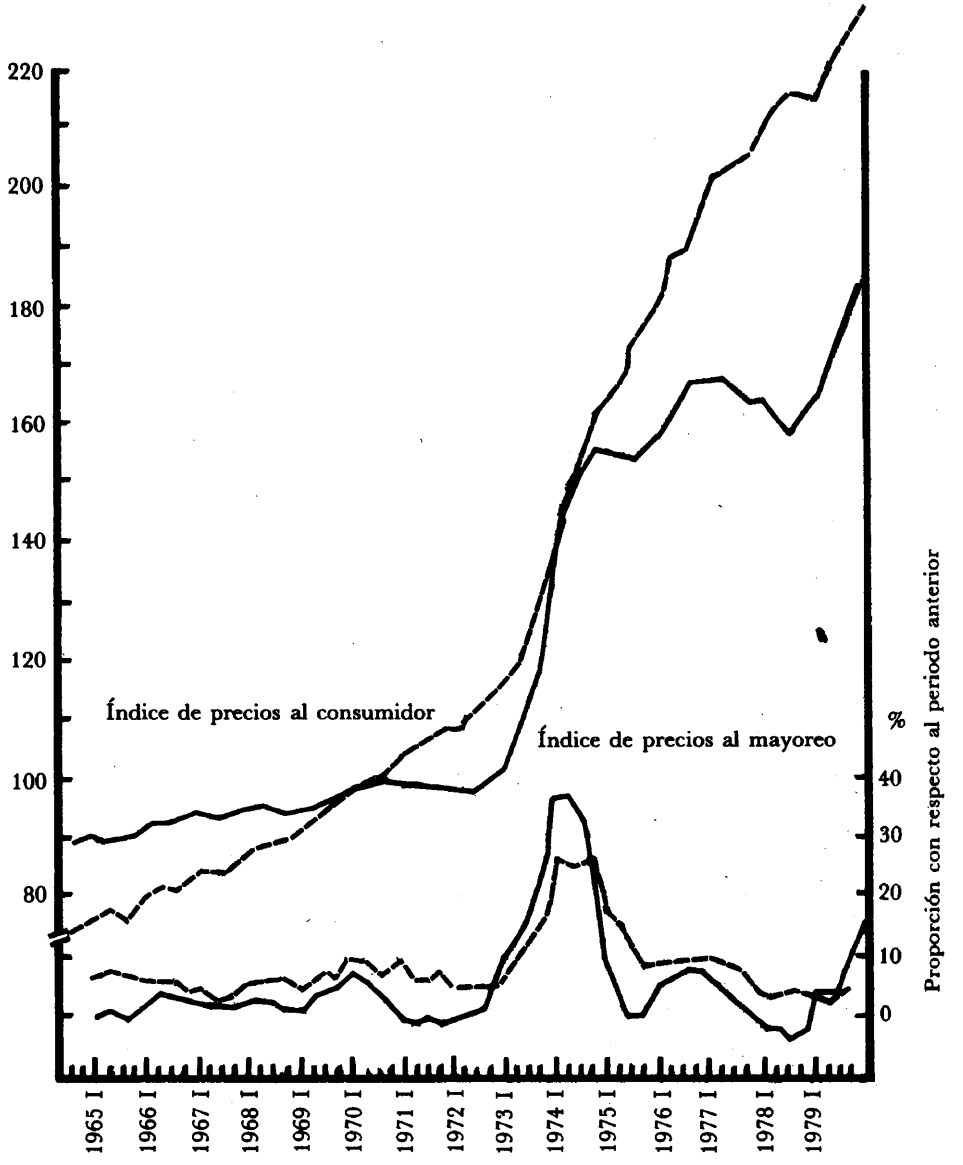
Debido a que un periódico publicó el rumor de escasez de papel higiénico a fines de mes, las amas de casa se precipitaron a los supermercados, y hasta se dio el caso de que resultara una persona herida de gravedad. El gobierno tomó la medida extraordinaria de ordenar la enajenación por emergencia de las existencias; pero después subió mucho el precio del papel; entonces los

CUADRO 63. RESTRICCIONES FINANCIERA Y MONETARIA DE 1973

	Política financiera	*Tasa de descuento oficial*	*Tasa de encaje legal*	*"Orientación administrativa"*
Enero-abril, 1973		4.5%	Subió dos veces, 16 de enero y 16 de marzo	Se aumentó el préstamo 12.7% con respecto al periodo anterior; posteriormente se fortaleció
Abril-junio, 1973	Se decidió diferir el tiempo de ejecución de las obras públicas (12 de abril) y se fortaleció la posposición (29 de junio)	5.2% (5 de abril) 5.75% (2 de junio)	Tercer aumento, 30 de mayo	Reducción de 16% respecto al periodo anterior
Julio-septiembre, 1973	Se difirió hasta el año siguiente 8% del gasto de las obras públicas, la inversión y la financiación fiscales. Fue un poco más de un billón de yenes incluyendo las finanzas locales (21-31 de agosto)	6.25% (5 de julio) 7.25 (1 de septiembre)	Cuarto aumento, 28 de agosto	Reducción de 24% respecto al periodo anterior. Después se modificó en una reducción de 40%
Octubre-diciembre, 1973				Reducción de 41% respecto al periodo anterior
Enero-marzo, 1974		9.0% (4 de enero)	Quinto aumento, 4 de enero	Reducción de 34.6% respecto al periodo anterior

Fuente: los datos acerca de la política financiera, la tasa de descuento oficial y la tasa de encaje legal están tomados del *Libro blanco de la economía. Año fiscal 49 de Shoowa*. Los datos referentes a la "orientación administrativa" toman como base el *Periódico de la economía japonesa (Nikkei)*.

GRÁFICA 27. ÍNDICE DE PRECIOS AL MAYOREO Y AL CONSUMIDOR Y SU TASA DE AUMENTO RESPECTO AL AÑO ANTERIOR



Fuentes: el índice de precios al mayoreo fue elaborado por el Banco de Japón; el de precios al consumidor por el Departamento de Estadística de la Oficina del Primer Ministro.

consumidores trataron de adquirirlo sin importarles el precio. Por otra parte, los proveedores, que consideraban el costo por el aumento de precios de materiales y salarios, se mostraron cautelosos en el aumento de producción, y además escatimaron sus ventas esperando el alza del precio e hicieron crecer sus inventarios. Así, la brecha entre la oferta y la demanda se abrió cada vez más, y el precio subió repentinamente perdiendo toda proporción respecto al costo de producción.[58] Se considera que casos como éste se produjeron respecto de otros muchos bienes, no sólo bienes de consumo sino también bienes de producción. Así llegó la inflación que se conoce como la de "los precios delirantes".

Frente a esta situación, el gobierno empleó toda su energía para frenar la inflación, mediante un cambio en su política. Como hemos visto, la política de austeridad que había adoptado desde principios de 1973, se fortaleció más. Esto puede observarse en los cambios expuestos en el cuadro 64. El gabinete de Tanaka abandonó temporalmente (al final fue definitivo), el proyecto "para la remodelación del archipiélago japonés" y concentró sus energías en controlar la inflación.

La severidad de la restricción se muestra en el cuadro 64. También se podrá apreciar en el hecho de que a pesar del alza notable de precios, entre la segunda mitad de 1973 y 1974, todavía descendió más la suma absoluta del abastecimiento de fondos industriales. Éste tuvo como centro el crédito otorgado por las instituciones financieras privadas. El aumento en los créditos de los bancos urbanos fue objeto de "orientación administrativa" y en el cuadro podemos ver que ya no creció desde abril-junio de 1973; de julio a septiembre, del mismo año, fue negativa su variación respecto al año anterior. Desde el periodo octubre-diciembre, en que la "orientación administrativa" se extendió a otras instituciones financieras, la suma total del abastecimiento de fondos industriales se restringió severamente. Tanto en severidad como en duración, esta restricción fue mayor que las anteriores. Por ejemplo, en el caso de la de 1969-1970, el aumento en los créditos de las instituciones financieras no quedó por debajo del aumento en el mismo periodo del año anterior, a lo más se embotaba su incremento y duró menos de un año. Pero la restricción de esta vez duró dos años completos, y además se llevó a cabo con mucha severidad. Fue resultado de la firme decisión del jefe del departamento de planificación económica, Jukuda, Takeo, y de otras autoridades del gobierno y del Banco de Japón, que decidieron no escatimar sacrificios para frenar la desorbitada inflación. Al mismo tiempo, podemos pensar que el éxito de esta política no sólo dependió del mecanismo del mercado monetario, sino también del hecho de que se pudo llevar a cabo el control de la cantidad de financiamiento mediante la "orientación administrativa".

El freno de la inflación, que era la meta de esta política, obtuvo el éxito

[58] Tsudyimura Kootaroo, "Reconsideración sobre la teoría de la libre competencia del mercado: el equilibrio entre la oferta y la demanda y la presión competitiva" y Tsudzuki Sachiko, "Análisis del mercado del papel higiénico en el periodo del estancamiento con inflación", en *Keioo Economic Observatory* núm. 1, 1975.

CUADRO 64. CAMBIOS EN LA OFERTA DE FONDOS INDUSTRIALES
(*millones de yenes*)

		Suma total del abastecimiento de fondos industriales	*Suma total de los créditos de las instituciones financieras privadas*	*Participación de los bancos urbanos*
1972	Enero-marzo	31 234	25 824	11 702
	Abril-junio	33 635	29 111	11 683
	Julio-septiembre	57 932	50 494	19 831
	Octubre-diciembre	77 752	68 562	23 144
1973	Enero-marzo	45 250	35 379	14 865
	Abril-junio	48 422	38 800	11 759
	Julio-septiembre	60 458	51 996	13 759
	Octubre-diciembre	63 519	54 137	13 677
1974	Enero-marzo	33 056	25 891	8 855
	Abril-junio	34 464	26 606	8 061
	Julio-Septiembre	42 608	34 978	9 582
	Octubre-diciembre	56 460	45 984	13 546
1972-1973	Enero-marzo	14 016	9 555	3 165
	Abril-junio	14 787	9 689	76
	Julio-septiembre	2 526	1 502	− 6 072
	Octubre-diciembre	− 14 233	− 14 425	− 9 467
1973-1974	Enero-marzo	− 12 194	− 9 488	− 6 010
	Abril-junio	− 13 958	− 12 194	− 3 698
	Julio-septiembre	− 17 850	− 17 018	− 4 177
	Octubre-diciembre	− 7 059	− 8 153	− 131

Notas: El abastecimiento de fondos industriales significa la variación del saldo total de los créditos y diversos bonos emitidos por las instituciones financieras al finalizar cada periodo.
Fuente: Banco de Japón, *Anuario de estadísticas económicas*.

deseado. Esto se puede ver mediante una comparación internacional de la tasa de aumento de los precios en el cuadro 65. A pesar de que la inflación japonesa de 1973-1974 fue la más fuerte después de la de Inglaterra, en años posteriores, se tranquilizó rápidamente, en contraste notable con la de Estados Unidos, de Francia y otros países, en los cuales desde entonces la inflación fue constante. Desde luego que no se puede considerar que todo el éxito se debió a la política financiera. El autocontrol ejercido por los sindicatos en cuestión de aumentos salariales, el esfuerzo de racionalización de las empresas, etc., desempeñaron un papel muy importante. Volveré sobre esto en la conclusión. Pero hay que tomar en cuenta mediante la política severa adoptada en esta ocasión que por primera vez se logró frenar la inflación.

Pero las rigurosas medidas, en contra de la inflación implicaron grandes sacrificios. Esto puede verse en la gráfica 28, que nos muestra los indicadores de la situación económica en 1971-1978. En primer lugr, entre 1973 y 1974, que fue un periodo de inflación galopante, la tasa de rendimiento de las empresas cayó repentinamente. Esto se debió a la disminución de la demanda y al aumento de los costos. El aumento de la demanda descendió a causa de las restricciones, financiera y monetaria y hubo una reducción de la demanda real (cantidad de consumo), debida a la inflación. A causa del alza de precio

CUADRO 65. COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE LA TASA DE AUMENTO DE PRECIOS RESPECTO AL AÑO ANTERIOR

	Japón		*Estados Unidos*		*Inglaterra*		*Alemania Occidental*		*Francia*		*Italia*		*Canadá*	
	W	*C*	*W*	*C*	*W*	*C*	*W*	*C*	*W*	*C*	*W*	*C*	*W*	*C*
1970	3.7	7.7	3.6	5.9	7.1	6.4	4.9	3.4	7.3	5.9	5.0	5.0	2.4	3.3
1971	0.8	6.1	3.2	4.3	8.9	9.4	4.3	5.3	3.7	5.3	4.8	4.8	1.9	2.9
1972	0.8	4.5	4.6	3.3	5.3	7.1	2.6	5.5	5.9	6.1	5.7	5.7	4.4	4.8
1973	15.8	11.7	13.1	6.2	33.1	9.1	6.6	6.9	12.7	7.3	10.8	10.8	11.2	7.5
1974	31.4	24.5	18.9	11.0	22.6	16.0	13.4	7.0	23.7	13.7	19.1	19.1	19.0	11.0
1975	3.0	11.8	9.2	9.1	22.2	24.3	4.7	6.0	0.9	11.7	17.0	17.0	11.3	10.8
1976	5.0	9.3	4.7	5.8	17.3	16.5	3.9	4.5	10.4	9.7	16.8	16.8	5.0	7.5
1977	1.9	8.1	6.1	6.5	19.8	15.9	2.6	3.9	6.7	9.5	18.4	18.4	7.7	8.0
1978	2.5	3.8	7.8	7.6	9.1	8.3	1.2	2.6	4.6	9.3	12.1	12.1	8.0	8.96

W, índice de precios al mayoreo, *C*, índice de precios al consumidor.

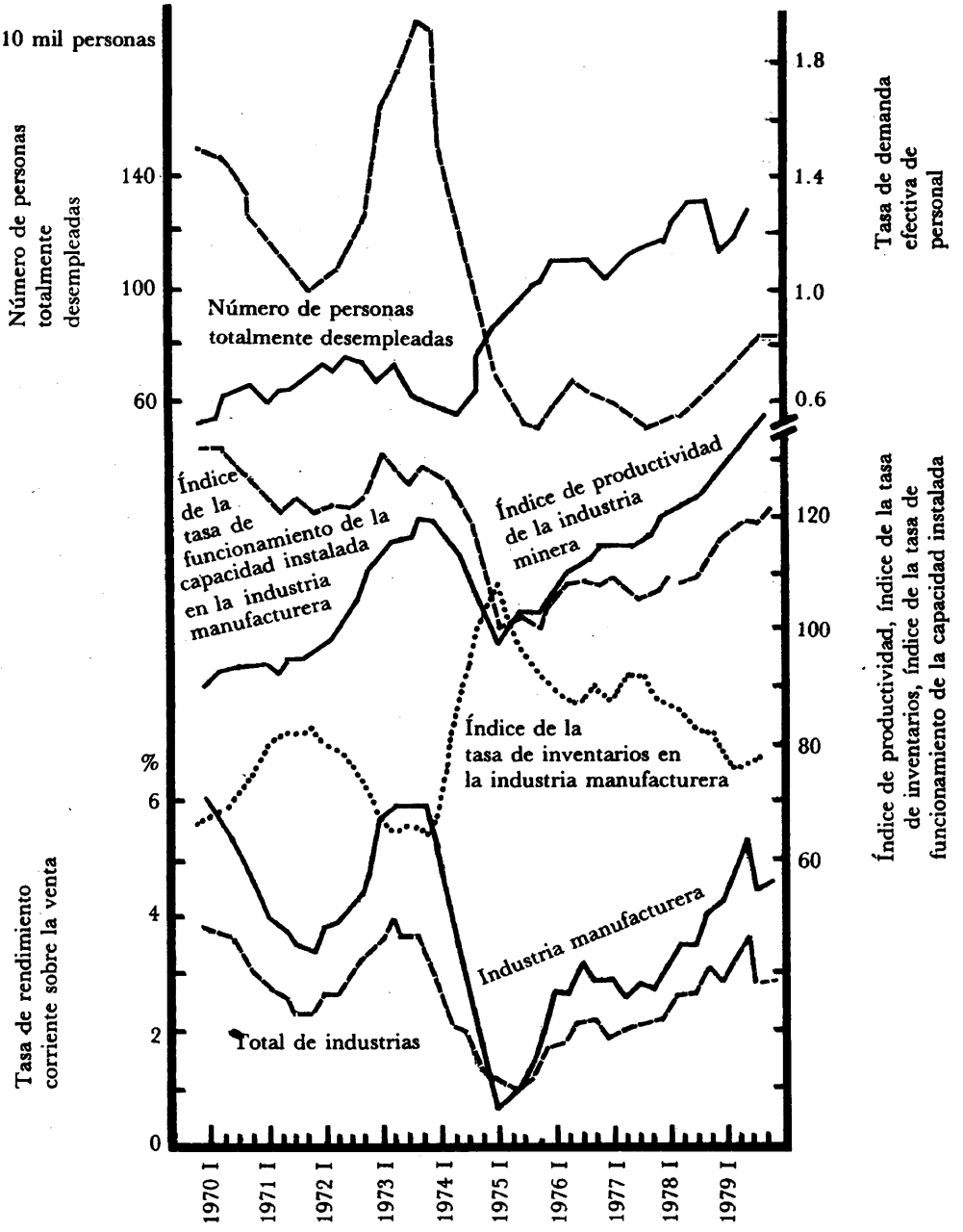
Fuente: Departamento de estadística del Banco de Japón, *Estadística comparativa por país en relación con Japón.*

de las materias primas y combustibles, y de la subida de los salarios, aumentaron los costos; ya no podían ser cubiertos mediante aumentos en el precio de los productos y cayó la tasa de margen comercial. Además, era muy alta la carga del interés sobre las deudas y elevado el costo de la depreciación de la inversión en plantas y equipos en que se había incurrido durante el periodo de crecimiento acelerado de la economía. Por eso, la tasa de rendimiento de las empresas bajó repentinamente. También la producción de las industrias, minera y manufacturera disminuyó 19% desde el periodo de octubre-diciembre de 1973, hasta el de enero-marzo de 1975. Ésta fue la más severa reducción en la producción de Japón de la posguerra, y podemos pensar que la depresión llegó al fondo del valle durante este periodo. La baja en la producción se resintió principalmente en las industrias, pesada y química; en la de productos metálicos, cemento, metales no ferrosos, etc., y en algunas otras como las industrias maderera, de pulpa de papel, etc. Debido a que en las industrias naviera, siderúrgica, etc., era relativamente buena la exportación, para ellas el fondo del valle en este momento fue relativamente poco profundo, pero por la depresión posterior recibieron un fuerte golpe. Por otra parte, la industria textil experimentó un auge frenético hasta mediados de 1973 debido al alza de los precios y a las compras de pánico por parte de los consumidores, pero a principios de 1974, como reacción, se desplomaron los precios, se redujo la demanda y cayó en una depresión notable. Aquellas industrias en que fue ligera o nula la disminución productiva fueron las que tenían una fuerte competitividad en la exportación, como en la automotriz, y las de artículos de primera necesidad, como la alimentaria. El índice de la tasa de inventarios de productos en las empresas —el índice que muestra la proporción de la cantidad de existencias de productos y la de envío de éstos—, mostró un alza reflejando un aumento no intencional de existencias. Ésta es una de las razones por las que el índice de la utilización de la capacidad de las empresas bajó aproximadamente una cuarta parte en 1975 respecto al comienzo de 1973. Si estaba funcionando a 90% de su capacidad real el equipo, a principios de 1973, durante el periodo que venimos considerando alrededor de una tercera parte del equipo de producción, quedó parado. Éste fue un factor en la disminución de las ganancias de las empresas, pero al mismo tiempo provocó que perdieran totalmente la intención de invertir en plantas y equipos.

Junto con la depresión, el problema del desempleo se hizo patente de súbito. En el caso de Japón, a causa del sistema de empleo vitalicio, no se podía tomar fácilmente la decisión de reducir el personal, aun en medio de la depresión. Se había establecido la costumbre, junto con el sindicato obrero, de no hacer despidos de personal aun en el caso de una depresión, ésta fue la razón de que se mantuvieran buenas relaciones entre patrones y obreros. Por lo tanto, como veremos después, el problema del empleo se agravó más en 1976-1977, pero como puede verse en la gráfica 28, de todas maneras el número de personas totalmente desempleadas aumentó en 1974 y sobre todo, la relación de la demanda efectiva de trabajo a la oferta efectiva[59] en las ventanillas

[59] La relación de la demanda efectiva de trabajo a la oferta, es el cociente que se obtiene

GRÁFICA 28. TENDENCIA DE LA ECONOMÍA INTERNA



1) Datos trimestrales, suavizando las variaciones estacionales.

2) El número de personas totalmente desempleadas se basa en encuestas referentes a la fuerza de trabajo, realizadas por el Departamento de Estadísticas de la Oficina del Primer Ministro. La tasa de demanda efectiva de personal se basa en la estimación del Departamento de Seguridad en el Empleo, hecha por el Ministerio del Trabajo. Índice de productividad en la industria minera, el índice de la tasa de inventarios y el de la tasa de funcionamiento de la capacidad instalada en la industria manufacturera, provienen del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (1975 = 100). La tasa de rendimiento corriente sobre la venta está tomada del *Informe trimestral estadístico sobre las empresas corporativas* del Ministerio de Finanzas.

de las oficinas públicas de colocación bajó repentinamente. Además muchos trabajadores eventuales de tiempo parcial, como las amas de casa, perdieron su trabajo por no ser miembros de ningún sindicato obrero; y su número fue mayor que el aumento de personas totalmente desempleadas que aparece en esta gráfica. Parece que la mayoría de aquellos trabajadores no se quedó en el mercado de mano de obra como personas totalmente desempleadas, sino que regresaron a su casa como fuerza de trabajo no disponible.

De esta manera, las políticas adoptadas para frenar la inflación influyeron sobre la economía japonesa. Para decirlo en pocas palabras, se puede afirmar que el crecimiento acelerado, que duró más de 20 años desde 1950, se acabó completamente en ese momento. Como hemos visto, el apoyo interno de ese crecimiento acelerado se fincaba en la actitud positiva de la administración que esperaba el crecimiento. Una alta inversión en plantas y equipos había dado fuerza al crecimiento al impulsar la economía interna; una vez terminada su instalación aumentaba la capacidad productiva y fortalecía la competitividad internacional; entonces se volvía posible un nuevo crecimiento. Pero ahora la demanda interna bajó mucho. Ante todo, las empresas, al tener una gran cantidad de equipo parado abandonaron su agresividad tradicional y perdieron su entusiasmo por invertir en plantas y equipos. Fue difícil implementar las políticas de estímulo a la economía por las razones financieras que después veremos. En esta forma, la economía japonesa, azotada a corto plazo por la depresión, pasó del crecimiento acelerado anterior a un "crecimiento estable" a mediano plazo.

al dividir el número de los trabajos ofrecidos por las empresas y registrados en las oficinas públicas de colocación entre el número de los solicitantes de empleo registrados en las mismas oficinas. Si este valor pasa de uno, entonces muestra la falta de mano de obra ya que el número de los trabajos ofrecidos supera el número de las personas que buscan empleo; si es menor que uno, nos indica un exceso de mano de obra al haber un mayor número de solicitantes de empleo que el de los trabajos ofrecidos.

TERCERA PARTE

ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA DE POSGUERRA

I. SISTEMA Y POLÍTICA DE CRECIMIENTO

El mecanismo del crecimiento

Para examinar la estructura de la economía japonesa durante el crecimiento de posguerra, resumiremos el mecanismo de éste utilizando datos macroscópicos.

1) Primero, vamos a establecer el límite superior para los decenios 1950 y 1960. Aquí partimos del supuesto, según el cual la importación que necesita Japón se cubre con la exportación que el país realiza; por supuesto, si puede conseguir capital extranjero, se crea cierto excedente en la balanza de pagos, que amplía el límite superior del crecimiento. De acuerdo con el cálculo que hicimos en el capítulo VI de la segunda parte, utilizando la fórmula (2), el valor de elasticidad (θ) de la exportación japonesa, respecto a la exportación mundial fue, en los cincuenta, de 2.7, y de 1.8 en los sesenta. Por otra parte, la tasa de crecimiento del comercio internacional fue de 4.4% en el lapso de 1951 a 1960, y de 10% de 1961 a 1970. Por consiguiente, la máxima tasa de crecimiento de la exportación japonesa se representa por el producto de estas dos cifras, 11.9 en los cincuenta y 18% en los sesenta. Si sacamos el promedio de estos dos decenios, el crecimiento de la importación en el mundo fue de 7.0%, mientras que el valor de elasticidad fue de 2.0, por lo cual el límite de crecimiento de la exportación japonesa se calcula en 14%. O sea, la importación también se podía incrementar al compás de este crecimiento. En los cincuenta, la proporción que ocupaba la importación en el PNB de Japón, era relativamente inestable, y oscilaba entre 10 y 15%, su promedio fue aproximadamente de 12%; en los sesenta, como consecuencia del deterioro de las ondiciones de intercambio comercial, bajó hasta alrededor de 10% y fue estable. Mientras podamos pensar fija esta proporción, el límite superior del crecimiento de la importación corresponde al límite superior del crecimiento del PNB (nominal). Aquí es donde residían las condiciones que posibilitaron un crecimiento de 12% nominal en los cincuenta y de 18% en los sesenta, con un promedio de 14% para estos veinte años.

En los cincuenta se observó un alza de precios de 4.0%, convertida en índice deflactor del GNB; en los sesenta, de 4.6%, con un promedio de 4.5% durante todo este periodo, así que reduciendo esto, el crecimiento del PNB real podría haber sido, en los cincuenta, de 8%, y en los sesenta, de un poco más de 13%; en estos dos decenios fue posible un crecimiento de 9.5%. En realidad, el crecimiento del PNB real fue de 8.3% en los cincuenta, de 10.5% en los sesenta, con un promedio de 9.6% para todo el periodo. Es decir, en

los cincuenta Japón pudo crecer más allá del límite establecido por la balanza de pagos gracias a que contó con ingresos en dólares que provenían de los requerimientos especiales de las fuerzas militares norteamericanas; en los sesenta el crecimiento se mantuvo dentro del límite. Debido a esto fue posible tener excedentes constantes en la balanza de pagos durante la segunda mitad de los sesenta. Es muy interesante comparar este proceso con el de Alemania Occidental de posguerra. En Alemania Occidental el crecimiento se frenó dentro del límite impuesto por la balanza de pagos. Esto fue el resultado de la política económica que adoptó Alemania Occidental durante la posguerra y de las prudentes conductas de las empresas. Como consecuencia, a fines de los cincuenta, ese país contó con excedentes en su balanza de pagos. En 1961, el gobierno germano-occidental revalidó el marco, para evitar la importación de la inflación reinante en el exterior. Si en Japón el gobierno y las empresas hubieran adoptado actitudes similares a las que tomaron sus homólogos en Alemania Occidental, hubiera sido posible lograr el superávit en la balanza de pagos y la revalidación del yen diez años antes de la fecha en que se realizaron.

2) Para lograr 10% del crecimiento de la economía, se necesitan 10% de suministro adicional de bienes y servicios. Si no, el crecimiento real tendrá que quedar dentro de los límites de un suministro inferior. Por otra parte, aunque se lograra este suministro adicional de 10%, si no se genera 10% de demanda adicional, la capacidad de suministro resultará excesiva. Vamos a ver cómo se solucionó este problema.

El aumento de la capacidad de suministro adicional se realizó gracias a las conductas empresariales emprendedoras, como ya lo hemos visto en los capítulos anteriores. El *stock* de capital bruto privado aumentó 7% de 1954 a 1961, 10.2 de 1961 a 1969, y 11.1 de 1969 a 1975. El promedio del periodo fue de 9.7%, una tasa de crecimiento muy cercana a la del PNB real. Esto significa que el coeficiente de capital marginal (la proporción de aumento del capital bruto en relación con el crecimiento del PNB real), fue cercano a uno, y fue bajo.[1] El cuadro 1 muestra el coeficiente de capital marginal comparando el incremento del *stock* de capital bruto (K) con el incremento del PNB real (Y) en los años en que la tasa de incremento del *stock* de capital bruto llegó a sus puntos más altos. (Los momentos del auge, cuando la tasa de operación del *stock* de capital bruto se considera alta en comparación con años anteriores y posteriores.) Según este cuadro, en los cincuenta el coeficiente de capital marginal de Japón fue inferior a 1.0, y en los sesenta apenas subió a alrededor de 1.2. El hecho de que el coeficiente haya subido repentinamente al entrar a los setenta representa uno de los hechos que indican el fin del crecimiento acelerado.

Frente a esto, la demanda creció sin problemas apoyada por el aumento

[1] En Estados Unidos, en el periodo 1952-1968, la proporción del *stock* de capital bruto (instalaciones, equipos no habitacionales e instalaciones duraderas para productores), en relación con el PNB real fue de 1. Probablemente, no se podría decir que la cifra que señala el coeficiente en el caso de Japón sea excepcionalmente baja.

CUADRO 1. COEFICIENTE DE CAPITAL MARGINAL
(mil millones de yenes)

Periodo	Stock *de capital bruto privado* ΔK	*Gasto nacional bruto real* ΔY	$\Delta K/\Delta Y$
1957-1961	9 487	9 953	0.95
1961-1964	11 319	9 637	1.17
1964-1969	31 922	26 018	1.23
1969-1973	46 609	25 057	1.86

1) Y fue calculado del *Anuario Estadístico del Ingreso Nacional* 1977, y del *Stock de capital bruto de las empresas privadas, 1955-1975.*

2) Los años en los que la tasa de crecimiento anual del *stock* de capital bruto llegó a sus puntos más altos en comparación con los años anteriores y posteriores (los años 1957, 1961, 1964 y 1969) y el año 1973 fueron tomados para calcular y comparar el incremento de Y y de K en el sector privado (el año 1973, fue tomado provisionalmente como un ejemplo de la época reciente).

del suministro de fondos, como ya hemos visto en la primera parte. El cuadro 2 muestra la composición del aumento de la demanda total sobre la economía japonesa; demanda total [D = la suma del GNB y de la importación, esto es, la suma de consumo (C), adquisiciones gubernamentales corrientes (G) y la formación de capital privado fijo incluyendo habitaciones $-Ip$, formación de capital gubernamental fijo (Ig), aumento de existencia de mercancías (J) exportación (E)] en los años de un auge al otro. De acuerdo con este cuadro, la demanda más grande ha sido, en este periodo, la del consumo, que mostró una proporción constante de cuarenta y tantos por ciento, con la excepción del periodo 1961-1964 mientras que la formación de capital fijo privado oscilaba entre 20 y 30%. Por otra parte, la inversión del gobierno se mantenía de 7 – 9%. O sea, la inversión representó aproximadamente una tercera parte de la demanda total de la nación. Ahora bien, la exportación representó alrededor de 10%, proporción menos alta que antes de la guerra. Podemos decir que en esta época la economía japonesa fue apoyada por la demanda creada por un fuerte ímpetu inversionista, y al mismo tiempo las inversiones realizadas generaron la capacidad de suministro que correspondía a la demanda.

Sin embargo, todo lo que acabamos de mencionar no significa que el consumo tuvo poca importancia. Aunque la proporción que ocupaba en el aumento de la demanda haya sido baja, su dimensión aumentó con el crecimiento económico; el nivel de consumo subió rápidamente. Deberíamos decir que el alto nivel de inversión posibilitó un incremento acelerado, y al compás de éste se fue ampliando el consumo, pero la proporción que ocupaba dentro de la demanda total tenía que ser pequeña. En cambio, en una economía de bajo crecimiento y baja tasa de inversión, el lugar que ocupa el consumo es importante, pero su nivel sube muy lentamente.

Ya hemos visto que los gastos fiscales mostraron incrementos relativamente uniformes. Sin embargo, tenemos que fijarnos en que la formación de capital fijo del gobierno fue siempre grande en comparación con los gastos corrientes, excepto durante la primera mitad de los sesenta; incluso en un momento dado subió hasta cerca de la mitad de la inversión privada en instala-

CUADRO 2. COMPOSICIÓN DE LA DEMANDA TOTAL

(*mil millones de yenes*)

	Monto nominal							*Monto real*						
	D	*C*	*G*	*Ip*	*Ig*	*J*	*E*	*D*	*C*	*G*	*Ip*	*Ig*	*J*	*E*
1952-1957	5 560	2 658	330	1 332	370	276	595	6 411	3 686	73	1 375	443	196	637
1957-1961	9 426	3 807	637	2 807	872	746	556	11 036	4 706	669	3 066	1 031	847	716
1961-1964	10 595	6 046	990	1 989	935	547	1 183	10 470	5 640	863	2 298	1 016	604	1 257
1964-1969	35 920	15 948	2 424	9 998	2 531	934	4 086	29 210	11 710	1 208	9 249	2 101	994	3 949
1969-1973	61 189	26 849	5 331	15 231	5 516	2 258	6 005	29 474	11 766	1 703	7 759	2 861	1 501	3 885
	Composición porcentual													
1952-1957	100	47.8	5.9	23.9	6.6	5.0	10.7	100	57.5	1.1	21.5	6.9	3.1	9.9
1957-1961	100	40.4	6.8	29.8	9.3	7.0	5.9	100	42.6	6.1	27.8	9.3	7.7	6.5
1961-1964	100	57.1	9.3	18.8	8.8	5.2	11.2	100	53.9	8.2	22.0	9.7	5.8	12.0
1964-1969	100	44.4	6.7	27.8	7.0	2.6	11.4	100	40.1	4.1	31.7	7.2	3.4	13.5
1969-1973	100	43.9	8.7	24.9	9.0	3.7	9.8	100	39.9	5.8	26.3	9.7	5.1	13.2

Fuente: Las cifras están calculadas con base en el *Anuario estadístico del ingreso nacional, 1977,* publicado por el Departamento de Planeación Económica.

ciones y equipos. En Japón, la política fiscal no es importante, pero sí lo es la inversión gubernamental. Además, si pensamos que en los cincuenta y en la primera mitad de los sesenta estas inversiones fueron destinadas a la "instalación de bases industriales", pues una parte importante de ellas fue utilizada para construir carreteras, puertos o para obras de desecación para ganar terreno, la importancia de estas inversiones era mayor que su proporción en cantidades.

3) Ahora veamos el problema de la distribución de los ingresos y de la inflación. La distribución de los ingresos aumentados por el crecimiento, en los diferentes estratos nacionales, se ha realizado mediante el mecanismo de mercado y por medio de instituciones y agrupaciones tales como los sindicatos.

De una manera general podríamos resumir la situación como sigue: en el Japón de posguerra, como lo analizaremos en el siguiente capítulo, el exceso de mano de obra cedió lugar a la escasez, y por lo tanto, el nivel de los salarios en el mercado de trabajo aumentó. La lucha de los sindicatos por el salario tuvo una función eficaz para hacer prevalecer las condiciones favorables de este mercado de trabajo. En otras palabras, las anuales "ofensivas de primavera" (*shuntoo*) de los sindicatos funcionaron como un sistema apto para distribuir entre los trabajadores, el incremento del PNB del año anterior, valiéndose de la presión por falta de mano de obra.

El aumento de salarios no sólo significó un incremento de ingresos para los trabajadores que lo recibieron, sino que también estableció una meta de nivel de ingresos para toda la mano de obra que potencialmente podía convertirse en trabajadores a sueldo —funcionó como *shadow price*. Los agricultores, los empresários o comerciantes independientes, y sus trabajadores familiares, todos esperaban aumentar sus ingresos al ritmo de los trabajadores y trataron de lograrlo. Por ejemplo, las agrupaciones de agricultores demandaron la subida del precio del arroz que compraba el gobierno, presionaron para que la fórmula con que se calculaba el precio se cambiara de la "fórmula-paridad" a la "fórmula de costo de producción, más compensación de ingresos", y tuvieron éxito en relacionar el precio del trabajo casero con el nivel de salarios, conseguido por las "ofensivas de primavera". Subieron rápidamente los productos agrícolas en general, las mercancías fabricadas por pequeñas y medianas industrias y el precio de diferentes servicios (peluquería, salón de belleza, cafetería, hotel, pago por diseño, etc.). En general, éstos son bienes y servicios cuya productividad de trabajo no puede aumentarse mediante las inversiones en equipos y maquinarias que acompañan al crecimiento; por lo tanto, incrementan los pagos de personal comprendidos en el costo.

Si la tasa de incremento de la productividad es baja, la curva de suministros (S) se traslada hacia arriba con el aumento de costos (S'), mientras la curva de demanda (D) se traslada hacia arriba con el incremento de ingresos (D'), por lo que después de los cambios de precios suben mucho, pero la cantidad de transacciones se reduce muy poco, o algunas veces, aumenta, como se demuestra en la gráfica 1. Por otra parte, si la tasa de incremento de la productividad del trabajo es alta, aunque la mano de obra suba, es posible que la curva de suministros no se mueva hacia arriba (o puede moverse hacia

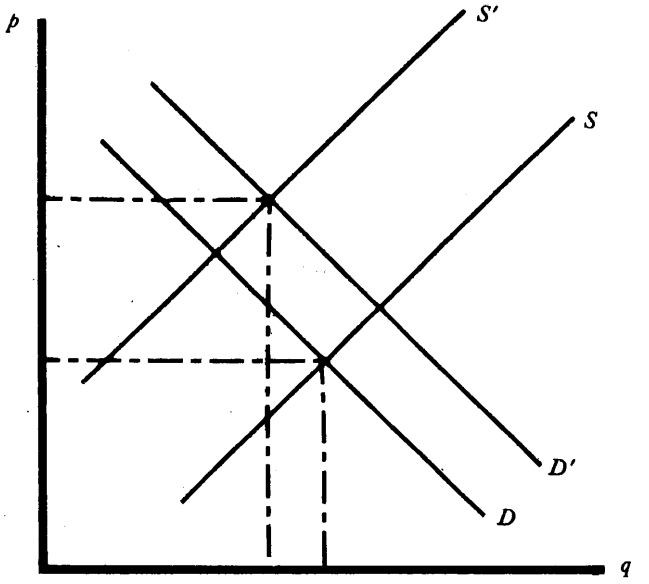
abajo), y si se mueve, será muy poco el movimiento. Si en esta situación se mueve la curva de demanda hacia arriba o hacia abajo, el alza de precios será pequeña, y la cantidad de transacciones aumentará de una manera relativamente grande. Lo antes mencionado tiene que ver también con la forma de las curvas de suministros y de demanda, por lo que no deja de ser un razonamiento *grosso modo*, aunque en el cuadro 3 podemos ver a grandes rasgos que está en lo correcto.

El cuadro 3 señala, por grupo de mercancías, el promedio anual de la tasa de alza de precios al consumidor durante los sesenta. El promedio total es de 5.6%. Las mercancías que subieron menos del promedio son, empezando por bienes de consumo duradero que fabrican grandes empresas industriales, bienes que tuvieron un gran incremento en la productividad del trabajo, como productos de grandes industrias (alimentos, etc.), y textiles. Los productos de pequeñas y medianas industrias subieron aproximadamente igual que el promedio, en tanto que subieron el arroz, el trigo, los alimentos perecederos y los servicios en general, donde la producción aumentó relativamente poco. Es decir, por haber transferido en precio la baja tasa de incremento de la productividad, fue posible la distribución de los ingresos, que correspondió al aumento de salarios bajo el crecimiento acelerado.

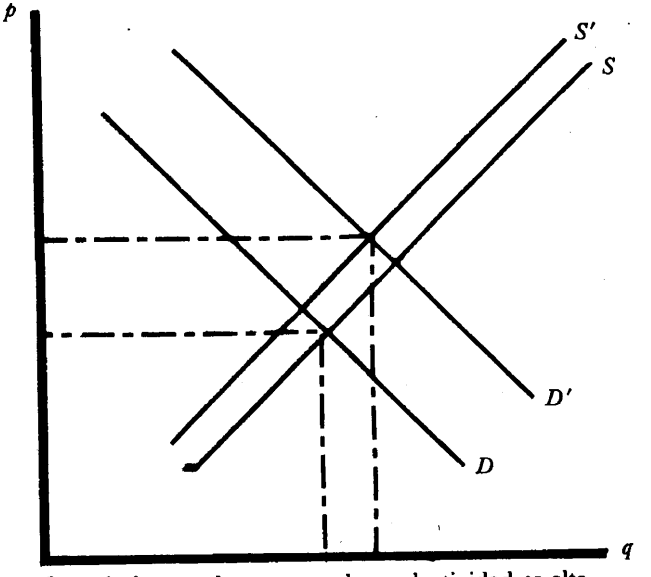
Para aumentar los ingresos de comercios pequeños y medianos, se incrementó el margen de ganancia. No se puede esperar que el monto de transacciones por empleado suba de acuerdo con la tasa de crecimiento nominal, porque la población que trabaja en el ramo del comercio aumentaría marcadamente y, por consiguiente, el ritmo de incremento de la cantidad de transacciones por persona lógicamente disminuiría. Se demuestra el aumento de la tasa del margen de ganancia y de la utilidad bruta por persona en el cuadro 4. En esta rama, igual que en las pequeñas y medianas industrias o en los servicios, los ingresos subieron debido al aumento de precios.

Los investigadores que dieron importancia a los hechos que acabamos de mencionar, caracterizaron la inflación de los cincuenta y sesenta como "inflación por diferencia de productividad". (Ver Takasuga Yoshidyiroo, *El problema de precios en el Japón Contemporáneo*, nueva edición. Shinjyooron, 1975.) Éste fue, por una parte, el mecanismo para realizar una distribución relativamente equitativa de los ingresos entre los diferentes estratos de la población. En realidad, como lo demuestra el cuadro 5 podríamos pensar que durante el rápido crecimiento de los sesenta se realizó una distribución igualitaria del ingreso. Era evidente que disminuyó la diferencia de ingresos en la estratificación en quintiles como se muestra en el estudio de la economía familiar. Lo mismo se dio en la tasa de desviación de nivel de sueldo por persona en la estratificación en cuatro grupos. En el caso del estudio de la economía familiar, no podemos continuar con exactitud el estudio a lo largo de estos años porque el concepto de ingresos se modificó en 1963, pero podemos ver que el grado de dispersión que empezó a bajar de 1960 a 1962, tiende a disminuir aún más de 1963 a 1969. Respecto al salario masculino, que se puede comparar de una manera estricta, es muy evidente el proceso de disminución de la tasa de des-

GRÁFICA 1. EFECTO DEL TRASLADO DE LA CURVA DE SUMINISTRO



Cuando la tasa de aumento de productividad es baja.



Cuando la tasa de aumento de productividad es alta.

CUADRO 3. ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE CLASIFICACIÓN ESPECIAL

	1968 (1960 = 100)	*Tasa de incremento anual promedio (porcentaje)*
Total	155.4	5.6
Mercancías	148.8	5.1
Productos agrícolas, pesqueros y ganaderos	177.8	7.5
Arroz y trigo	167.4	6.7
Alimentos perecederos	187.7	8.2
Productos industriales	135.2	3.8
Alimentos	146.5	4.9
Productos fabricados por grandes empresas	116.1	1.9
Productos fabricados por pequeñas y medianas empresas	159.9	6.0
Textiles	132.8	3.6
Bienes de consumo duradero	96.6	0.4
Otros productos industriales	131.7	3.5
Productos fabricados por grandes empresas	119.7	2.3
Productos fabricados por pequeñas y medianas empresas	147.4	5.0
Servicios	174.6	7.2
Arrendamiento de casas y terrenos privados	207.9	9.6
Servicios públicos	133.0	3.6
Servicios personales	216.0	10.1
Restaurantes y afines	—	5.7
Otros	218.3	10.3

Fuente: calculado con base en el *Anuario de Índice de Precios al Consumidor*, Dirección de Estadísticas, Oficina del Primer Ministro.

viación de nivel de sueldo en la estratificación en cuatro grupos que había venido creciendo hasta 1958.

La distribución equitativa del ingreso originó la situación de que 95% de la población se sintiera perteneciente a la clase media. (Ver *Encuesta de opinión pública sobre la vida del pueblo*, Departamento de Información Pública, Oficina del Primer Ministro, 1960-1979, anual.) El tipo de consumo se occidentalizó rápidamente; se crearon las costumbres del Japón contemporáneo de comer pan y carne, de tener televisor a color, refrigerador y demás aparatos electrodomésticos, de poseer automóviles, de disfrutar de horas libres, de gustar de viajes y de ser susceptible a la moda, etc. El hecho de que 90% de los egresados de las secundarias ingresaran a la preparatoria, y cerca de 50% de los graduados de las preparatorias, a la universidad u otras instituciones de educación superior, también puede ser una expresión de esta situación. Podríamos decir que la uniformidad del estilo de vida fue el cambio más grande que trajo consigo el crecimiento acelerado.

Pero por supuesto esto no es todo. Las economías familiares del Japón del periodo de rápido crecimiento, mostraban una alta tasa de ahorro. En el caso de los trabajadores urbanos, esta tasa creció de 5.2%, en 1955 a 9.3 en 1960; 11.1 en 1965; 12.9 en 1970, y 14.5% en 1975. (Ver *Estudio de la economía*

CUADRO 4. TASA DE MARGEN DE GANANCIA EN EL COMERCIO Y MONTO DE UTILIDAD BRUTA POR PERSONA

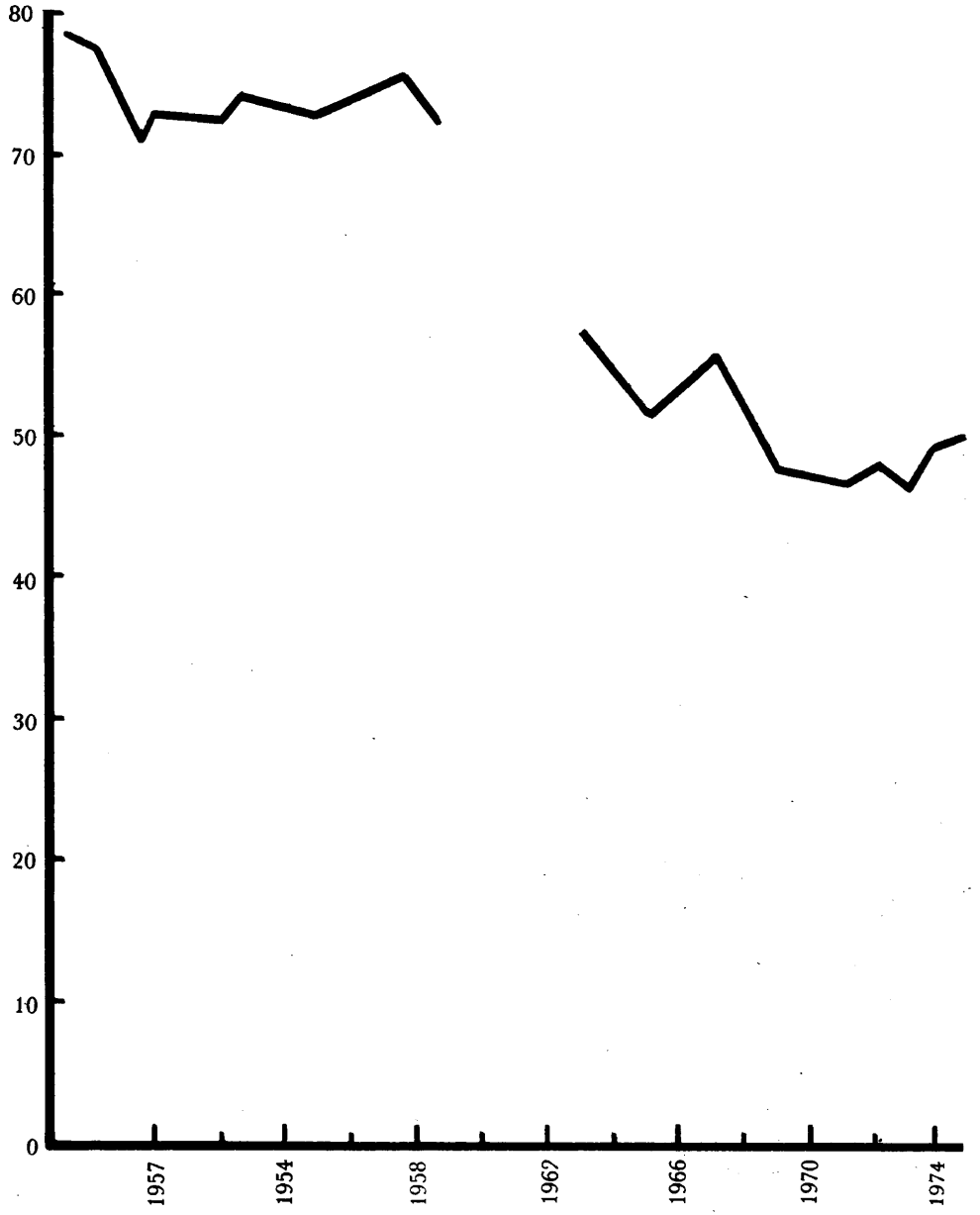
	1959 o 1961				*1967*			
	Utilidad bruta (%)	*Gastos de operación (%)*	*Utilidad neta (%)*	*Monto de utilidad bruta por persona (10 mil yenes)*	*Utilidad bruta (%)*	*Gastos de operación (%)*	*Utilidad neta (%)*	*Monto de utilidad bruta por persona (10 mil yenes)*
A. Menudeo								
° Telas para ropa (colchones y ropa de cama)	20.0	14.4	5.6	34	27.4	17.6	9.8	100
° Ropa para mujeres y niños	21.2	15.7	5.5	25	26.3	16.8	9.5	91
° Mercería	20.1	12.7	7.4	25	23.6	14.4	9.2	77
Alimentos diversos	17.0	8.8	8.2	20	17.4	10.8	6.6	73
Pescado fresco	20.6	7.6	13.0	22	23.2	10.7	12.5	54
Verduras y frutas	21.5	9.0	12.5	22	21.5	10.0	11.5	59
Dulces y pan	26.3	11.7	14.6	16	29.2	14.6	14.6	49
Muebles	27.6	15.2	12.4	41	29.5	17.6	11.9	79
Aparatos electrodomésticos	16.9	11.4	5.5	30	22.6	13.8	8.8	96
° Medicamentos y cosméticos	19.8	12.6	7.2	22	24.2	13.6	10.6	75
Libros y revistas	18.1	11.6	6.5	38	22.3	16.7	5.6	169
B. Mayoreo								
° Telas	7.2	5.4	1.8	104	7.3	5.8	1.5	294
° Ropa para mujeres y niños	14.3	9.7	5.1	70	26.2	10.3	5.9	168
Pescado fresco	11.3	6.3	5.0	87	9.6	6.4	3.2	173
Verduras y frutas	13.1	6.6	6.5	68	11.7	7.0	4.7	112
Dulces y pan	11.1	5.6	5.5	65	11.8	7.9	3.9	120
Muebles	19.7	12.2	7.5	75	20.7	13.7	7.0	161
Aparatos eléctricos y de comunicación	9.1	6.8	2.3	84	12.7	6.9	5.8	254
° Medicamentos	10.7	9.2	1.5	51	15.7	0.3	5.2	205
° Cosméticos	9.0	8.1	0.9	47	13.8	0.3	3.5	123

1) ° Señala las cifras obtenidas de la investigación de 1959; el resto es de 1961.

2) El documento original es *Encuestas Básicas sobre la Situación Real del Comercio*, del Departamento de Pequeñas y Medianas Empresas.

Fuente: *Inflación actual y política de ingresos*, pp. 359-363, Comité de Precios, Ingresos y Producción (Recopilación de la Dirección de Planeación Integral, Departamento de Planeación Económica).

GRÁFICA 2. TASA DE DISPERSIÓN DE INGRESO FAMILIAR



1) Departamento de Estadística, Oficina del Primer Ministro. *Informe general de encuestas sobre economía familiar, 1951-1952*, y *Economía familiar en los años 1963-1975. Encuestas sobre economía familiar.*

2) Tasa de dispersión $= \dfrac{\text{Promedio del quinto estrato} - \text{Promedio del primer estrato}}{\text{Promedio general}} \times 100.$

3) En 1951-1962, se basó en la estratificación en quinteles del ingreso neto en efectivo; y durante 1962 y después, la del ingreso anual. Por lo tanto no se puede comparar directamente.

CUADRO 5. DIFERENCIA DE SALARIO MASCULINO EN LA ESTRATIFICACIÓN EN CUATRO GRUPOS
(*mil yenes*)

	Primer cuarto	*Mediana*	*Tercer cuarto*	*Diferencia en la estratificación en cuatro grupos (porcentaje)*
1948	4.6	6.7	9.4	0.72
1954	10.4	15.1	21.3	0.73
1958	11.5	17.3	27.1	0.90
1961	14.3	21.0	29.9	0.74
1964	20.8	29.1	39.5	0.64
1968	34.6	47.4	62.9	0.60
1973	67.7	87.0	113.4	0.52

1) Diferencia en la estratificación en cuatro grupos = $\frac{\text{Tercer cuarto} - \text{Primer cuarto}}{\text{Mediana}}$

Fuentes: para 1948 y 1954, Ministerio de Trabajo, *Estudio sobre salario individual*; para 1961-1973, *Estudios básicos sobre la estructura salarial.*

familiar, Dirección de Estadísticas, Oficina del Primer Ministro.) La tasa de excedente del presupuesto familiar (la diferencia de los ingresos disponibles y los egresos por consumo en proporción con los ingresos disponibles), fue de 9.2, 14.9, 17.8, 19.9 y 22.6% en los mismos años, un incremento extraordinario. Esto demuestra el modo, muy sensato de actuar, de la economía familiar, pero este problema ya no lo volveremos a discutir porque lo hemos visto en los capítulos anteriores.

La inflación moderada fue el costo del empleo total, de la distribución equitativa y del cambio en el estilo de vida. Mientras la inflación sea leve, y los ingresos reales del pueblo aumentan y la distribución sea equitativa, es difícil sacrificar algo para detenerla. De esta manera echó raíces.

Así marchó el rápido crecimiento. Las dudas sobre el crecimiento acelerado se han planteado reiteradamente. *Economía de banquete bajo los cerezos* de Kasa Shintaroo (el periódico *Asaji*) es uno de los documentos representativos que plantean dudas fundamentales sobre el mecanismo de crecimiento. Fue a partir de mediados de los sesenta cuando se empezó a cobrar conciencia de la contaminación ambiental como un mal ocasionado por el crecimiento. Hasta entonces se llevaba adelante el desarrollo económico y tanto las entidades locales como sus habitantes se esforzaban por introducir industrias; a partir de entonces, las industrias introducidas a menudo sufrieron duras protestas de los habitantes. También fue en esa época cuando los trabajadores y empleados de líneas de producción masiva o de grandes empresas comenzaron a sentirse alienados y a preguntarse acerca de esta situación. A fines de los sesenta empezaron a rebelarse los estudiantes, criados durante el crecimiento, en los planteles de preparatoria y en las universidades. Las generaciones que no conocieron más que la época de crecimiento, y que recibieron sin dudar los abundantes frutos de éste, censuraron los males y lanzaron críticas idealistas, pero "fundamentales", contra el mismo crecimiento.

Sin embargo, estos hechos no tuvieron fuerza suficiente para cambiar directamente el mecanismo de crecimiento. La actitud básica del gobierno consistió en hacer frente a los problemas de contaminación con legislaciones, como la "ley fundamental para la prevención de la contaminación" y la "ley para evitar la contaminación del aire". Lo que sacudió las bases del mecanismo de crecimiento fueron los impactos internacionales posteriores a 1971. Pero antes de examinarlos, vamos a ver los cambios estructurales de la economía japonesa en comparación con el Japón de antes de la guerra.

Desarrollo de las industrias química y pesada

Se sabe bien que una gran parte de la inversión privada, que fue el sostén del crecimiento mencionado, se destinó al desarrollo de las industrias, química y pesada. Ya hemos visto que allí existía el mecanismo de "una inversión que trae consigo otra inversión". Vamos a observar más detalladamente esta situación.

El desarrollo de las industrias, química y pesada influye de manera muy superior a la industrialización anterior, porque crea, por sí misma, grandes demandas de inversiones, por una parte, y por otra, demandas derivadas de estas industrias. Podríamos decir que este mecanismo ha sido la invisible fuerza impulsora del rápido crecimiento. El lugar que ocupaban las industrias, química y pesada en el proceso de ciclos económicos era realmente especial. Vamos a comprobar este hecho mediante el análisis interindustrial; para éste, existen conceptos tales como "coeficiente de influencia" y "coeficiente de inducción". El primero, 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, mientras que el segundo, 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. Podemos pensar que si el primero resulta mayor a uno, 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.[2]

Los cuadros 6 y 7 señalan industrias clasificadas por la magnitud del grado de influencia y de inducción en el año, 1960. Por estos datos, los lectores podrán comprender claramente el lugar que ocupan las industrias, química y

[2] Si tomamos X como vector de la producción total, Y como vector de la demanda final, A como matriz del coeficiente de inducción I como matriz de unidad:

$$X = AX + Y,$$
$$Y = (I - A)X, \text{ por lo tanto,}$$
$$X = (I - A)^{-1} \quad Y$$

Si expresamos con bij el elemento de la matriz inversa $(I-A)^{-1}$ y con n el número de sectores, el coeficiente de influencia Vj y el coeficiente de inducción Vi son, respectivamente, como sigue:

pesada en el aspecto de la interrelación industrial. Son evidentes los tipos en que se clasifican las diferentes industrias:

1) Industrias que muestran un alto grado de influencia y de inducción, hierro y acero en bruto, productos primarios de acero, productos químicos básicos, pulpa y papel, maquinaria en general, maquinaria eléctrica, productos alimenticios, productos textiles, como tejidos y otros, tablas y productos de madera.

2) Industrias que muestran un alto grado de influencia, productos alimenticios pesqueros, muebles, productos de hule, tablajería, carne y productos lácteos, prenda de fibra sintética, curtido y objetos de cuero.

3) Industrias que muestran un alto grado de inducción, productos agrícolas industriales, productos agrícolas en general, silvicultura, comercio, transporte, finanzas y seguros, electricidad.

Evidentemente, las industrias secundarias, en especial, química y pesada, 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. La mayoría de las industrias ligeras muestran un alto grado de influencia, pero su grado de inducción es bajo. En el caso de las industrias del sector terciario, la mayoría muestra un alto grado únicamente de inducción. Las industrias, química y pesada, por lo tanto, tenían las características de ejercer influencia sobre la economía, incrementando, sobre todo, la demanda entre las diferentes ramas de las mismas industrias, provocando así el auge inversionista.

En comparación con el periodo de antes de la guerra, cuando las industrias ligeras ocupaban un lugar predominante en la estructura industrial, el establecimiento de una estructura, como la que acabamos de mencionar, facilitó la creación de demanda derivada en la economía y significó la aparición de una situación que provoca el crecimiento desde dentro de la economía.

Además, el aumento de las inversiones en equipo y maquinaria estimuló las industrializaciones química y pesada de la economía. El cuadro 8 indica el aumento de producción que provoca una unidad de formación de capital fijo en cada sector de la economía. En los sesenta, en construcción y obras civiles, se creaba alrededor de 0.3 del aumento de producción, seguidos por maquinaria y acero, en que se originaba de 0.15 a 0.2 de aumento. Si se incrementa la formación del capital fijo en estas circunstancias, es muy comprensi-

$$V_j = \frac{\sum_{i=1}^{n} b_{ij}}{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} b_{ij}} \qquad V_i = \frac{\sum_{j=1}^{n} b_{ij}}{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} b_{ij}}$$

En los dos casos, si el valor equivale a 1, significa que el grado de influencia o de inducción de un sector, es igual al promedio de todos los sectores; a medida que el valor aumenta, aumenta también el grado de influencia o de inducción;

CUADRO 6. COEFICIENTE DE INFLUENCIA, 1960

	Industrias primarias	*Minería, industrias ligeras*	*Industrias pesada y química; construcción*	*Industrias terciarias*
-0.5				Trabajos públicos
0.5-0.7	Productos agrícolas en general, productos agrícolas e industriales*	Tabaquería		Servicios de gas y agua, comercio, finanzas y seguro, inmuebles, comunicación, servicio público
0.7-0.9	Silvicultura, pesca	Carbón mineral, lignito, mineral de hierro, mineral de metal no ferroso, petróleo crudo, gas natural, obras minerías, bebidas.	Productos petroleros	Electricidad, transporte, otros servicios
0.9-1.1	Ganadería	Molinería, hilandería de fibra natural, imprenta y publicación	Artículos de cerámica, de barro o de piedra, máquinas de precisión, obras civiles	
1.1-1.3		Alimentos provenientes de la pesca, otros alimentos, productos textiles como telas y otros, muebles, tablas y productos de madera, pulpa y papel, productos de hule	Productos químicos básicos, materia prima para fibras sintéticas, otros productos químicos, productos de hule, productos primarios de metal no ferroso, maquinaria en general, máquinas eléctricas, máquinas de transporte, construcción.	
1.3-		Tablajería, productos lácteos, hilandería de fibra sintética, prendas menores, cuero y objetos de cuero	Hierro bruto, acero bruto, productos primarios de acero	

* Productos agrícolas que requieren de procesos industriales y/o artesanales para convertirse en productos terminados.

Fuente: *Cuadro interindustrial continuo, 1960-1965-1970*, cifras, tomo I, Departamento de control administrativo.

CUADRO 7. COEFICIENTE DE INDUCCIÓN, 1960

	Industrias primarias	*Minería, industrias ligeras*	*Industrias pesada y química, construcción*	*Industrias terciarias*
-0.6	Ganado lanar	Alimentos provenientes de la pesca, bebidas, tabaquería, hilandería de fibra sintética, prendas menores, muebles, productos de hule, y objetos de cuero	Máquinas de precisión, obras civiles	Servicios de gas y agua, inmuebles, trabajos y servicios públicos
0.6-0.8	Pesca	Minerales, de hierro, de metal no ferroso, otras minerías, molinería	Productos de la hulla, otros productos manufacturados	Comunicación, otros servicios
0.8-1.0	Otras ganaderías	Petróleo crudo, gas natural, hilandería de fibra natural, imprenta y publicación	Otros productos químicos, de cerámica, de barro y de piedra, de metal, máquinas de transporte y construcción	
1.0-1.35	Productos agrícolas especiales	Carbón mineral, lignito, otros alimentos, productos textiles como telas y otros, tablas, y productos de madera	Materia prima para fibra sintética, productos petroleros y de metal no ferroso, maquinaria en general, máquinas eléctricas	Electricidad, finanzas y seguros
1.6-1.7				Transporte
1.8-2.0	Productos agrícolas en general			Comercio
2.0-2.5	Silvicultura	Pulpa y papel	Productos químicos básicos y primarios de acero	
2.5-			Hierro y acero en bruto	

Fuente: la misma del cuadro 6.

ble que se incremente mucho la producción en estos sectores de bienes de capital, los cuales se verán obligados a hacer nuevas inversiones para aumentar la capacidad productiva. El mecanismo de la "inversión que llama a otra inversión" se entiende, en parte, por esta necesidad de inversión provocada.

Ahora bien, ¿cuáles eran las características de la industria japonesa cuando terminó casi totalmente este proceso de industrializaciones, química y pesada, realizado en los sesenta? Vamos a resumir la situación alrededor del año 1970, utilizando unas cuantas cifras.

Para empezar, el *stock* de capital privado (ver el cuadro 9) aumentó entre 1955 y 1975. Sin embargo, la tasa de incremento total es más o menos igual a la tasa de crecimiento real; podemos imaginar que el coeficiente de capital no ha subido durante esta época. El problema no es el total, sino radica en las diferentes tasas de crecimiento de cada sector y el consiguiente cambio de estructura que lo acompañó. Durante este periodo, las industrias que mostraron una marcada expansión fueron las secundarias, en especial la química y la pesada; el *stock* de las industrias secundarias en conjunto, que representaba 35% del total en 1955, en 1970 representó 50%. Por otra parte, las industrias, química y pesada (la suma de los renglones desde el de la industria química hasta el de las máquinas de transporte), subió en los mismos años de 14 a 28%, registrando una leve baja en 1975 a 27%. Pero es un hecho innegable que las industrias, química y pesada han sido la fuerza motriz de este cambio de composición. Ahora, dirigiendo nuestra mirada fuera del secundario, notamos que el capital en el sector agropecuario muestra un incremento casi igual a la tasa de crecimiento. Esto posibilitó, como lo demuestra el cuadro 10, la

CUADRO 8. COEFICIENTE DE INDUCCIÓN PROVOCADA POR LA FORMACIÓN DE CAPITAL FIJO

	1960	*1965*	*1970*
Construcción	0.33718	0.38771	0.36478
Obras civiles	0.29099	0.23987	0.20929
Maquinaria en general	0.23605	0.19902	0.22474
Productos primarios de acero	0.20264	0.14030	0.14411
Máquinas de transporte	0.16301	0.16726	0.15409
Máquinas eléctricas	0.15865	0.13572	0.15362
Acero y acero bruto	0.12029	0.07460	0.07611
Comercio	0.11498	0.12655	0.16055
Tablas y productos de madera	0.08159	0.07025	0.05929
Silvicultura	0.07548	0.04613	0.02573
Productos de metal	0.07175	0.08041	0.08048
Productos de cerámica, de barro y de piedra	0.07155	0.06956	0.06924
Transporte	0.06457	0.06565	0.04623
Productos primarios de metal no ferroso	0.03764	0.02760	0.03144
Productos químicos básicos	0.03109	0.02654	0.02249
Productos petroleros	0.03022	0.03081	0.02658

1) Calculado mediante la fórmula: $(I-(I-\hat{M})A)^{-1}\ X(I-\hat{M})\ Y+E)$ ($\hat{M}$: matriz diagonal del coeficiente de importación de productos no competitivos; E: vector del coeficiente de exportación).

Fuentes: Del *Cuadro interindustrial continuo, 1960-1965-1970*, cifras, tomo 1, Departamento de Control Administrativo.

mecanización y la economía de mano de obra, que hicieron subir la productividad del trabajo en el sector primario. En el sector terciario, nos llama la atención que en los comercios, de mayoreo y menudeo, y en los servicios donde no se registraron grandes aumentos en los cincuenta, gradualmente se incrementó la inversión en equipos y maquinaria. Esto era expresión de la reducción de mano de obra y del aumento de la productividad realizados en el sector, que se representa por la difusión del sistema de supermercados y de las máquinas automáticas de vender.

En el cuadro 10 podemos ver un resumen del cambio en el número total de personal empleado y del incremento de productividad logrados de esta manera. De acuerdo con el cuadro, la productividad del trabajo en el total de industrias aumentó 2.38 veces en los diez años que van de 1960 a 1970; donde se mostró un incremento muy marcado fue en las industrias, química y pesada, como la químico-farmacéutica básica, la siderúrgica y la de productos me-

CUADRO 9. AUMENTO DEL *STOCK* DE CAPITAL PRIVADO, INSTALADO
(precios de 1970: mil millones de yenes)

	Valor real			*Tasa de crecimiento*				
	1955	*1970*	*1975*	*1960-1955*	*1965-1960*	*1970-1965*	*1975-1970*	*1975-1960*
Total de industrias	18 604	83 165	135 422	7.6	11.3	12.7	10.2	11.4
Agricultura, silvicultura y pesca	3 657	12 083	19 727	6.2	7.4	11.3	10.3	9.7
Minería	346	790	923	4.2	6.5	6.3	3.2	5.3
Construcción	295	2 718	5 617	12.5	17.1	18.4	15.6	17.0
Industria manufacturera	5 829	38 383	60 653	10.6	15.0	14.7	9.6	13.1
Alimentos	594	2 608	4 219	5.8	13.1	12.4	10.1	11.8
Industria textil	983	2 513	3 385	5.7	5.6	8.1	6.1	6.6
Pulpa y papel	372	1 749	2 792	10.2	11.4	11.0	9.8	10.8
Industria química	662	5 354	8 040	15.9	15.7	13.3	8.5	12.5
Metal primario	1 166	7 309	11 327	9.1	15.2	14.9	9.2	13.1
Productos de metal	68	1 735	3 166	23.7	25.7	23.2	12.6	20.3
Máquinas eléctricas	202	3 120	4 886	19.1	23.4	17.7	9.4	16.7
Máquinas de transporte	187	2 506	3 556	25.2	17.9	13.9	7.3	12.9
Otros	359	3 612	5 971	12.3	20.0	17.7	10.6	16.0
Comercios, al mayoreo y al menudeo	1 235	7 858	13 309	8.7	10.9	20.1	11.1	14.0
Mayoreo	3 945	7 688	13 959	1.2	3.7	8.9	12.7	8.4
Menudeo	2 072	2 887	3 937	0.6	1.9	4.3	6.4	4.2
Finanzas y seguros	1 873	4 801	10 022	1.8	5.4	12.5	15.9	11.2
Inmuebles	344	2 243	3 159	12.8	6.3	18.7	8.7	7.1
Transporte y comunicación	81	1 670	3 149	21.0	28.2	18.1	13.5	19.8
Electricidad, gas y agua	1 252	5 950	8 444	10.8	10.0	12.1	7.3	9.8
Servicios	1 938	7 532	11 393	9.0	10.6	8.9	8.6	9.4
	916	4 106	8 399	5.5	11.5	14.8	15.4	13.9
Industrias primarias	3 657	12 083	19 727	6.2	7.4	11.3	10.3	9.7
Industrias secundarias	6 470	41 891	67 193	10.4	14.8	14.7	9.9	13.1
Industrias terciarias	8 476	29 190	48 502	5.9	9.2	10.7	10.7	10.2

Fuentes: *Stock de capital bruto de las empresas privadas, 1955-1965.* Sección de ingreso nacional, Instituto de investigación económica, Departamento de Planeación Económica.

CUADRO 10. NÚMERO DE EMPLEADOS Y PRODUCCIÓN PER CÁPITA DE LAS PRINCIPALES INDUSTRIAS

	1960		*1970*		*Tasa de aumento 1960-1970*	
	Número de empleados (mil personas)	*Producción real per cápita (mil yenes)*	*Número de empleados (mil personas)*	*Producción real per cápita (mil yenes)*	*Número de empleados (veces)*	*Producción real per cápita (veces)*
Productos agrícolas en general	10 650	288	6 836	501	0.64	2.20
Productos agrícolas industriales	608	310	431	487	0.71	1.57
Ganadería	2 361	284	2 690	535 +	1.14	1.88
Silvicultura	762	1 747	276	3 902	0.36	2.23
Pesca	867	741	586	1 639	0.68	2.21
Carbón mineral y lignito	302	653	82	1 855	0.27	2.84
Alimentos provenientes de la pesca	172	2 656	220	4 255	1.28	1.60
Bebidas	143	4 414	158	10 441	1.11	2.37
Hilandería de fibra natural	315	1 963	185	3 502	0.59	1.78
Productos textiles como telas y otros	1 333	1 392	1 413	2 380	1.06	1.71
Prendas menores	651	812	1 134	1 504	1.74	1.85
Tablas y productos de madera	544	1 868	634	3 635	1.17	1.95
Muebles	281	1 088	418	2 732	1.49	2.51
Pulpa y papel	290	2 864	397	6 602	1.37	2.31
Imprenta y publicación	378	1 152	595	3 113	1.57	2.70
Productos de hule	164	1 511	224	3 302	1.37	2.19
Productos químicos básicos y farmacéuticos	220	3 008	238	12 381	1.08	4.12
Productos de cerámica, de barro y de piedra	473	1 397	662	4 033	1.40	2.89
Hierro y acero en bruto	109	9 377	126	31 759	1.16	3.39
Productos primarios de acero	342	5 008	439	16 591	1.28	3.31
Productos primarios de metal no ferroso	106	5 476	159	11 678	1.50	2.13
Productos de metal	662	1 048	1 212	3 116	1.83	2.97
Maquinaria en general	979	1 800	1 387	6 001	1.42	3.33
Máquinas eléctricas	787	1 914	1 472	5 186	1.87	2.71
Máquinas de transporte	744	2 212	1 419	5 396	1.91	2.44
Máquinas de precisión	190	1 521	325	3 395	1.71	2.23
Construcción	1 497	1 888	2 583	4 167	1.73	2.21
Obras civiles	1 701	1 195	1 985	2 769	1.17	2.32
Electricidad	146	4 008	159	11 679	1.09	2.91
Comercio	6 487	539	9 076	1 575	1.40	2.91
Finanzas y seguros	925	2 394	1 483	3 307	1.60	1.38
Transporte	1 619	1 393	2 476	2 498	1.53	1.79
Comunicación	355	991	454	2 774	1.28	2.80
Trabajos públicos	1 382	1 711	1 820	1 271	1.32	0.74
Servicios públicos	2 011	1 488	2 889	1 901	1.44	1.28
Otros servicios	3 570	915	5 146	1 798	1.44	1.97
Total	46 493	1 233	55 008	2 939	1.18	2.38

Fuente: *Cuadro interindustrial continuo, 1960-1965-1970*, cifras, tomo I, Departamento de Control Administrativo.

tálicos; pero es de notar que la pesca, el comercio, y una rama de agricultura, los productos agrícolas, en general, registraron un incremento de productividad comparable con el promedio del total de industrias. Estas cifras señalan que en los sectores primario y terciario se realizó un incremento de productividad que correspondía con la carencia de mano de obra y el aumento del salario o de ingresos que ocasionó el crecimiento.

Podemos tomar el hecho antes mencionado como una prueba de que las industrias, química y pesada fueron el punto de partida del crecimiento económico, pero el total de la economía tenía una capacidad de reacción tan flexible como para adecuarse lo suficiente a los cambios.

Función de las políticas de finanza pública

Como ya hemos visto, es un hecho que el gobierno y sus instituciones han jugado un papel muy importante para lograr el crecimiento acelerado. Si es así, ¿cuáles fueron las funciones que tuvieron las políticas fiscales y financieras, que debían constituir las bases de la política económica en relación con el crecimiento? Vamos a comenzar por la política fiscal.

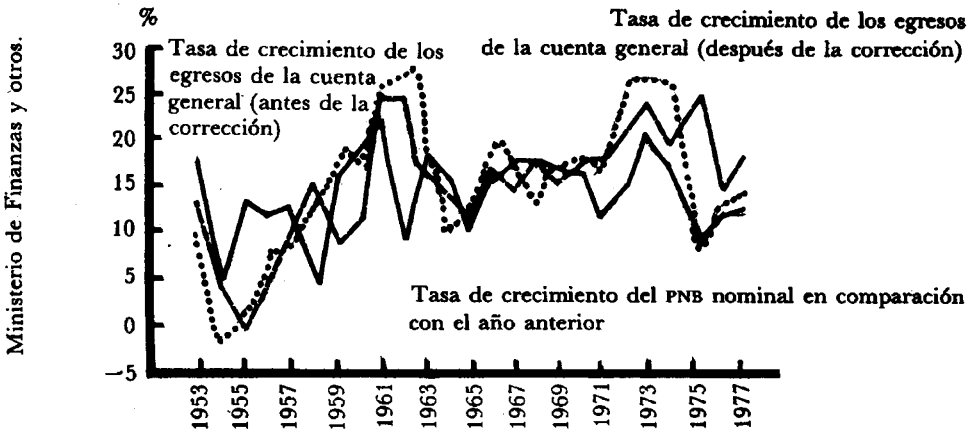
La ley de finanzas públicas establecida en 1947, incluía un artículo que prohibía la emisión de bonos nacionales deficitarios de largo plazo y precisaba claramente el principio de presupuesto equilibrado. Esta ley fue una expresión de la reflexión y crítica de la inflación desatada durante la guerra por la emisión desenfrenada de bonos públicos deficitarios. También podemos tomarla como expresión del deseo del Ministerio de Hacienda por conservar la "neutralidad" de la política fiscal ante las presiones políticas. Además, a partir de los "lineamientos de Dodge" de 1949 se tomó la decisión de no conseguir préstamos de corto plazo como los que se obtenían por un plazo de menos de un año, por medio de títulos del Ministerio de Hacienda, y desde entonces la política fiscal de Japón fue manejada con base en un estricto principio de equilibrio. Fue hasta la recesión de 1965 cuando se tuvieron que moderar las restricciones modificando la ley. El manejo de la política fiscal tuvo un gran viraje a partir de ese momento, y se hizo posible tomar medidas coercitivas contra las fluctuaciones económicas. Desde luego, todo lo que acabamos de mencionar se refiere a la política fiscal a nivel nacional, pero si incluimos la política fiscal de las entidades locales, la situación es diferente, porque desde la segunda mitad de los cincuentas las entidades locales volvieron a emitir bonos. Este hecho podría dar fundamento a los que insisten en no conceder demasiada importancia a la "política fiscal equilibrada", pero cuando pensamos en el enorme peso que tiene la política fiscal nacional, creemos inadecuado no tomarla en cuenta.

Tomando como base lo antes mencionado, vamos a reflexionar sobre la política fiscal nacional de posguerra. Para empezar, veamos la gráfica 3, que demuestra la relación entre la tasa de crecimiento económico y el tamaño del presupuesto. Allí se pueden observar con claridad, cuatro periodos. El primero que va de 1954 a 1956 que se corresponde con el mandado de Ichimada

Naoto frente al Ministerio de Hacienda. Como ministro de Hacienda del Primer Ministro Jatoyama Ichiro, Ichimada formuló, por tres años consecutivos, "el presupuesto de un trillón de yenes" y disminuyó principalmente el impuesto sobre el ingreso, para frenar el déficit de la balanza de pagos y el alza de precios. Éste fue, probablemente, el último despliegue de la clásica política que pretende lograr "un gobierno barato". El segundo periodo empezó con el gobierno del primer ministro Ishibashi Tandzan (1956-1957), cuando su ministro de Hacienda, Ikeda Jayato, adoptó la política del crecimiento económico; ésta no fue tan eminente durante el mandato del primer ministro Kishi, en el cual H. Ichimada y Satoo Eisaku ocuparon el puesto de titulares del Ministerio de Hacienda; pero al establecerse el gobierno de Ikeda, la meta de "duplicar los ingresos" se consideró como la prioridad más importante, y entonces la política de crecimiento volvió a ser predominante. La característica de este periodo es el crecimiento del presupuesto en comparación con el primer periodo. Sobre todo, en los primeros años de los sesenta, se registró un crecimiento de más de 25% sobre el año anterior, lo que estimuló la expansión económica.

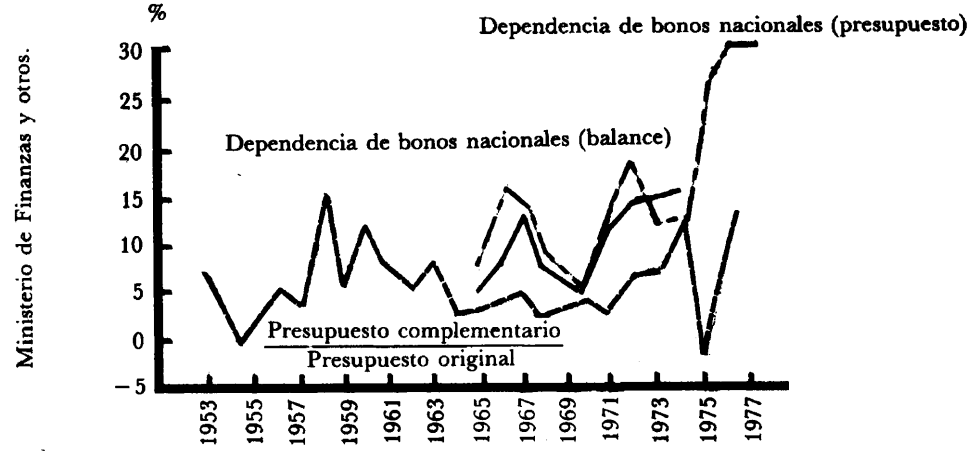
La razón por la cual fue posible este incremento en esta época, fue la siguiente: al formular el presupuesto, las autoridades fiscales estimaban, conservadoramente, el crecimiento económico y el aumento de los ingresos fiscales, pero en realidad la tasa de crecimiento superaba, con mucho, lo estimado, haciendo que se incrementaran los ingresos fiscales, por lo que se volvía necesario elaborar el presupuesto corregido en el segundo semestre del año-ejercicio para ampliar los egresos. Por esto la tasa de incremento del presupuesto, después de la corrección, resultó mucho más alta, en comparación con el año anterior, que el presupuesto original en los años 1959 y 1960. El llamado "auge de Iwato" se aceleró aún más debido a los egresos fiscales que se incrementaron con el calentamiento económico. Si es deseable el manejo contracíclico de la política fiscal (cuando la economía tiende a calentarse, la política fiscal debe ser más bien restrictiva, y cuando la economía se estanca, la política fiscal debe ser más bien expansionista), la política fiscal aplicada en esta época fue contraria a este principio, y contenía elementos que agrandaban la fluctuación económica. (Pero aun en esta época estaba funcionando el llamado *"build-in stabilizer"* —estabilizador integrado— de la política fiscal. Este aspecto lo veremos más tarde.) Las funciones contracíclicas fueron totalmente dejadas en manos de la política financiera. Esto ocasionó que a medida que las utilidades de las empresas disminuían entre 1963 y 1965, y disminuía también el incremento de los ingresos fiscales, los egresos se hicieron cada vez más pequeños, provocando así que la recesión económica se agudizara. Si los ingresos fiscales resultaban menores al presupuesto original, com sucedió en 1964 a resueltas de la política financiera restrictiva, el incremento del presupuesto corregido resultaba aún menor. Esto explica por qué, bajo la recesión económica, el incremento del presupuesto original en 1965, fue el más pequeño de estos años. Además, en junio del mismo año, las autoridades fiscales planearon reducir aún más los egresos del presupuesto original, previendo el poco aumento que se tendría en los ingresos fiscales. Sin embargo, inmediata-

GRÁFICA 3. TASA DE CRECIMIENTO DE LA CUENTA GENERAL Y LA DEL PNB



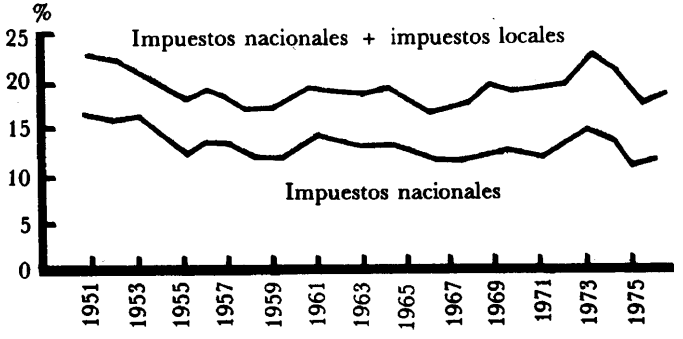
Fuente: *Estadística fiscal* (1976).

GRÁFICA 4. PROPORCIÓN DEL PRESUPUESTO COMPLEMENTARIO POR AÑO Y TASA DE DEPENDENCIA DE BONOS NACIONALES



Fuente: *Estadística fiscal* (1976).

GRÁFICA 5. MOVIMIENTO DE LA TASA DE CARGA TRIBUTARIA (CONTRA PNB)



Fuente: la misma de la gráfica 4.

mente después, la compañía de valores *Yamaichi* cayó en crisis y el Banco de Japón tuvo que anunciar su disposición de otorgarle financiamiento ilimitado. Debido a esta situación se modificó la ley de finanzas públicas y se decidió emitir la de bonos deficitarios, abriendo camino para el incremento del presupuesto corregido.

El tercer periodo abarca de 1966 a 1973. Las características de éste son: por primera vez fue posible adoptar medidas contracíclicas al poder emitir bonos nacionales, y la necesaria corrección dentro del año en ejercicio se hizo menor, porque se estimó desde el principio de la elaboración del presupuesto una alta tasa de crecimiento económico y un gran incremento de los ingresos fiscales. De hecho, en la segunda mitad de los sesenta se pudo obtener constantemente un incremento anual de 15 a 20% de los egresos fiscales, aun evitando una emisión excesiva de bonos nacionales. Pero el problema lo constituyó la restricción financiera de 1970-1971 y el trauma de la revalidación del yen acaecida inmediatamente después. Las autoridades fiscales emitieron bonos nacionales se incrementaron los egresos fiscales, tratando de reactivar la economía. Sin embargo, después se desató la inflación de los sesenta y sobrevino la crisis petrolera, que provocaron la disminución de los ingresos fiscales y el aumento en la dependencia de bonos nacionales. Así llegó el cuarto periodo, durante el cual se tuvieron que restringir los egresos bajo la recesión económica.

Como resumen, podríamos concluir que hasta 1965 los egresos fiscales funcionaron para promover el crecimiento mediante el aumento del total de egresos, amplificando al mismo tiempo la fluctuación económica. También podemos decir que en la época del "auge de Idzanami", que duró unos años a partir de 1966, los egresos fiscales fueron el soporte estable del crecimiento. Sin embargo, la política fiscal no carecía totalmente de mecanismos contracíclicos, aun antes de 1965. El sistema fiscal japonés se centraba, desde el periodo de guerra, en los impuestos directos; por lo tanto, cuando se incrementaban los ingresos de la gente en la época de bonanza, el incremento de los ingresos fiscales superaba a la tasa de crecimiento del Producto Nacional, subía la tasa de la carga tributaria contra el pueblo. En tiempo de recesión ocurría lo contrario; la tasa de la carga tributaria bajaba.[3] La balanza de la cuenta especial de fondos para cambios de divisas también tenía una función estabilizadora. Cuando la balanza de pagos internacionales está en superávit, la compra de divisas por parte del gobierno supera la venta, quedando así una distribución excesiva de fondos en el sector privado, y cuando la balanza se torna deficitaria, el gobierno recibe más fondos que los que vende. La función de esta cuenta especial merece atención.

[3] Sin embargo, hay que tomar en cuenta que en el caso de Japón la tasa de la carga tributaria es de 12 a 15% de los impuestos nacionales, y de 17 a 23% incluyendo los impuestos locales. Estas tasas son superiores a las del Japón de antes de la guerra, pero si las comparamos con las de Estados Unidos y de los países europeos (15-27% dentro de los impuestos nacionales y 20-30%, incluyendo los impuestos locales; en el caso de Inglaterra las tasas son más altas), son muy bajas. Aquí está la razón por la que se discute la posibilidad de un aumento tributario.

El contenido de los egresos tiene un gran significado como función de la política de finanzas públicas. El cuadro 11 muestra el movimiento en detalle de las erogaciones, en él podemos observar los siguientes hechos: las principales erogaciones fiscales son gastos de instituciones nacionales, fiscales locales, de defensa, para la conservación y desarrollo del territorio nacional (gastos en obras públicas), para la industria y la economía, para educación y cultura, de la seguridad social, de pensión y de bonos nacionales. Entre ellos, los gastos para la conservación y desarrollo del territorio nacional, principalmente la inversión pública, ocuparon una proporción más alta durante la primera mitad de los sesenta. Se puede comprender que en la época de la política de crecimiento se construyeron grandes cantidades del llamado capital social; carreteras, puertos y principales líneas ferroviarias —y se formó la economía de apoyo a la industria—. Durante la segunda mitad de los sesenta, aumentaron los gastos de seguridad social lo cual podemos considerar como resultado de la política del gobierno del primer ministro Satoo Eisaku, que dio mucha importancia al bienestar social. En la misma época, llama la atención el incremento de la proporción que ocupan los bonos nacionales. Existen muchas posibilidades de que la opinión que insiste en frenar el incremento de los gastos mediante los bonos nacionales, haga disminuir la movilidad de la política fiscal en el futuro.

Es difícil precisar la acumulación de capital social que se realizó en la primera mitad de los sesenta, porque no existen datos suficientes. Por el momento, veamos el ejemplo de la vialidad en el cuadro 12. De acuerdo con estas cifras, la extensión total de la vialidad no aumentó, sin embargo, el incremento de la pavimentación a partir de la segunda mitad de los cincuenta y la expansión de autopistas de alta velocidad son sumamente impactantes. Este hecho tuvo una gran influencia en el desarrollo de la industria automotriz, al aumentar la posibilidad del transporte vial y promover la difusión de vehículos. Aún más, la construcción y el mejoramiento de las carreteras posibilitaron la industrialización de zonas hasta entonces poco favorecidas, porque se amplió el alcance del transporte de materiales y materias primas y del traslado de mano de obra. Sus efectos deben haber sido múltiples. Estos efectos muy variados, todavía no han sido analizados lo suficiente. Lo mismo podría decirse sobre el desarrollo del tren bala y de los puertos, pero eso lo veremos más adelante.

En relación con la política de finanzas públicas, tenemos que hacer referencia a la inversión y préstamos públicos. Los fondos del Departamento de Ahorro, como el depósito postal y fondo de la pensión postal, y los fondos reunidos de diferentes instituciones financieras del estado —como el Banco de Desarrollo de Japón, Banco de Exportación e Importación de Japón, Financiera Nacional para las Pequeñas y Medianas Empresas y Financiera Nacional para Viviendas—, fueron utilizados para otorgar préstamos que desempeñaron un papel importante en el crecimiento económico. En el cuadro 13 aparece un resumen de la procedencia original del fondo, su uso y la proporción que representa en el PNB. Mientras se mantuvo el crecimiento económico, tales préstamos aumentaron en importancia, no sólo en cantidad, sino

CUADRO 11. DESGLOSE DE EGRESOS DE LA CUENTA GENERAL

(*mil millones de yenes, porcentaje entre paréntesis*)

	1950	*1955*	*1960*	*1965*	*1970*	*1975*
Gastos de las instituciones nacionales	68.1(10.8)	110.6(10.9)	169.6(9.7)	330.8(8.9)	544.0(6.6)	1 395.8(6.7)
Gastos fiscales locales	108.5(17.1)	159.9(15.7)	332.5(19.1)	720.1(19.3)	1 776.7(21.6)	3 398.3(16.3)
Gastos de defensa	111.6(17.6)	136.0(13.4)	163.5(9.4)	306.9(8.2)	593.7(7.2)	1 378.1(6.6)
Gastos para el arreglo exterior	1.0(0.2)	11.6(1.1)	30.8(1.8)	19.8(0.5)	27.0(0.3)	18.4(0.1)
Gastos por la terminación de la guerra	—(—)	0.0(0)	0.0(0)	0.0(0)	0.0(0.0)	0.0(0.0)
Gastos para integración territorial y desarrollo	93.6(14.8)	132.2(13.0)	294.4(16.9)	714.3(19.2)	1 331.1(16.2)	2 971.8(14.3)
Gastos para industria y economía	104.3(16.5)	67.7(6.6)	164.3(9.4)	307.8(8.3)	970.4(11.8)	2 417.3(11.6)
Gastos para educación y cultura	21.1(3.3)	124.9(12.3)	211.3(12.1)	471.8(12.7)	937.1(11.4)	2 624.2(12.6)
Gastos de prevención social	54.3(8.6)	140.0(13.7)	231.1(13.3)	640.2(17.2)	1 297.6(15.8)	4 518.4(21.7)
Gastos de pensión	5.1(0.8)	88.8(8.7)	116.3(6.7)	157.1(4.2)	298.4(3.6)	755.5(3.6)
Gastos de bonos nacionales	58.4(9.4)	44.2(4.3)	26.5(1.5)	13.0(0.3)	287.5(3.5)	1 102.4(5.3)
Otros	7.3(1.3)	2.4(0.2)	2.9(0.2)	41.2(1.1)	149.6(1.8)	256.5(1.2)
Total	633.3(100.0)	1 018.2(100.0)	1 743.1(100.0)	3 723.0(100.0)	8 213.1(100.0)	20 837.2(100.0)

Fuentes: *Cien años de historia del Ministerio de Finanzas*, Suplemento y *Estadística fiscal* (1976), Ministerio de Finanzas.

CUADRO 12. AMPLIACIÓN EN LA VIALIDAD

(*las cifras entre paréntesis indican la ampliación pavimentada*)

	Total	*Autopista de alta velocidad*	*Carreteras nacionales*	*Carreteras prefecturales*	*Carreteras municipales*	*Caminos para automóviles*
1936			8 609(1 197)	109 100(2 604)	788 294(4 593)	
1950			9 322(1 894)	126 122(4 554)	—	
1955			24 130(4 157)	119 937(5 740)	797 083(8 051)*	
1960	961 914(26 694)		24 918(7 187)	122 124(8 978)	814 872(10 529)	
1965	984 934(61 521)	181	27 858(14 244)	128 413(16 241)	836 382(30 855)	415
1970	1 014 600(151 717)	649	32 818(25 792)	121 180(45 549)	859 953(79 727)	572
1975	1 067 643(338 347)	1 615	38 540(35 136)	125 714(83 213)	901 775(218 384)	622

* Cifras de 1956. El total no incluye los caminos para automóviles.

Fuente: *Anuario estadístico de vialidad*, Ministerio de Transporte.

también en la proporción que representaban en el PNB. Además, es interesante ver cómo fue cambiando la prioridad en sus usos, lo que se expresa en las tasas de proporción por uso. En los cincuenta, las industrias clave ocuparon la proporción más alta, seguidas por la vivienda, las pequeñas y medianas empresas y las comunicaciones y transportes. Si dejamos aparte la vivienda, cuya carencia fue una exigencia apremiante desde entonces, la industria misma o el capital social destinado a sostenerla se consideraban como prioridad; pero en los sesenta las industrias clave se independizaron, su necesidad de apoyos financieros se redujo, y su importancia como receptoras de préstamos se redujo, mientras que la comunicación y el transporte, la vialidad, la proporción de las exportaciones y el mejoramiento de medios de vida aumentaron en importancia, mostrando un claro contraste con el periodo anterior, reflejando la meta nacional de fortalecer la capacidad competitiva internacional; las pequeñas y medianas empresas mantuvieron una alta proporción. Desde la segunda mitad de los sesenta, la vivienda y el mejoramiento de los medios de vida representaron una tasa más alta que los otros usos, y en los setenta se acentuó más esta tendencia. La comunicación, el transporte, las pequeñas y medianas empresas seguían en prioridad; pero en cambio, las industrias clave, la integración territorial y la recuperación de calamidades, fueron disminuyendo en importancia. Este proceso indica que la política trasladó su prioridad de crecimiento económico al bienestar social, o a los económicamente "débiles".

A pesar de lo antes mencionado, una de las características de la política fiscal de Japón, es que posee una escala menor que la de otros países. La proporción que ocupa en el PNB todavía es muy pequeña. Por una parte, esto se origina en la restricción de los gastos militares a menos de 1% del PNB —generalmente representan de 3 a 5% en Estados Unidos y en los países de Europa—; pero, por otra, es el resultado de la tradicional actitud del gobierno de evitar aumentos tributarios. De ahí que surjan opiniones que insisten en la necesidad de aceptar aumentos de impuestos para incrementar aún más los presupuestos destinados al bienestar social o a las inversiones públicas en el campo de los medios de vida y habitación. Es inevitable un viraje hacia una política de "mayor bienestar social, mayor carga tributaria". El problema consiste en encontrar la fuente del aumento tributario con miras a los esfuerzos que se realizan para salir de la recesión posterior a la crisis petrolera.

Política e instituciones financieras

Como ya hemos visto en los capítulos V y VI de la segunda parte, es innegable el hecho de que las prácticas del sistema y control financieros, durante y después de la guerra, influyeron de una manera muy significativa en el sistema financiero de posguerra. Este hecho podría resumirse de la siguiente manera: primero, antes de la guerra, el Banco de Japón mantenía una relativa independencia frente al Ministerio de Hacienda, al mismo tiempo que los bancos privados urbanos, principalmente de los grandes consorcios financie-

CUADRO 13. INVERSIÓN FISCAL Y PRÉSTAMOS DEL ESTADO: PROCEDENCIA Y USO

	Procedencia (mil millones de yenes)			*Aplicación (proporcional en %)*			
	Total	*Fondos fiscales*	*Financiamiento por bonos de suscripción pública*	*Vivienda*	*Mejoramiento de medios vitales*	*Instituciones de bienestar social*	*Instituciones educativas y culturales*
1953	337.4	298.9	38.5	.	.	.	.
1954	285.8	251.4	34.4	.	.	.	.
1955	297.8	246.2	51.6	13.9	7.7	2.1	4.6
1956	326.8	241.0	85.8	15.0	7.7	2.0	3.6
1957	396.8	351.6	45.2	13.8	9.3	1.7	3.1
1958	425.2	371.6	53.6	15.4	9.6	1.5	3.1
1959	562.1	466.2	95.9	13.8	8.4	1.3	2.8
1960	625.1	506.8	118.3	12.6	9.1	1.7	3.4
1961	830.3	666.2	164.1	11.6	10.2	3.0	2.6
1962	951.3	759.1	192.2	12.8	10.2	2.9	2.5
1963	1 209.2	950.0	259.2	12.6	10.2	3.0	2.5
1964	1 403.5	1 128.5	302.0	12.6	11.3	3.1	2.8
1965	1 776.4	1 339.8	436.7	14.4	11.5	3.3	2.7
1966	2 085.4	1 471.6	613.8	15.4	11.6	3.3	3.0
1967	2 496.8	1 887.4	609.4	16.0	11.1	3.2	3.0
1968	2 783.3	2 238.1	545.2	16.3	11.5	3.2	2.3
1969	3 180.5	2 665.5	515.0	17.3	11.3	3.1	2.4
1970	3 799.0	3 301.7	497.3	19.3	11.6	2.8	2.2
1971	5 008.9	4 338.1	670.6	20.2	12.1	2.7	2.3
1972	6 037.8	5 408.6	629.2	20.4	14.0	2.7	1.9
1973	7 413.4	6 983.4	430.0	18.1	16.4	2.9	2.0
1974	9 457.8	9 058.0	399.8	19.7	16.4	3.1	2.5
1975	11 465.5	11 001.6	463.9	21.4	16.7	3.4	2.9
1976	12 403.1	11 565.5	837.6	22.7	15.9	3.7	2.4

ros, se enorgullecían de su sano estado de cuenta, y mantenían, a su vez, una relativa independencia frente al Banco de Japón. Esta situación cambió radicalmente en el periodo de guerra y después, el banco de Japón se vio obligado a aceptar el control del gobierno y los bancos privados, del Banco de Japón. Segundo, en relación con las políticas económicas, que durante la guerra tendieron al aumento de la producción militar, como objetivo exclusivo y en la posguerra a la recuperación económica como la primera prioridad, la política financiera tuvo que ocuparse de la difícil tarea de suministrar, de acuerdo con la exigencia del momento, los fondos necesarios, por una parte y, por otra, frenar el desencadenamiento de la inflación. Debido a esta situación, la política financiera se vio obligada a echar mano de medidas de control fuera de lo normal. Y tercero, después de "los lineamientos Dodge", cuando se empezó a tener conciencia de la recuperación y del desarrollo económicos al nivel de la economía nacional total, y se tornó un problema importante el del suministro de fondos para ese fin, la política financiera no tuvo otro remedio que recurrir a la medida de destinar grandes cantidades a los campos prioritarios manejando con destreza los medios de control que se habían venido utilizando

CUADRO 13. (*Conclusión*)

Aplicación (proporcional en %)								
Pequeñas y medianas empresas	*Agricultura, silvicultura y pesca*	*Integración territorial y recuperación de calamidades*	*Vialidades*	*Comunicación y transporte*	*Desarrollo regional*	*Industrias clave*	*Promoción de exportación*	*Porcentaje en el PNB*
								2.23
								3.65
8.2	8.9	7.6	3.7	12.3	8.6	15.1	7.1	3.36
9.3	7.3	5.7	4.2	12.2	14.2	13.8	5.0	3.28
16.9	6.2	4.2	2.7	11.4	9.6	20.2	0.9	5.00
14.6	7.1	4.8	3.4	9.7	9.4	21.4	—	3.61
14.1	8.6	6.3	3.9	12.0	7.4	15.7	5.6	4.13
12.5	7.0	6.4	4.4	14.6	7.0	13.4	7.8	3.86
13.7	6.4	5.6	5.7	13.4	8.0	10.7	9.3	4.18
13.8	5.6	5.0	6.5	14.2	7.7	12.7	5.9	4.39
12.4	5.7	3.8	8.0	16.0	7.7	10.6	7.5	4.73
13.2	6.1	4.0	7.8	14.4	8.1	8.5	8.1	4.73
12.8	5.8	3.8	8.0	13.9	6.4	8.9	8.5	5.41
13.3	6.1	3.5	9.0	12.7	5.2	7.8	9.1	5.43
13.8	5.9	2.6	9.9	13.3	4.7	6.6	9.9	5.51
14.4	5.7	2.2	9.7	13.2	4.4	6.6	10.5	5.22
14.9	5.5	1.7	8.8	12.7	4.3	5.9	12.1	5.11
15.4	5.0	1.6	8.6	13.2	4.0	5.7	10.6	5.20
15.4	5.1	1.4	8.2	13.2	4.2	5.4	9.8	6.14
14.5	4.8	1.9	9.4	12.2	3.9	4.7	9.6	6.37
14.8	4.6	2.3	9.4	13.1	3.9	3.6	8.9	6.41
15.5	4.1	1.0	8.7	13.6	3.6	3.0	8.8	6.94
15.6	4.1	1.2	8.0	12.7	3.3	3.0	7.7	7.67
16.6	4.8	1.1	7.6	11.4	2.8	2.8	8.2	7.34

A partir de 1961, la distribución porcentual de la aplicación está calculada de acuerdo con el presupuesto original.

Fuentes: *Principales estadísticas económicas de la Nación*, del Banco de Japón y *Estadística fiscal* del Ministerio de Hacienda.

desde la guerra y la posguerra. Podemos afirmar que aquí se encuentran las características fundamentales de la política financiera de los decenios cincuenta y sesenta.[4]

Así se formó la política financiera posterior a la guerra. Por otra parte, en 1951 había concluido la reorganización del sistema financiero que se había establecido durante la guerra. Primero, se aplicaron grandes reformas institucionales por disposición de las fuerzas norteamericanas de ocupación después de la derrota y, más tarde, se realizaron ajustes conforme a las circunstancias de Japón. Vale la pena resumir el resultado de esta reorganización.

A) Reorganización del sistema financiero. Como resultado de las réfor-

[4] Ver Takajusa Nakamura, *Política Financiera; Historia de la Política Fiscal de la era de Shoowa*, vol. 13. Recopilación del Ministerio de Hacienda, Supervisión de Takeo Sudzuki y Yoshio Andoo, Tookyoo Keidzai Shimpoosha, 1975.

CUADRO 14. COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE LA MAGNITUD DE LAS FINANZAS PÚBLICAS CONTRA LA ECONOMÍA NACIONAL

Japón	A	11.5	16.8	12.4	18.4	24.6
	B	14.3	20.5	11.5	17.8	26.9
Estados	A	21.4	23.4	18.6	28.9	35.2
Unidos	B	24.1	22.4	15.8	27.9	36.3*
Inglaterra	A	26.5	26.4	33.0	37.6	44.2
	B	34.6	30.5	32.5	37.2	45.6
Alemania	A	14.0	19.4	25.7	29.2	44.8
occidental	B	15.0	25.0	26.3	30.5	51.7
Francia	A	21.6	16.1	23.8	26.7	48.1
	B	21.2	18.0	22.5	25.4	50.2
Italia	A	17.2	16.1	22.1	24.9	37.7
	B	32.4	17.6	21.3	21.9	36.7*

1) *Estadística Comparativa Internacional en torno a la Economía Japonesa*, 1976, Banco de Japón.
2) * Cifras de 1973. Cifras de 1974.
3) Las compras del gobierno central y de las entidades locales es la suma de egresos por consumo del gobierno y la parte correspondiente en la formación del capital fijo en el PNB; en la carga no tributaria se incluyen colegiaturas, cuotas del seguro social, multas y comisiones, entre otros.

mas realizadas por las fuerzas de ocupación, en octubre de 1945 se cerraron las instituciones bancarias relacionadas con las colonias y territorios ocupados del exterior, como el banco de Corea, el banco de Formosa y la Caja para el Desarrollo del Sur. En 1950 se convirtieron en bancos comerciales, el de Fomento Industrial de Japón, el Industrial de Japón, el Numerario de Yokojama y el Colonial de Jokkaidoo. De éstos, únicamente el Industrial se transformó, en 1952, en Banco de Crédito a Largo Plazo, con capacidad de emitir bonos; pero con esto se liquidaron todas las instituciones bancarias especiales relacionadas con el gobierno, salvo el Banco de Japón. Pareciera que las instituciones de crédito habían quedado monopolizadas por los comerciales. Sin embargo, esta reforma tuvo que sufrir otro viraje. Especialmente después de haber estallado la guerra de Corea y, por fin, con la perspectiva de un tratado de paz, el cambio se aceleró. En 1951 se establecieron el Banco de Desarrollo de Japón y el de Exportación de Japón (después Banco de Exportación e Importación de Japón) con fondos nacionales. Ambas instituciones fueron establecidas para "complementar los financiamientos que realizan las instituciones de crédito generales" (ley de Banco de Desarrollo, Art. 1), para proporcionar fondos a largo plazo a las industrias y para fomentar la exportación (en especial la de plantas industriales y las inversiones en el extranjero, y posteriormente se incluyó la importación de plantas). De hecho, estos dos bancos especiales no sólo eran responsables de los riesgos que pudieran implicar para las instituciones de crédito privadas estas operaciones, sino que desempeñaron el papel de piloto, de guía para las operaciones de financiamiento de tales instituciones; especialmente fue el caso del Banco de Desarrollo; las instituciones de crédito privadas realizaban el financiamiento siguiendo el pilotaje de este banco. En cuanto al crédito a largo plazo, desde 1950 se autorizó a los bancos generales la emisión de bonos, y en 1952 se autorizó la ley del Banco de Crédito a Largo Plazo, con el fin de evitar los efectos negativos de la incli-

CUADRO 15. CAPACIDAD FINANCIERA E INVERSIONES DE LAS INSTITUCIONES BANCARIAS.
(A: AHORROS Y BONOS; B: PRÉSTAMOS REALIZADOS)
(100 mil millones de yenes)

	Bancos nacionales	*Bancos mutuos*	*Cajas de crédito*	*Caja central para comercio e industria*	*Caja central de agricultura y silvicultura*	*Cooperativas agrícolas*	*Seguros de vida, seguros de daños*	*Instituciones financieras gubernamentales*	*Departamento de manejo de fondos; seguro postal*	*Suma total con otros*	*Cuenta repetida*	*Total diferencia*
1950 A	11.2	0.5	0.4	0.1	0.4	1.4	0.6	0.0	2.8	18.1	1.9	16.2
B	10.1	0.5	0.3	0.1	0.4	0.3	0.1	1.0	1.3	14.6	0.3	14.3
1960 A	111.9	10.8	9.6	1.7	2.8	8.2	8.7	—	20.0	188.2	21.0	167.1
B	89.0	9.5	7.7	1.8	2.3	3.3	4.7	15.1	20.6	159.1	11.6	147.5
1970 A	553.1	63.7	77.4	11.7	22.9	61.9	66.5	—	161.2	1 078.9	121.1	957.8
B	446.3	52:4	66.1	12.0	16.0	31.7	40.4	78.4	118.0	911.2	77.3	833.9
1976 A	1 419.0	181.0	224.2	39.2	64.3	177.8	178.3	—	571.5	3 102.6	331.1	2 771.5
B	1 121.5	141.4	179.7	39.2	36.0	85.1	109.5	227.2	445.7	2 526.8	210.5	2 316.3
						Composición						
1950 A	61.9	2.8	2.2	0.1	2.2	7.9	3.3	0.0	15.4	100.0		
B	69.2	3.4	2.1	0.1	2.7	2.1	0.1	6.8	8.9	100.0		
1960 A	59.5	5.7	5.1	0.9	1.5	4.4	4.6	—	10.6	100.0		
B	55.9	6.0	4.8	1.1	1.4	2.1	3.0	9.5	12.9	100.0		
1970 A	49.4	5.9	7.2	1.1	2.1	5.7	6.2	—	14.9	100.0		
B	48.9	5.8	7.3	1.3	1.8	3.5	4.4	8.6	12.9	100.0		
1976 A	45.7	5.8	7.2	1.3	2.1	5.7	5.6	—	18.4	100.0		
B	44.4	5.6	7.1	1.6	1.4	3.4	4.3	9.0	17.6	100.0		

Fuente: Dirección de Estadísticas, Banco de Japón. *Anuario de Estadísticas Económicas*.

nación permanente al préstamo a largo plazo de los fondos bancarios privados y de eliminar el sobrepréstamo, *over loan*. Este objetivo no se pudo alcanzar; pero mediante esta ley se estableció, como una empresa privada, el Banco de Crédito a Largo Plazo y, más tarde, el Banco Industrial de Japón, también se reinició como banco de este tipo, emisor de bonos. Estas medidas contribuyeron a la recuperación y desarrollo de las industrias privadas, a "la acumulación de capital", según la expresión en boga de entonces.

Por otra parte, las compañías fiduciarias, convertidas en bancos generales durante la guerra, se vieron afectadas en sus operaciones fiduciarias en dinero debido a la inflación de posguerra y, prohibidas sus operaciones en valores, tuvieron que buscar un nuevo camino. En 1952 se estableció la "ley de Crédito y Fideicomisos", que abrió camino a la tarea de absorber fondos estables y de largo plazo de las masas populares para introducirlos en las "industrias con urgencias", que funcionó como eje alrededor del cual empezaron a revivir los bancos fiduciarios. Así, el sistema crediticio a largo plazo, eliminado una vez temporalmente, reinició sus funciones al terminar la ocupación militar de Japón, para desempeñar un papel de columna central en la posterior expansión de inversiones en equipos y maquinarias.

Otra dirección que tomó la política financiera fue la fundación de nuevas instituciones de crédito especializadas. Desde la modificación de la ley de bancos en 1927, se produjo una consolidación de los bancos medianos y pequeños, las empresas de autofinanciamiento y las cooperativas tenían poco vigor. Podríamos decir que se estableció el predominio de los grandes bancos. Sin embargo, frente a esta realidad, gradualmente empezaron a aparecer los movimientos por completarla con las instituciones de crédito especializadas. El primer movimiento de este tipo acaeció con motivo del establecimiento del sistema de Cooperativa Agrícola en 1947; es la reorganización de la institución de crédito llamada "sistemática", en el campo de la agricultura, alrededor de la agrupación Cooperativa Agrícola —Confederación de Prefecturas— Caja Central de Agricultura y Silvicultura. Los fondos excedentes de esta institución habrían de tener una gran importancia posteriormente. Después, nacieron instituciones de crédito especializadas en el ramo de las pequeñas y medianas empresas, una tras otra. El financiamiento hacia estas empresas había sido el más deficiente debido a la concentración de los bancos durante la preguerra; a pesar de que durante la guerra se establecieron instituciones como la Caja Central para el Comercio y la Industria y la Caja Popular, con el propósito de remediar esta situación, todavía no estaba suficientemente atendido. Al reorganizarse estas instituciones, la Caja Popular se convirtió en Caja Financiera Nacional. También se creó la Caja Financiera para Pequeñas y Medianas Empresas (en 1953) para atender las empresas de tamaño intermedio, situadas entre las grandes empresas cubiertas por el Banco de Desarrollo y Empresas Pequeñas atendidas por la Caja Financiera Nacional. Por otra parte, las compañías de autofinanciamiento y las cooperativos de crédito urbano fueron reorganizadas y transformadas en bancos mutuos y cajas de crédito con capacidad para efectuar operaciones bancarias normales, con el propósito de fortalecer el financiamiento hacia las pequeñas y medianas empresas. Estos

organismos cumplieron el papel de otorgar financiamiento a las pequeñas y medianas empresas, y gradualmente fueron creciendo en tamaño.

Aparte, en 1949 se fundó la Caja Financiera para Viviendas, que facilitó el financiamiento de viviendas con fondos del gobierno; en 1952 nació la Caja Financiera para la Agricultura, Silvicultura y Pesca; en 1956 la Caja Financiera para el Desarrollo de Jokkaidoo (en 1957 se convirtió en Caja Financiera para el Desarrollo de Jokkaidoo y Toojoku); en 1957, la Caja Financiera para Empresas Paraestatales; en 1958, la Caja Financiera de Crédito y Seguros para Pequeñas y Medianas Empresas; en 1960, la Caja Financiera para Asistencia Médica y el Fondo de Cooperación Económica Internacional; en 1967, la Caja Financiera para Sanidad Ambiental.

Así, el sistema financiero de Japón terminó, a grandes rasgos, su reorganización cuando se ponía fin a la ocupación de las fuerzas aliadas. En este sistema reorganizado, las instituciones de crédito ligadas al sistema de las Cooperativas agrícolas o relacionadas con las pequeñas y medianas empresas han venido aumentando en importancia. Podemos ver muy claramente esta tendencia en el cuadro 15. Aunque es simplista decir que la disminución de la importancia de la banca en el mundo financiero significa, de una manera directa, la pérdida de infuencia de los bancos generales, en este caso podemos ver aquí una prueba del arraigamiento del sistema financiero de posguerra.

B) Función y manejo de la política financiera. El crecimiento económico empieza en los cincuenta; la misión más importante de la política financiera era suministrar los fondos necesarios para el crecimiento. Existen varios factores que caracterizan la situación.

En primer lugar, es bien conocido que en Japón los préstamos de las instituciones financieras han sido la principal vía de suministro de fondos. Tales préstamos, en su gran mayoría, se destinaron a las empresas privadas, como se puede ver en el cuadro 16. Ya hemos comentado que el problema de la "acumulación de capital" de las empresas privadas, ocupaba la prioridad número uno al finalizar la ocupación militar de Japón, y para resolverlo el gobierno trató de promover inversiones en instalaciones, equipos y maquinarias por medio de la reducción y exención de impuestos (sistema de amortización especial), suministro de fondos de bajo interés, aprobación de carteles para la racionalización, y muchas otras medidas. Como resultado, las empresas aumentaron su interés por la inversión en equipos y maquinaria, aun dependiendo de los préstamos, ocasionando un incremento en la demanda de fondos. Se pensaba que al incrementar sus equipos y maquinaria, aun a costa del aumento de préstamos, una empresa ampliaba sus utilidades y elevaba su posición en la rama industrial. Y, de hecho, ésa fue la realidad bajo el crecimiento acelerado. Además, la empresa, en ese caso, contó con el apoyo de la institución de crédito que funciona como eje del grupo a que pertenece la empresa, mostrando el patrón de conducta que podría denominarse "paquetismo" (todo en uno); todo esto promovió el crecimiento a nivel de la economía nacional total. Si lo vemos desde el punto de vista del financiamiento, el crecimiento dependía del método de "financiamiento indirecto", por cubrir los fondos necesarios con préstamos y no con acciones u obligaciones. O sea las

instituciones de crédito funcionaban como intermediarias absorbiendo, por una parte, los fondos excedentes de la población en forma de ahorros, y por otra, suministrándolos a las empresas como préstamos. De acuerdo con el cuadro 17, que muestra el contenido del suministro de fondos industriales, la dependencia del préstamo, que disminuyó hasta 1955, volvió a subir durante el rápido crecimiento para mantener una participación cercana al 50 por ciento.

Como consecuencia, las instituciones de crédito siempre estaban muy preocupadas por movilizar los fondos e incluso, realizaban una competencia encarnizada para conseguir ahorros con el objeto de suministrar los fondos necesarios a las empresas del mismo grupo. Además, en esta situación, las instituciones, a su vez, siempre dependían de los préstamos; por lo tanto, el Banco de Japón se mantenía en una posición de predominio frente a ellas por tener en sus manos la fuente final del suministro de fondos, por lo que su fuerza de control era constante y eficaz.

En segundo lugar, la política financiera ha tenido que regular las fluctuaciones económicas. Esta política siempre ha sido el arma más eficaz. Como ya dijimos, la política financiera tenía que servir a dos metas, algunas veces contradictorias: fomentar el crecimiento y regular la fluctuación económica. También es verdad que la política financiera tuvo que complementar las funciones de otras, sobre todo las de la política fiscal; ésta se manejaba sobre el principio de conservar el equilibrio presupuestario y no desempeñar un papel importante en la regulación de las fluctuaciones económicas y, por lo tanto, la política financiera tuvo que echarse sobre los hombros la parte que correspondía a aquélla para enfrentarse con la situación. A partir de la segunda mitad de los sesenta, se autorizó la emisión de bonos públicos deficitarios y la política fiscal aumentó su movilidad; pero hasta entonces, las contramedidas frente a las fluctuaciones económicas eran, en su gran mayoría, financieras.

Pensando así, la función de la política financiera era de suma importancia, y tenía que utilizar fuertes medidas para que surtiera efectos inmediatos, tanto para promover el crecimiento económico como para restringirlo. Podemos pensar que ahí reside la razón por la cual la política financiera japonesa no sólo tuvo que seguir utilizando, aun avanzada la época de posguerra, medidas normalmente adoptadas dentro de los mecanismos de mercado, sino también medidas cercanas al control directo desarrolladas durante o inmediatamente después de la guerra. Esto también está relacionado con el hecho de que tanto empresas como instituciones de crédito carecían generalmente de capital propio y, por ende, no tenían suficiente fuerza para resistir controles políticos, por lo que los efectos de la política adoptada aparecían muy marcadamente. Como consecuencia, la política financiera japonesa tuvo que oscilar de un lado a otro.

Como resumen, los problemas se dividen en dos aspectos: uno, relacionado con el suministro del dinero necesario para el crecimiento; esta labor es más bien pasiva, y la tarea de la política financiera consiste en cubrir la falta de dinero creada en una rama en relación con otras. Como demuestra el cuadro 18, el suministro de fondos por parte del sistema financiero se realizó de acuerdo con la distribución del dinero, efectuada por la política fiscal hacia

CUADRO 16. SUMINISTRO DE DINERO E ÍNDICES CONCERNIENTES

	Moneda					*moneda y cuasi moneda*				
						Incremento o disminución por sector económico				
	Incremento o disminución	*Dinero en efectivo*	*Letra bancaria*	*Cuasi-moneda incremento o disminución*	*Total*	*Activo exterior (corto plazo)*	*Créditos al gobierno*	*Créditos a las entidades locales*	*Créditos al sector privado*	*Otros*
1959	5 287	1 293	3 994	9 064	14 351	2 466	1 055	8	15 446	3 824
1960	7 557	1 750	5 808	10 618	18 176	216	149	165	20 895	3 041
1961	9 158	2 250	6 908	11 871	21 029	3 003	1 088	264	26 952	2 096
1962	9 325	1 798	7 527	16 032	25 357	1 425	257	704	26 959	3 988
1963	16 125	2 195	13 930	19 964	36 089	1 022	2 467	1 155	37 110	3 621
1964	10 015	2 567	7 448	18 531	28 546	262	4 278	1 001	31 131	8 126
1965	15 830	2 770	13 060	22 889	38 719	1 488	4 011	1 205	36 016	4 001
1966	14 288	3 248	11 040	26 995	41 283	1 225	8 363	987	44 430	13 722
1967	16 526	5 246	11 280	29 224	45 750	2 145	8 821	739	50 804	12 469
1968	17 862	4 811	13 051	32 699	50 561	4 027	7 585	1 857	49 082	11 990
1969	31 275	7 244	24 031	41 185	72 460	8 022	4 999	1 585	71 775	13 921
1970	30 770	7 787	22 983	47 605	78 375	5 578	1 853	1 995	85 909	16 960
1971	63 336	8 599	54 737	68 273	131 609	27 974	3 965	3 430	127 375	23 205
1972	68 330	17 486	50 846	98 093	166 423	15 579	7 358	5 153	178 072	39 739
1973	57 854	14 072	43 782	83 626	141 480	27 648	4 727	6 173	160 830	6 853
1974	46 397	16 176	30 221	66 661	113 058	19 806	26 027	12 103	128 712	33 978
1975	49 975	8 477	41 498	108 396	158 361	8 328	64 390	7 975	140 365	46 041
1976	62 304	12 795	49 509	106 879	169 183	7 525	50 620	4 838	149 101	41 901

Fuente: Dirección de Estadística, Banco de Japón. *Anuario de Estadísticas Económicas.*

CUADRO 17. ESTRUCTURA DEL SUMINISTRO DE FONDOS INDUSTRIALES
(*cien mil millones de yenes*)

Año	*Acciones, obligaciones y préstamos*	*Capital propio*	*Total (A)*	*Total de préstamos (B)*	*Préstamos privados dentro del total (C)*	$\frac{B}{A}$ (%)	$\frac{A}{B}$ (%)
1950	512.9	341.6	854.5	437.5	372.6	51.6	43.6
1955	676.4	835.9	1 512.3	554.3	466.1	36.7	30.8
1960	2 927.2	2 200.7	5 127.9	2 302.5	2 083.8	44.9	40.6
1965	4 971.2	4 075.3	9 046.5	4 489.2	4 044.4	49.6	44.7
1970	12 625.9	11 066.3	24 592.2	11 264.0	10 249.4	45.8	41.7
1975	19 597.7	15 747.5	35 345.2	16 979.7	14 971.1	48.0	41.5

Fuente: *Anuario de estadísticas económicas* del Banco de Japón.

el sector privado. Por ejemplo, en 1957, cuando el fisco registró, empezando por la cuenta de cambio de divisas, en un gran exceso de los ingresos sobre los egresos, el sistema financiero se abasteció de grandes cantidades de dinero por medio de préstamos, aun basándose en la política de restricción económica. También en 1961 ocurrió un caso parecido. En 1963, el sistema financiero suministró fondos por medio de operaciones de compra de documentos, de acuerdo con el llamado "nuevo método de regulación financiera". En la segunda mitad de los sesenta, se realizó un audaz suministro de fondos para el crecimiento, mediante préstamos y operaciones de compra. Para realizarlo, se tomaron varias medidas de acuerdo con las necesidades, como la modificación de los requisitos de hipoteca para el préstamo por parte del Banco de Japón y otras; en ese sentido, la política financiera no siempre ha sido austera, sino más bien su posición fundamental ha sido la de suministrar generosamente los fondos necesarios conforme a la situación.

Por eso mismo, cuando era necesario tomar medidas de restricción, el asegurar su eficacia siempre ha sido una tarea difícil para las autoridades. Veamos concretamente aquí un panorama de las políticas restrictivas aplicadas en Japón después de la guerra:

1) Septiembre de 1951-agosto de 1952. Política restrictiva para regular el exceso de auge después de la guerra de Corea. Su método consistía en el alza de la tasa de descuento oficial por 2/100 yenes, la intensificación en la aplicación de tasas mayores y la regulación financiera, sobre todo de fondos para equipos y maquinarias. Estas medidas seguían, en gran parte, el tipo de restricción realizado durante e inmediatamente después de la guerra. La aplicación de tasas mayores significa la aplicación de una tasa alta y castigadora hacia el banco que haya recibido préstamos del Banco de Japón por arriba de cierto límite; al banco que se haya excedido de un nivel todavía más alto que el mencionado se le aplica una tasa de interés superior (segunda tasa mayor). Esto era una medida irregular, pero lo comprendemos como una medida para lograr efectos reales atendiendo casos concretos y evitando una restricción general de fondos. Regular los fondos para equipos y maquinarias era, también, una continuación del método adoptado desde el tiempo de la guerra.

CUADRO 18. BALANCE DE DEMANDA Y SUMINISTRO DE FONDOS

(*cien millones de yenes*)

Año	Billetes de banco	Fondos fiscales					Exceso o escasez de fondos (Δ)	Reserva obligatoria	Créditos del Banco de Japón			
		Total	Fondos fiscales en general	Bonos nacionales	Fondos para cambios extranjeros	Otros			Total	Préstamo	Compra-venta de bonos	Letras por comprar
1964	2 415	5 435	5 117	636	318	2 010	1 010	51	959	453	506	—
1965	2 649	2 572	2 414	72	230	721	798	263	535	5 173	2 985	—
1966	3 496	1 077	6 422	7 132	367	996	5 569	21	5 590	1 133	2 809	—
1967	4 981	1 034	5 343	5 956	421	1 548	7 563	445	8 008	2 261	9 792	—
1968	6 304	2 214	5 919	6 713	3 008	792	4 882	245	5 127	481	5 517	—
1969	7 694	570	2 007	6 071	3 494	4	8 268	586	8 854	3 785	4 893	—
1970	7 447	4 865	3 179	6 152	4 466	228	12 540	812	13 352	4 116	7 866	—
1971	8 517	23 932	5 253	14 813	43 998	3 746	19 161	35	19 196	16 725	958	—
1972	19 030	1 101	2 692	15 806	17 397	1 310	21 441	782	22 223	14 413	1 631	7 159
1973	17 884	23 224	8 340	12 724	18 840	3 424	44 532	12 672	57 204	1 474	22 693	33 166
1974	15 687	9 585	27 028	13 659	3 784	6 805	12 907	3 533	16 440	5 914	20 720	1 505
1975	9 493	24 010	62 159	31 871	6 278	6 924	7 593	4 485	12 078	992	5 523	18 593
1976	14 029	6 161	64 357	65 930	7 734	6 118	13 986	1 861	12 125	1 785	8 577	1 763

(Δ) indica: billetes de banco-exceso de retiro; fondos fiscales-exceso del ingreso sobre el egreso; préstamo-recuperación, compra-venta de títulos-compra.

Fuente: Banco de Japón. *Anuario de estadísticas económicas*, edición 1976.

Esta política de restricción surtió efecto relativamente pronto, y el objetivo se alcanzó con el desplome de la economía mundial después del cese al fuego en Corea.

2) Octubre de 1953-otoño de 1954. Esta segunda restricción fue motivada por una crisis de la balanza de pagos internacionales. Esta vez no se modificó la tasa de descuento oficial; se intensificó la aplicación de tasas mayores, se abolieron medidas preferenciales para el financiamiento de la importación, y se agregó una nueva medida llamada "dirección por ventanilla" u orientación administrativa. Esta última medida tenía como objetivo establecer un límite para el aumento de préstamos mensuales y hacer respetar este límite. Podemos decir que el hecho de que el Banco de Japón conservara una influencia latente sobre los bancos generales desde el tiempo de la guerra, y que éstos fueran vulnerables por depender de los préstamos de aquél, hizo eficaz este tipo de regulación. Este sistema parecido al de "dirección administrativa" del Ministerio de Comercio Internacional e Industria y que carece de fundamentos legales, funcionaría como el pilar de la política financiera durante 20 años a partir de entonces. De todos modos, esta política restrictiva también surtió efecto rápidamente. Después de un año, se recuperó el equilibrio en la balanza de pagos y la economía comenzó a avanzar hacia un nuevo crecimiento.

3) Mayo de 1957-principios de 1958; julio de 1961-octubre de 1962. En estos dos periodos de restricción, se aplicaron conjuntamente las tres medidas mencionadas: el aumento de la tasa de descuento oficial, la aplicación intensa de tasas mayores y la "dirección de ventanilla". Además de estas tres, en el caso de 1961-1962 se sistematizó el alza de la tasa de reserva obligatoria, que se utilizó paralelamente con las otras medidas. En los dos casos, la restricción económica fue causada directamente por el déficit de la balanza de pagos, pero detrás del déficit existía una causa de fondo: los auges de la inversión en equipos y maquinaria que se conocieron como "auge de Dyinmu" y "auge de Iwato". La política restrictiva pretendía frenar la demanda causada por dichos auges, y su efecto se volvió patente, con rapidez, en ambos casos. Aquí nos llama la atención algo interesante: apareció un fenómeno conocido como "préstamo flexible", una medida contra la "dirección de ventanilla" que consiste en hacer el préstamo por un mes recuperándolo a fines del mismo y renovándolo al entrar en el siguiente, para que el préstamo en cuestión no aparezca en el registro de préstamos que se cierra mensualmente. En fin, las medidas de control que no dependían únicamente del mecanismo regulador de la tasa de interés funcionaron muy eficazmente.

4) Al suprimirse la política de restricción en 1962, el Banco de Japón hizo pública la adopción del "nuevo método de regulación financiera", que combina el manejo de la tasa de descuento oficial, el de la tasa de reserva obligatoria y las operaciones del mercado abierto. De hecho, esto indicó un viraje hacia la política ortodoxa, y la abolición de métodos irregulares, como la aplicación de tasas mayores y la "dirección de ventanilla". Al mismo tiempo, el banco bajó la tasa de descuento oficial y realizó operaciones activas para promover el repunte de la economía. Sin embargo, en el otoño de 1963 aumentaron los indicios preocupantes en la balanza de pagos, y entrando en

1964 en enero, empezó a considerarse abiertamente la posibilidad del resurgimiento de la "dirección por ventanilla". En este caso, la dirección fue en el sentido de frenar los préstamos a un banco en un trimestre dentro de un límite establecido en proporción con el préstamo que tuvo en el mismo periodo del año anterior. Aparentemente, parecería que este método tiene menos intervención en cada uno de los bancos, pero en el fondo no tiene mucha diferencia con el usado anteriormente. En enero de 1965 concluyó la política restrictiva, pero este control sigue vigente hasta nuestros días.

Las medidas que acabamos de ver en la política restrictiva de 1964-1965, siguen aplicándose, con pocas modificaciones, desde la segunda mitad de los sesenta hasta ahora. Fueron las mismas medidas aplicadas en 1967, con motivo de los números rojos registrados en la balanza de pagos, y de 1969 al verano de 1970, con el objeto de frenar la inflación. Lo notable de este último caso consiste en que la política restrictiva fue aplicada a pesar del sano movimiento de la balanza de pagos, debido a las preocupaciones generadas por la inflación; el resultado fue el aumento del excedente en la balanza, lo que provocó la declaración del presidente Nixon en el verano de 1971. Después de la revaluación del yen, efectuada en 1971, volvió la política de expansión económica para recuperar el crecimiento, la que dio como resultado la reaparición de una fuerte inflación provocada por el exceso de liquidez, y que terminó en la restricción de principios de 1973; pero en medio de ésta ocurrió la crisis petrolera, que hizo que se disparara la inflación aún más; todos nosotros recordaremos muy bien que para frenarla tuvieron que continuar las políticas restrictivas hasta la primavera de 1975.

Al recordar estos movimientos, podemos caracterizar del siguiente modo la política financiera posterior a la guerra: al hacer aplicar el Banco de Japón las armas de control directo usadas desde el tiempo de guerra, ha mantenido una capacidad reguladora fuerte y eficaz. Pero por eso mismo, ha tenido que desempeñar un papel amplio e importante: No debe haber deficiencias en cuanto a financiar adecuadamente el crecimiento, por una parte, y, por otra, debe ser muy eficiente en mostrar los efectos de la restricción. El hecho de que tales metas se hayan venido logrando por medio de métodos potentes, hizo que la política financiera incrementara cada vez más su importancia.

Pero todo tiene su límite. No podemos negar que la política restrictiva aplicada en 1969-1970 con el propósito de frenar la inflación, fue una política errática que no pensó en que la reducción de la demanda interna provocaría el aumento de las exportaciones y la disminución de las importaciones, y que tendría como resultado el aumento del excedente. Hubiera sido más lógico modificar el tipo de cambio. Ahora bien, en el caso de 1973-1975, la balanza de pagos se volvió otra vez deficitaria debido al suministro excesivo de liquidez efectuado en 1972, y por el alza de los precios internacionales, que provocó el aumento de la importación y el estancamiento de la exportación, lo cual no es, precisamente, una situación deseable, pero que hizo que la política financiera recuperara aparentemente su tradicional importancia. En este sentido, creemos que la tradición de la política financiera que incluye medidas de control directo, que surgieron durante el periodo de guerra, sobrevivirá en el futuro.

II. MERCADO DE TRABAJO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS Y AGRICULTURA: FORMACIÓN Y DESAPARICIÓN DE LA "ESTRUCTURA DUAL"

Composición del empleo, oferta y demanda de la mano de obra

Ya hemos visto que después de la guerra del Pacífico preocupaba mucho que entre ex soldados, repatriados y trabajadores de industrias militares, se creara una gran masa de desempleados debido al exceso de mano de obra. En realidad, según el censo de 1950, los que se declararon como repatriados de antiguos territorios de ultramar eran cuatro millones de personas, que representaban cerca de 6% de una población total de 83 millones, cifra que evidencia la existencia de una enorme presión poblacional. Sin embargo, de acuerdo con el mismo censo, tres millones 60 mil de los repatriados tenían trabajo, 76 mil eran desempleados y el resto no constituía fuerza de trabajo; la tasa de desempleo fue de 2.5%. El total de la población trabajadora ascendía a 36 millones 310 mil personas, de las cuales 730 mil eran desempleados; la tasa de desempleo era de poco más de 2%. En las encuestas de fuerza de trabajo realizadas desde 1947, la tasa de desempleo casi nunca pasaba de 2%. Al parecer, el problema del desempleo resultó una preocupación innecesaria. Sin embargo, esto no significa de ninguna manera que no hubiera problemas en relación con el empleo. Existía una multitud de trabajadores con ingresos extremadamente bajos, llamados "desempleados latentes" en esa época ("subempleados" después), y el mejoramiento de la situación de estas personas se consideraba como una gran tarea política.

El cuadro 19 señala, basado en los censos de 1940-1970, el movimiento del número de trabajadores ocupados en las diferentes actividades, las cuales están clasificadas en agricultura, silvicultura y pesca, por una parte, y por la otra, en los sectores secundario y terciario, de los cuales las industrias manufactureras y de construcción, y el comercio y los servicios, se muestran en renglones aparte. También se indica la condición del trabajo, el cual está clasificado en tres categorías: empresarios o comerciantes independientes —incluye trabajadores a domicilio—, trabajadores familiares y empleados. En este cuadro podemos ver el impacto de la derrota, y siguiendo los cambios que ocurrieron posteriormente, durante el proceso del crecimiento acelerado, podemos descubrir las razones por las cuales no se generó un desempleo masivo.

CUADRO 19. COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN OCUPADA, 1940-1975

Año	*Todas las industrias*				*Agricultura, silvicultura y pesca*			
	Total	*Dueños (A)*	*Trabajadores familiares (B)*	*Empleados (C)*	*Total*	*A*	*B*	*C*
1940	32 230	8 455	10 268	13 508	14 193	4 890	8 610	693
1947	33 329	8 216	12 974	12 139	17 812	5 329	11 562	921
1950	35 575	9 297	12 248	13 967	17 224	5 666	10 537	1 019
1955	39 251	9 395	11 894	17 972	16 111	5 313	9 837	961
1960	43 691	9 687	10 509	23 490	14 346	5 231	8 329	785
1965	47 610	9 340	9 284	28 914	11 730	4 639	6 446	632
1970	52 235	10 151	8 536	33 544	10 075	4 246	5 336	492
1975	53 111	9 414	6 945	36 718	7 354	3 210	3 672	472
	Aumento o disminución (Δ)							
1945-1947	1 099	239	2 706	1 370	3 619	439	2 952	228
1947-1950	2 213	1 081	726	1 828	588	337	1 025	98
1950-1955	3 636	98	354	4 005	1 113	353	700	58
1955-1960	4 430	292	1 385	5 603	1 765	82	1 508	176
1960-1965	3 919	347	1 225	5 335	2 615	592	1 883	153
1965-1970	4 625	811	804	4 630	1 656	393	1 110	140
1970-1975	906	737	1 591	3 174	2 721	1 036	1 664	20

	Industrias no agrícolas, silvícolas y pesqueras				*Industrias, manufacturera y de construcción*				*Comercio y servicios*			
	Total	*A*	*B*	*C*	*Total*	*A*	*B*	*C*	*Total*	*A*	*B*	*C*
1940	18 037	3 567	1 635	12 815	7 823	1 233	589	6 050	6 970	2 198	1 084	3 689
1947	15 517	2 887	1 412	11 218	6 740	1 088	570	5 101	4 751	1 647	734	2 370
1950	18 351	3 631	1 711	12 984	7 025	1 094	545	5 384	6 991	2 241	1 132	3 438
1955	23 150	4 082	2 057	17 011	8 685	1 114	570	7 001	9 896	2 856	1 451	5 588
1960	29 344	4 456	2 180	22 705	12 198	1 303	593	10 301	12 041	3 028	1 547	7 465
1965	35 879	4 701	2 838	28 281	15 063	1 474	779	12 788	14 713	3 060	1 998	9 629
1970	42 161	5 905	3 201	33 053	17 611	2 163	941	14 507	17 694	3 250	2 199	11 975
1975	45 787	6 204	3 273	36 246	17 966	2 171	936	14 859	20 122	3 733	2 217	14 133
					Aumento o disminución (Δ)							
1940-1947	2 520	670	246	1 597	1 083	145	31	949	2 219	551	350	1 319
1947-1950	2 834	744	299	1 730	285	6	25	283	2 240	774	398	1 068
1950-1955	4 799	451	346	4 063	1 660	20	25	1 6 17	2 905	435	319	2 150
1955-1960	6 197	347	123	5 694	3 513	189	23	3 300	2 145	172	96	1 877
1960-1965	6 535	245	658	5 576	2 865	171	186	2 487	2 672	32	451	2 164
1965-1970	6 282	1 204	363	4 772	2 548	689	162	1 719	2 981	460	201	2 346
1970-1975	3 665	305	78	3 211	355	8	5	352	2 248	213	18	2 158

1) El total de todas las industrias y el de las industrias no agrícolas, silvícola y pesquera incluye trabajadores no clasificables en las tres categorías, por lo que en estos renglones la suma de A, B y C es inferior al total.

Fuente: resultados de los censos nacionales. Elaborado con base en datos del *Informe final del censo nacional*, 1950; *La población en Japón*, 1960; *La población en Japón*, 1970, e *Informe del censo nacional*, 1975, tomo II; todos de la Dirección de Estadística de la Oficina del Primer Ministro.

¿Dónde estaban los "desempleados latentes" y a dónde se fueron? Para empezar, comparemos el año 1947 con 1940. Aquí vemos un ingreso de tres millones 600 mil trabajadores a la agricultura, silvicultura y pesca, sumando un total de 17 millones 800 mil personas en estas actividades; cerca de tres millones del aumento fueron trabajadores familiares. Además, el total de la población con trabajo se incrementó en un millón 100 mil personas. Por otra parte, fuera de la agricultura, silvicultura y pesca, hubo una disminución de dos millones 500 mil personas, de las cuales un millón 600 mil eran empleados. La parte principal de esta reducción ocurrió en las industrias de la construcción y manufactureras, comercio y servicios: una disminución total de un millón 100 mil personas en las industrias manufactureras y de la construcción y de dos millones 200 mil en comercio y servicios, de los cuales 950 mil y un millón 300 mil eran empleados, respectivamente. El hecho de que la disminución en las industrias manufacturera, construcción, comercio y servicios sea mayor que la disminución total en las actividades no primarias, se debe a que en las otras ramas, como transporte y comunicación, hubo aumentos en el empleo. El campo absorbió una enorme fuerza de trabajo; esto representa una baja significativa de la productividad marginal en la agricultura y la silvicultura. En esta época, en que no hubo ningún incremento grande de tierras de cultivo ni progreso tecnológico en el campo, era lógico que la ley de rendimientos decrecientes empezara a funcionar al absorberse una fuerza de trabajo adicional tan grande como ésta. Sin embargo, el campo tuvo que aceptar esta fuerza de trabajo, porque la productividad marginal en otros sectores bajó aún más o por lo menos hasta el mismo nivel que en el campo. La economía japonesa se encontraba en una situación muy apremiante inmediatamente después de la derrota.

Por lo tanto, cuando se recuperara la economía, aunque fuera muy poco, la fuerza productiva marginal en las actividades no primarias mejoraría, y de acuerdo con ese mejoramiento, la mano de obra monopolizada temporalmente por el campo saldría hacia otros sectores. Al mismo tiempo, se desarrolló la roturación de terrenos incultos para convertirlos en tierras de cultivo, y los hijos menores de las familias de agricultores —trabajadores familiares del campo—, se independizaron, lo cual hizo aumentar el numero de "empresarios independientes" en la agricultura y silvicultura hasta 1950. Entre 1947 y 1950, la población con trabajo en la agricultura y la silvicultura, disminuyó sólo levemente en su totalidad, pero el número de trabajadores familiares decreció debido a esta razón. En las ciudades, la población perteneciente a los sectores secundario y terciario volvió a aumentar, absorbiendo la mano de obra que salía del campo y recibiendo jóvenes recién convertidos en fuerza de trabajo.

En el periodo de 1950 a 1955, las condiciones del crecimiento económico ya estaban a la vista, y estaba empezando la rápida recuperación económica posterior a la guerra de Corea. La población agrícola y silvícola disminuyó en un millón 100 mil personas, mientras la población no agrícola aumentó cuatro millones 800 mil. Si vemos esto más detalladamente, en la agricultura y silvicultura el número de "empresarios independientes" disminuyó en 350

CUADRO 20. INCREMENTO DE TRABAJADORES OCUPADOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (*mil personas*)

Cifras reales	*Total*	*Industria textil*	*Industria mecánica*	*Otras industrias*
1955	6 902	1 543	1 603	3 756
1960	9 495	1 804	2 814	4 877
1965	11 510	2 015	3 748	5 474
1970	13 541	2 157	5 143	6 241
Incremento				
1955-1960	2 593	261	1 211	1 121
1960-1965	2 015	211	934	597
1965-1970	2 031	142	1 395	767
Tasa de incremento				
1955-1960	37.5	16.9	75.6	29.8
1960-1965	21.2	11.7	33.2	12.2
1965-1970	13.5	7.0	37.2	12.3

La industria mecánica incluye la fabricación de productos metálicos, mientras que la textil incluye la fabricación de ropa y de prendas menores. De acuerdo con el *Informe del censo nacional* de cada año.

mil personas, quedando así en el mismo nivel que tenía en 1947. Esto indica que la roturación de las tierras marginales daba como resultado una baja productividad, y que muchas de ellas fueron abandonadas al no poder competir con las otras actividades. Por otra parte, la reducción de trabajadores familires fue de 700 mil personas; continuaba la disminución observada desde el periodo anterior. En las actividades no primarias, cuatro millones de personas, que significaban una gran parte del aumento poblacional, fueron empleadas. Sin embargo, vale la pena hacer notar que en este sector el aumento de la población con trabajo fue muy marcado en el comercio y los servicios entre 1947 y 1955; a comienzos de los cincuenta, la construcción y la industria manufacturera empezaron a mostrar aumentos significativos, pero inferiores todavía comparándolos con el comercio y los servicios. Este fenómeno coincide con el proceso de formación de la "estructura dual" en los años veinte; representa el modo de actuar de los "desempleados latentes", resignados a los bajos ingresos para conseguir trabajo en las ciudades, y en una expresión de "empleo total".

A partir de 1955, empezó la emigración en gran escala de la población del campo. El destino de esta población fue, primero, la construcción y la industria manufacturera. El desarrollo de industrias química y pesada, sobre todo el de la mecánica, mostró una enorme capacidad para absorber mano de obra. Como ya hemos visto, la industria de maquinaria se desarrolló rápidamente con el auge inversionista, y además era una industria con alta concentración de mano de obra. Así lo demuestra el cuadro 20; más de la mitad del incremento de trabajadores en la industria manufacturera entre 1955 y 1970 correspondió a la industria mecánica. El "auge de Iwato", que comenzó en 1959, fue principalmente un "auge inversionista", pero en la misma época los aparatos electrodomésticos y las máquinas ligeras para la exportación ex-

perimentaron una expansión. Y con esto, de repente se tornó serio el problema de la "falta de mano de obra". Esta situación se podrá comprender mediante algunos índices que muestra el cuadro 21.

Sin embargo, la transición del exceso de "escasez de mano de obra", no era algo totalmente imprevisto. Desde los cincuenta la diferencia entre la oferta y la demanda de mano de obra venía disminuyendo rápidamente. Es decir, el porcentaje de las plazas sobre los aspirantes en las oficinas de colocaciones, lo que representa la relación oferta-demanda de mano de obra que no sea de los jóvenes recién egresados de las escuelas, comenzó a aumentar desde la segunda mitad de los cincuenta, aunque se mantenía el exceso de la oferta en relación con la demanda, y el porcentaje de plazas ocupadas sobre las solicitadas comenzó a bajar ampliamente. A principios de los sesenta, desde la ventanilla de las oficinas de colocación, podía apreciarse que se había llegado a una situación en que sobraba la mano de obra como total, pero se acercaba el punto de equilibrio, y que el tipo de mano de obra que requerían los solicitantes no se encontraba fácilmente. Ahora bien, respecto a los nuevos egresados, que eran los que preferían las empresas, desde la primera mitad de los cincuenta comenzó a bajar drásticamente el porcentaje de los graduados de la secundaria que se dedicaba a la agricultura y silvicultura (en su mayor parte agricultores independientes). La tasa de las plazas para los nuevos graduados de la secundaria superó el 1.0 en 1953, lo que indica que la demanda superó a la oferta, y también para los de la preparatoria, en 1957. Por consiguiente, la oferta de la mano de obra joven ya mostraba una tendencia a la escasez en la segunda mitad de los cincuenta. Y allí surgió una gran demanda de mano de obra, requerida por el desarrollo, principalmente de la industria de maquinaria, lo que volvió patente de una vez por todas la transformación del exceso de la demanda sobre la oferta de la fuerza de trabajo. A partir de este periodo, se volvió más fuerte la la emigración de trabajadores del campo. En el mismo cuadro podemos ver que esta emigración de la agricultura, silvicultura y pesca fue de 500 mil personas en 1958, pero aumentó a más de 900 mil en 1963; además, entre las que salían del campo se incrementaron los trabajadores de más de veinte años, agricultores independientes o sus herederos.

En el pasado, Japón experimentó en dos ocasiones el cambio del exceso a la escasez de mano de obra; una, durante la primera guerra mundial (1917-1919), y otra en el periodo entre la guerra chino-japonesa y la guerra del Pacífico; sin embargo, en ambos casos la escasez fue provocada por situaciones imprevistas. La primera desapareció con el fin de la guerra y el pánico económico de posguerra, y la otra, con la derrota de Japón. Por primera vez en su historia, en el periodo de crecimiento económico de posguerra, Japón llegó a registrar un exceso de demanda sobre la oferta en su relación oferta-demanda de mano de obra por un largo tiempo. Ya es una idea establecida que el punto de cambio ocurrió en los primeros años de 1960.[5] En el cuadro

[5] Akinobu Minami, *El punto de cambio de la economía japonesa*, Soobunsha, 1970. Este libro analiza con detalle el cambio que se experimentó del exceso a la escasez de mano de obra, utilizando modelos de econometría.

CUADRO 21. TENDENCIAS DEL MERCADO DE TRABAJO A PARTIR DE LA SEGUNDA MITAD DE LOS AÑOS CINCUENTA

	(1) Oficina de colocaciones. Demanda general de la fuerza de trabajo			*(3) Relación plazas-aspirantes para los trabajadores recién egresados***		*(4) Fuga de fuerza de trabajo de las familias agrícolas, silvícolas y pesqueras*		
Año	*Relación plazas-aspirantes** (veces)	*Porcentaje de plazas ocupadas*** (veces)	*(2) Porcentaje de trabajadores recién egresados de la secundaria, ocupados en el sector primario*	*De la secundaria* (veces)	*De la preparatoria* (veces)	*Número de personas* (miles)	*Número de personas con más de 20 años* (miles)	*Suma de daños y herederos* (miles)
1955	0.22	53.4	31.9	1.1	0.7			
1956	0.33	43.7	26.6	1.0	0.8			
1957	0.39	40.3	21.8	1.2	1.1			
1958	0.32	41.9	20.0	1.2	1.1	514.5	125.9	78.6
1959	0.44	34.8	17.6	1.2	1.1	622.8	176.2	114.6
1960	0.59	29.2	13.8	1.9	1.5	689.0	208.4	143.0
1961	0.74	23.3	9.9	2.7	2.0	746.7	265.0	181.1
1962	0.68	22.0	9.7	2.9	2.7	859.1	246.9	193.4
1973	0.70	18.3	9.8	2.6	2.7	933.8	313.8	264.6
1964	0.80	15.7	8.4	3.6	4.0	890.1	303.5	251.0
1965	0.64	18.6	7.4	3.7	3.5	850.2	242.4	217.4
1970	1.41	10.5	5.4	5.8	7.1	792.9	302.7	725.8

(1) y (3): Estadísticas de Trabajos de Colocaciones del Ministerio de Trabajo de. (2): Encuesta básica de escuelas, del Ministerio de Educación. (4) Encuesta acerca de las tendencias de la fuerza de trabajo familiar agrícola, silvícola y pesquera del Ministerio de Agricultura y Silvicultura. (A partir de 1963, se hicieron encuestas exclusivamente referentes a familias agrícolas, y se les llamó encuestas acerca de las tendencias del empleo de las familias agrícolas.)

* Número efectivo de trabajadores solicitados + número efectivo de aspirantes.

** Número de solicitudes de trabajo + número de trabajadores solicitados.

*** Número de trabajadores solicitados + número de aspirantes

Las cifras correspondientes a la primera mitad son las siguientes:

	1950	*1951*	*1952*	*1953*	*1954*
Porcentaje de trabajadores recién egresados de la secundaria, ocupados en las industrias primarias	61.5	52.4	48.4	36.1	33.1
Relación plazas-aspirantes para los trabajadores recién egresados de la secundaria	0.6	0.8	0.9	1.1	1.2
Relación plazas-aspirantes para los trabajadores recién egresados de la preparatoria	—	0.5	0.5	0.7	0.7

21 las cifras que corresponden a 1970, demuestran que esta tendencia se acentúa cada vez más a partir de la segunda mitad de los sesenta.

Vamos a retomar el cuadro 19, acerca de la composición del empleo. Los aspectos cambian otra vez entre 1965 y 1975, que corresponde a los años cuarenta de la era Shoowa. La tendencia fundamental de salida de población del sector primario y de aumento de empleados sigue vigente, pero ahora el principal sector que absorbe esta población es el sector terciario, comercio y servicios en su mayor parte, en lugar de la construcción y la industria manufacturera. El sector secundario se estaba haciendo ahorrativo de mano de obra, mientras que el sector terciario desarrollaba nuevos campos, aparte de la expansión cuantitativa del comercio y los servicios. Esta tendencia, que se ve en el cuadro, duró hasta después de la crisis petrolera de 1975.

Ahora bien, estas vicisitudes que acabamos de revisar ¿qué cambios provocaron en el mecanismo del mercado de trabajo y qué influencias ejercieron sobre la agricultura, industrias tradicionales y pequeñas y medianas empresas?

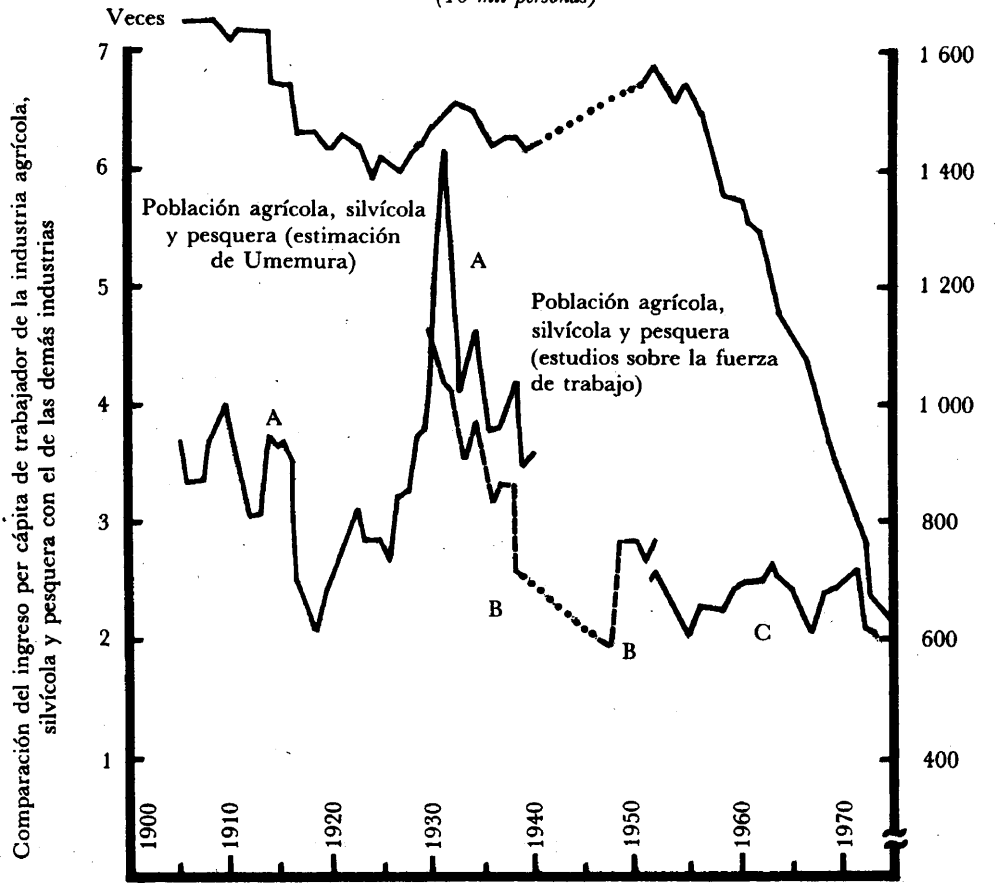
El mercado de trabajo y la estructura de salario

Ya hemos mencionado que, a pesar de los cambios drásticos, la generación de exceso de mano de obra, causada por la derrota, el ingreso de una cuantiosa población al campo y su posterior salida hacia los sectores secundario y terciario, debido al crecimiento acelerado, así como la consecuente disminución drástica de la población agrícola, en el fondo siempre estaba funcionando una sencilla ley de equilibrio de la productividad marginal entre los sectores. Ahora veamos los cambios ocurridos en el mercado de trabajo durante este proceso para cada uno de los problemas planteados.

Empecemos con la comparación de ingresos en la ciudad y en el campo. Antes de la guerra, la diferencia de ingresos urbanos y rurales sufrió fluctuaciones muy marcadas. Al establecer una continuidad entre el resultado de la *Estadística inductiva sobre el ingreso nacional,* de Ookawa Kadzushi, y la *Estadística estimada de población con empleo,* de Umemura Matadyi —las estadísticas referentes al periodo anterior a la guerra— y las cifras oficiales de posguerra, podemos lograr la gráfica 6; ésta revela lo siguiente: comparando los ingresos relativos (el ingreso per cápita de la población con trabajo de los sectores secundario y terciario, dividido entre el de la población con trabajo del sector primario de antes y después de la guerra, podemos ver que su nivel promedio antes de la guerra era 3-4; llegó a su nivel más bajo durante el auge económico de la primera guerra mundial en 1919 (2.16 veces) y al más alto en plena depresión mundial de 1931 (6.25 veces). Aparte, las épocas que registraron cifras bajas fueron: 1907-1908, 1912-1913 y 1923-1925 y cifras altas: 1910, 1914-1916; en general, podemos decir que la cifra baja en el periodo de prosperidad económica y sube en el período de estancamiento. Pensamos que esto se debe al siguiente mecanismo: durante el auge económico, los precios de los productos agrícolas y las oportunidades de conseguir ingresos secundarios aumentan, al mismo tiempo que disminuye la población con trabajo en el campo, absorbida por los sectores no primarios, y así se empequeñece la población

GRÁFICA 6. COMPARACIÓN DEL INGRESO PER CÁPITA ENTRE LOS TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA PRIMARIA Y DE LAS DEMÁS INDUSTRIAS Y MOVIMIENTO DE LA POBLACIÓN EN LA PRIMARIA (1906-1975)

(10 mil personas)



Fuente: Referente al ingreso nacional, para A de 1906 a 1940, se basó en Ookawa *et al. Ingreso nacional.* Para B de 1930 a 1951, estimaciones de la Agencia de Planeación Económica. Para C de 1952 a 1975, nuevas estimaciones de la misma agencia. En cuanto a la población económicamente activa hasta 1940, se utilizó la estimación hecha por Umemura (véase el cuadro 10 de la parte I). A partir de la posguerra, se usaron resultados de estudios sobre la fuerza de trabajo. Únicamente para los años de 1951 a 1954, se estimaron los primeros aplicando la fórmula regresiva a los datos de las estimaciones anteriores y posteriores ya mencionados.

$$\text{Relación del ingreso} = \frac{\text{Ingreso per cápita de la población ocupada de los sectores no primarios}}{\text{Ingreso per cápita de la población ocupada del sector primario}}$$

que comparte los ingresos en el sector primario. O sea, los ingresos en los sectores no primarios aumentan en total, pero como consecuencia del aumento de la población, el incremento por persona resulta menor que en el sector primario. Esta explicación suena razonable como interpretación de un hecho real, pero implica problemas desde el punto de vista de la teoría económica. Es lógico pensar que el deseo de cambiar de trabajo entre la población ocupada en el sector primario hacia los sectores no primarios aumenta cuando se incre-

menta la diferencia de ingresos y disminuye cuando ésta se reduce, pero aquí el comportamiento es totalmente contradictorio, porque la población sale cuando la diferencia baja, y deja de salir cuando ésta sube. Este hecho podría interpretarse de la siguiente manera: en la época previa a la guerra la demanda de mano de obra de los sectores no primarios que sube con el auge económico y baja en el periodo de estancamiento, ejerció una influencia decisiva, y que oscurecidos por esta enorme influencia, los factores de la oferta de fuerza de trabajo no llegaron a hacerse patentes.

Después de la guerra, durante el rápido crecimiento, la población salió del sector primario cuando la tasa de ingreso relativo se encontraba entre 2 y 3, inferior a la de la época de antes de la guerra. Pero la salida poblacional se vio acelerada por la presión de la demanda. En este caso, el aumento de la demanda en los sectores no primarios fue, invariablemente, la principal causa de este flujo. Sin embargo, hay un hecho notable: pareciera que la tasa de ingreso relativo ejerciera influencia, hasta cierto punto, en la población con trabajo de las actividades primarias a partir de la segunda mitad de los sesenta. El cuadro 22 indica la fórmula regresiva y el coeficiente de determinación para explicar la tasa de disminución de la población con trabajo del sector primario (y) con la tasa de ingreso relativo (x). Así podemos ver que el coeficiente de determinación sube a partir de 1965, y el coeficiente regresivo resulta significativo. Podríamos decir que en este periodo los campesinos por primera vez tuvieron la libertad de escoger, por su propia iniciativa, entre seguir siendo agricultores o no. Hasta entonces, cada vez que encontraba la oportunidad, el agricultor abandonaba el campo (o trabajaba parcialmente en otra cosa) y ni siquiera tenía tiempo para reflexionar sobre el valor que señalaba la tasa de ingreso relativo, situación que indica un coeficiente regresivo no significativo y un coeficiente de determinación extremadamente bajo entre 1955 y 1964. Podemos pensar que a partir de 1965 la tasa de ingreso relativo comenzó a tener sentido porque la población ocupada en el sector primario se redujo y la productividad marginal de la mano de obra del sector subió a tal grado que permitió decidir, de acuerdo con la rentabilidad, si se quedaba o no en el campo y actuar en consecuencia.[6]

Por otra parte, en las ciudades donde se concentraba la población, aumentaba la mano de obra en busca de empleo. Hay una ley empírica denominada "ley de Douglas y Arisawa", que dice: "el sujeto que suministra la fuerza de trabajo es la economía familiar; el jefe de la familia trabaja para sostenerla, pero cuando el nivel de su entrada es bajo, los otros miembros se ven obligados a trabajar para aumentar los ingresos. Por lo tanto, mientras

[6] Podemos pensar que después de 1965, la tasa de alza de precios de los productos agrícolas, empezando por el precio del arroz, fluctuó, reflejando exceso y escasez. La fórmula regresiva con la tasa de alza de precios de los productos agrícolas ($\dot{p}$) y la tasa de disminución de la población de las industrias primarias y (y) muestra una mejor adecuación que la tasa de ingreso relativo. Y el coeficiente regresivo también es significativo, como lo vemos a continuación: (periodo: 1965-1975, los precios están basados en los datos anuales)

$$y = 6.692 - 24.110\,\dot{p} \qquad R^2 = 0.4916$$
$$(-2.950)$$

CUADRO 22. FÓRMULA REGRESIVA Y COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN ENTRE LA TASA DE INGRESO RELATIVO (x) Y LA TASA DE DISMINUCIÓN POBLACIONAL EN LAS INDUSTRIAS PRIVADAS (y)

(*valor t*)

Periodo	x	y	R^2
1955-1975	−2.204	2.664	0.0722
		(1.216)	
1955-1964	−0.168	1.363	0.0341
		(0.532)	
1965-1975	−7.845	5.533	0.3086
		(2.761)	

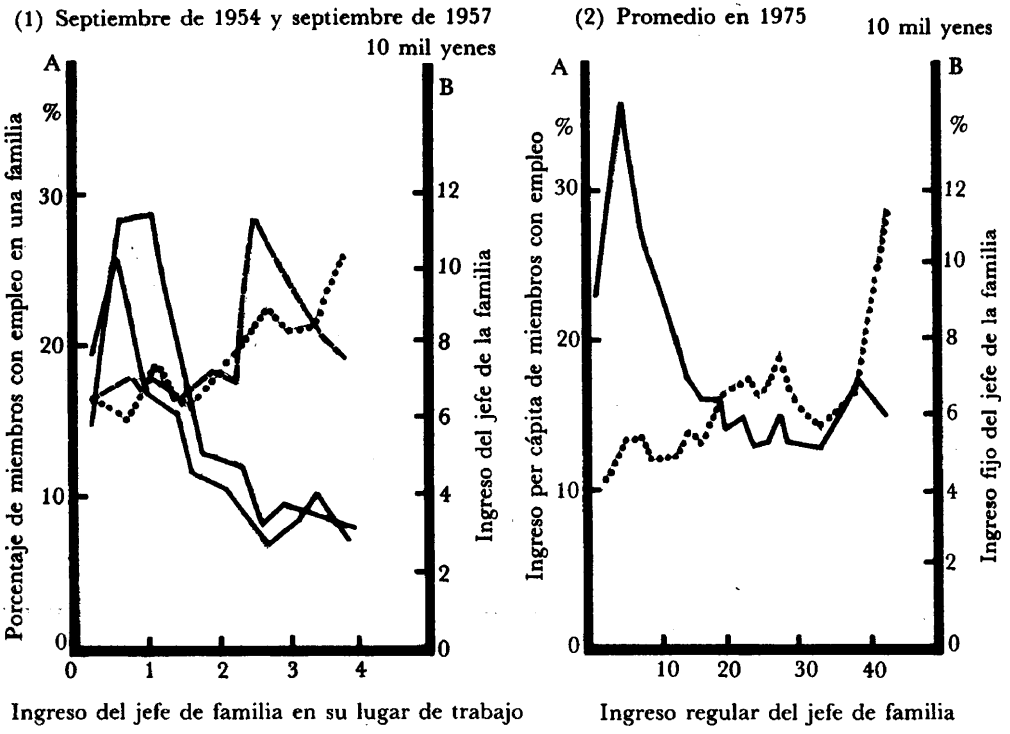
Fuente: la misma de la gráfica 6.

más bajo es el ingreso del jefe de la familia, se hace más alto el porcentaje de las personas que trabajan en ella". (En el caso de los agricultores, podemos sustituir la palabra "ingreso del jefe de la familia" por "ingreso por trabajo agrícola" y la de "porcentaje de las personas que trabajan en una familia" por "porcentaje de las personas que tienen trabajos complementarios en una familia".) En la gráfica 7 podemos ver esta tendencia tanto en los cincuenta como en la actualidad (1975). Entre 1954 y 1957 el porcentaje de personas con empleo en una familia, subió aún más en 1957. Esto significa que a medida que las oportunidades de empleo aumentaron debido al crecimiento poblacional, principalmente las esposas y las hijas solteras fueron absorbidas por el mercado de trabajo.

En la misma gráfica aparece calculado el ingreso per cápita (la suma de sueldos, salarios, ganancias por trabajos independientes o suplementarios) de los miembros de una familia con empleo, a excepción del jefe. Ésta es la suma de ingresos por diferentes conceptos, y es difícil darle un significado muy preciso; sin embargo, podemos ver que en una familia cuyo jefe tiene ingresos bajos, los de sus miembros también lo son; en otras palabras, los miembros de la familia tienen que rebajar el precio de oferta de trabajo por ser insuficientes los ingresos del jefe. Así, en los cincuenta, Japón rebosaba de mano de obra en busca de empleo tanto en el campo como en las ciudades, la cual fue movilizada durante el rápido crecimiento.

La gráfica 8 demuestra el proceso de esta movilización (A, nivel nacional; B, Tokio), que indica el porcentaje de la fuerza de trabajo por sexo y edad. Esta gráfica, que señala el porcentaje que ocupa la población trabajadora (la suma de la población con trabajo y los desempleados absolutos) en la población total por grupos de edad cada 5 años, indica los hechos que tuvieron lugar en el periodo de crecimiento acelerado; en comparación con 1955, es natural que en 1970 haya disminuido la fuerza de trabajo de personas de menos de 19 años, tanto de hombres como de mujeres, reflejando el aumento de años de escolaridad, y que haya subido el porcentaje de fuerza de trabajo en los hombres de 25 a 64 años; pero al mismo tiempo, es muy importante que el porcentaje haya aumentado en el grupo de las mujeres de más de 35 años. En 1955, cuando la agricultura ocupaba un lugar primordial, el porcentaje de fuerza de trabajo femenina era relativamente estable y fluctuaba alrede-

GRÁFICA 7. PORCENTAJE DE MIEMBROS CON EMPLEO EN UNA FAMILIA. (A) Y EL INGRESO MENSUAL PROMEDIO PER CÁPITA (B)



Septiembre de 1954: *Informe general de la encuesta sobre la economía familiar*, p. 330, Dirección de Estadística, Oficina del Primer Ministro; septiembre de 1957: *Fluctuación económica y la estructura del empleo*, p. 86, t. 2, Serie de estudios, Instituto de Estudios Económicos, Departamento de Planeación Económica; 1975, *Informe anual de la encuesta sobre la economía familiar*, 1975.

CUADRO 23. ÍNDICE DEL NIVEL Y DE LA ESTRUCTURA DEL SALARIO
(*promedio por centro de trabajo*)

	Índice de salario promedio en todas las industrias (1975:100)		*Tasa de aumento del índice de salario promedio en todas las industrias (porcentaje anual)*		*Diferencia de salario según el tamaño del centro de trabajo en las industrias manufactureras (centro de trabajo de más de 500 personas:100)*			
Año	*Nominal*	*Real*	*Nominal*	*Real*	*Más de 500 personas*	*100-499 personas*	*30-99 personas*	*5-25 personas*
1950	5.6	24.2			100	83.1	67.3	
1955	10.1	32.8	12.5	6.0	100	74.3	58.9	
1960	13.6	41.0	6.1	4.6	100	70.7	58.9	46.3
1965	22.0	49.4	10.1	3.8	100	80.9	71.0	63.2
1970	43.7	75.3	14.7	8.8	100	81.4	69.9	61.8
1975	100.0	100.0	18.0	5.8	100	81.9	68.7	60.2

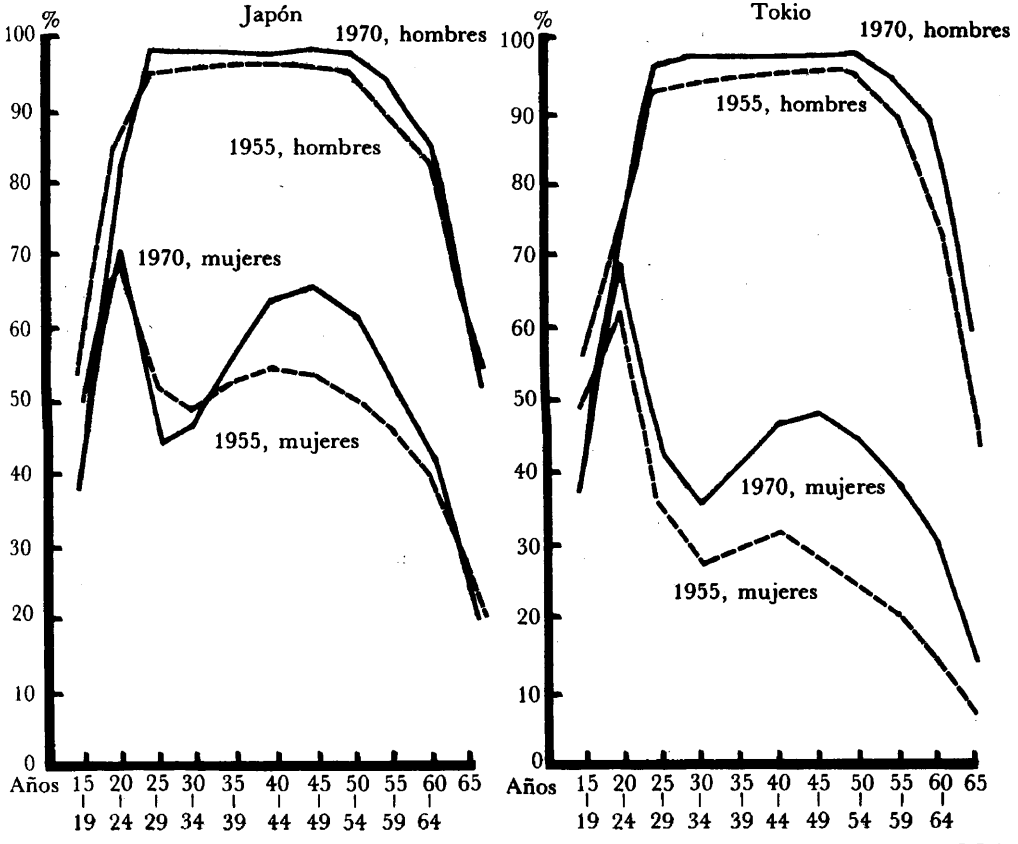
Fuente: *Estadística mensual de trabajo*, Ministerio del Trabajo.

dor de 50%, mostrando un leve descenso en las edades de 25 a 40 años, en que las mujeres tienen que preocuparse de tener hijos y criarlos. En 1970, cuando la agricultura había perdido su peso relativo y el país se había urbanizado, podemos pensar que era de esperar la disminución del porcentaje de las mujeres de entre 25 y 34 años, pero el hecho de que el porcentaje haya mostrado un aumento entre las de edad madura, significa que las oportunidades de empleo para éstas se incrementaron, y fueron movilizadas en las industrias de tipo urbano. Esto se puede ver en el caso de Tokio, la más típica de las ciudades.

Ahora veamos la situación desde el punto de vista de la demanda de trabajo. En los cincuenta, el mercado de trabajo era de los compradores; la mano de obra era seleccionada y usada como querían las empresas. Y allí se formó un mercado de trabajo estratificado, que generó las características de la "estructura dual". Ésta era una reaparición de la situación de los veinte, sólo que con características más marcadas.

Podríamos resumir de la siguiente manera esta estructura en los cincuenta: primero, existe la fuerza de trabajo permanente de las grandes empresas,

GRÁFICA 8. TASA DE FUERZA DE TRABAJO POR SEXO (1955, 1970)



De acuerdo con *Población de Japón*, 1955, 1970, de la Dirección General de Estadística, Oficina del Primer Ministro.

que disfruta de empleo de por vida y de salario y escalafón jerárquicos, por antigüedad. Este grupo integra el sindicato por empresa, organizado después de la guerra, y recibe una remuneración relativamente alta, que incluye salario, gratificaciones, pensión de jubilación, prestaciones en bienes como vivienda y otras instalaciones de asistencia. En principio, estos trabajadores son admitidos al graduarse en las escuelas, trabajan bajo el sistema de salario por antigüedad, hasta su jubilación por límite de edad, y se les promete una promoción relativamente equitativa a pesar de las diferencias de capacidad. Sobre todo en los cincuenta, cuando el salario inicial era bajo, la curva de aumento del salario por antigüedad subía con rapidez, como se muestra en el cuadro 24, que señala el cambio de la estructura salarial. Como se puede ver, si comparamos 1954 con 1958, las grandes empresas con más de 1 000 trabajadores mostraban, en los cincuenta, la tendencia a hacer más prominente la línea ascendente de la curva salarial. Esto se podría interpretar como una expresión de la "administración al estilo japonés" en las grandes empresas.

Segundo, la mano de obra en las pequeñas y medianas empresas. Como lo señala el mismo cuadro, en 1955 el salario inicial de los trabajadores recién egresados de la secundaria o de la preparatoria era más bajo en las pequeñas y medianas empresas que en las grandes. Fue a principios de los sesenta cuando esta diferencia disminuyó. Además en las pequeñas y medianas empresas la inclinación de la curva de salario por antigüedad empezó a disminuir desde los cincuenta. Entre 1958 y 1961 el salario, sobre todo el de trabajadores de más de treinta años, comenzó a disminuir relativamente. Por esta razón, los trabajadores de pequeñas y medianas empresas muchas veces preferían aprender un oficio e independizarse; los más talentosos conseguían la oportunidad para hacerlo. También había muchos que cambiaban de compañía constantemente. El cuadro 25 presenta el cálculo estimado de las tasas, por edad, de ingreso y de salida de trabajdores de las grandes empresas, y de las pequeñas y medianas en 1958 y en 1964. El cuadro indica que en las grandes empresas las tasas de ingreso y de salida son altas entre los trabajadores de menos de veinte años, pero se reducen entre los que tienen más de treinta, mientras que en las pequeñas y medianas empresas estas cifras siguen siendo altas. Aparentemente, en las pequeñas y medianas empresas, de menos de 99 trabajadores, no había esperanzas de empleo de por vida y, por consiguiente, tampoco arraigó el sistema de salario por antigüedad. Como ya se mostró en el cuadro 23, el gradual incremento de la diferencia de salario promedio entre las grandes, las pequeñas y medianas empresas consistía, en parte, en la diferencia de forma de sus curvas de salario por antigüedad.

Sin embargo, la composición estratificada del mercado de trabajo no terminaba con esto. 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. Durante el periodo de los cincuenta, en los lugares de trabajo con más de 30 trabajadores existía más o menos 6% de trabajadores temporales y jornaleros promedio en las industrias, y específicamente en la manufacturera, aproximadamente 7%. Las grandes empresas eran las que utilizaban mayor cantidad de trabajadores temporales y jornale-

CUADRO 24. ÍNDICES DEL NIVEL Y DE LA ESTRUCTURA DEL SALARIO POR INDIVIDUO

	Primer salario (hombres)(miles de yenes)						*Tasa de aumento del primer salario (porcentaje anual)*					
	Egresados-secundaria			*Egresados-preparatoria*			*Egresados-secundaria*			*Egresados-preparatoria*		
Año	*Total*	*Más de 500 trabajadores*	*De 30-99 trabajadores*	*Total*	*Más de 500 trabajadores*	*De 30-90 trabajadores*	*Total*	*Más de 500 trabajadores*	*De 30-99 trabajadores*	*Total*	*Más de 500 trabajadores*	*De 30-99 trabajadores*
1950	4.0											
1955	4.1	5.1	3.8	6.6	7.4	6.1						
1960	5.9	6.4	5.8	8.2	9.1	8.0	6.2	3.9	7.3	3.7	3.5	4.6
1965	13.2	13.0	13.3	16.4	16.7	16.4	17.7	12.5	18.3	16.8	14.5	16.8
1970	23.8	23.8	23.9	28.4	28.9	27.9	13.6	14.5	14.7	12.9	14.9	11.5
1975	58.0	58.7	57.7	70.4	72.1	68.4	19.5	19.8	19.2	19.0	20.1	19.6

Diferencia salarial dentro de la empresa
(Industria manufacturera, trabajador de la línea masculino, promedio de 20-24 años: 100)

	Empresas con más de 1 000 trabajadores				*Empresas con 10-99 trabajadores*			
	De 18-19 años	*De 20-24 años*	*De 30-34 años*	*De 40-50 años*	*De 18-19 años*	*De 20-24 años*	*De 30-34 años*	*De 40-50 años*
1954*	72	100	165	204	74	100	147	156
1958*	79	100	186	238	64	100	143	155
1961*	78	100	182	237	77	100	137	147
1964	81	100	162	214	78	100	32	138
1967	82	100	150	206	76	100	134	135
1970	85	100	144	179	80	100	137	134
1975	86	100	142	159	81	100	139	132

* *Estudio del sueldo por individuo*, 1954; a partir de 1958, *Estudios básicos sobre la estructura del salario.*

Fuente: de acuerdo con *Historia del trabajo y de la economía de posguerra. Documentos*, del Ministerio de Trabajo, y *Estadística anual del aprovechamiento del trabajo*, del Centro de la Productividad de Japón.

CUADRO 25. ESTADÍSTICA ESTIMADA DE LA ENTRADA Y SALIDA DE TRABAJADORES POR EDAD EN LAS GRANDES, PEQUEÑAS Y MEDIANAS INDUSTRIAS
(*industria manufacturera*)

	Grandes empresas (más de 500 trabajadores)				*Pequeñas y medianas empresas (30-99 trabajadores)*			
	Entrada	*Salida*	*Entrada*	*Salida*	*Entrada*	*Salida*	*Entrada*	*Salida*
Menos de 20 años	93.4	37.2	123.4	54.0	76.0	49.4	74.8	44.2
De 22-29 años	15.6	25.2	22.2	34.9	34.6	35.1	32.8	41.6
De 30-39 años	3.7	6.0	8.0	8.6	18.1	21.0	32.5	30.5
Más de 40 años	2.6	8.8	5.2	9.3	13.6	23.4	30.5	29.2

Fuentes: Composición de los trabajadores que han entrado en (salida de) un empleo multiplicado por tasa de entrada (salida) de acuerdo con la *Encuesta de movimientos del trabajo* dividido entre la tasa de trabajadores permanentes tomada del *Estudio básico sobre la estructura del salario*. Los dos documentos son del Ministerio de Trabajo.

ros. En 1958 la proporción que ocupaban estos trabajadores temporales (más de 500) era de 7.1% promedio para toda la industria, y en la manufacturera, 2.3%; mientras que en el caso de pequeñas y medianas empresas (de 30 a 99 trabajadores) estos porcentajes eran de 2.3% y 2.0% respectivamente. El salario de aquéllos era de alrededor de la mitad del que recibían los trabajadores permanentes, y esta diferencia presentaba la tendencia a aumentar entre principios de los cincuenta y principios de los sesenta, hasta que el nivel de salario de los trabajadores irregulares llegó a ser de menos de 50% del de los que contaban con plaza. Ellos tenían que soportar condiciones de trabajo peores que las de los trabajadores de las pequeñas y medianas empresas, sin hablar de los que trabajaban en las grandes. Desde el punto de vista de las empresas, la contratación de trabajadores temporales y jornaleros representaba varias ventajas. Ellos no eran miembros del sindicato y se conformaban con un salario muy bajo; además, la empresa podía incrementar o reducir su número libremente, de acuerdo con las fluctuaciones económicas, por ser temporales o jornaleros. También era fácil aumentar su eficiencia mediante la promesa de promoverlos a un puesto permanente. Sobre todo, ellos eran indispensables como un dispositivo de amortiguación en el empleo frente a las fluctuaciones económicas, puesto que a los trabajadores permanentes se les tenía que garantizar el empleo de por vida como principio. Podía existir una gran cantidad de empleo tan desfavorable para los trabajadores, precisamente como resultado de un gran exceso de oferta de trabajo, lo que posibilitó que la demanda impusiera sus exigencias sin restricciones.

Los trabajadores a domicilio estaban en peores condiciones; por ejemplo, según una encuesta realizada en marzo de 1954, el precio unitario promedio por hora de trabajo suplementario a domicilio, que realizaban las mujeres, era de 15.75 yenes; si suponemos que se trabajan 200 horas en un mes, únicamente dará 3 150 yenes de entrada mensual. Igualmente, la cifra más común del precio unitario por hora era de 10 a 15 yenes, que correspondía a una entrada mensual de 2 750 yenes. El promedio de entrada mensual periódica de las trabajadoras, en la industria manufacturera era de 6 981 yenes en abril

del mismo año; en el caso de las trabajadoras de las pequeñas empresas con 10-29 personas, era de 5 332 yenes, así que el ingreso de las mujeres que trabajaban en casa, representaba entre 50 y 60% del salario que recibían las de las pequeñas empresas. Los escasos ingresos eran la causa principal para realizar este tipo de trabajo, seguido por el desempleo.

Resumiendo todo lo anterior, podemos pensar que en esta época solamente reinaban las exigencias de la demanda en el mercado de trabajo, debido al exceso de mano de obra. Como resultado, se formó un mercado de trabajo estratificado, como hemos visto, y la oferta de trabajo tuvo que soportar muchas desventajas. En esto residía el problema de los bajos salarios en Japón, y con el tiempo llegó a cuestionarse la llamada "estructura dual", que veremos posteriormente.

Sin embargo, la situación cambió drásticamente alrededor de 1960, cuando el exceso de mano de obra cedió su lugar a la escasez. Volvamos a los cuadros 21 y 25. En primer lugar, la falta de mano de obra apareció como escasez de trabajadores recién graduados. La subida del porcentaje de plazas sobre los aspirantes y del sueldo inicial de estos jóvenes trabajadores simboliza esta situación. Pero la falta de mano de obra se trasmitió a otros aspectos. Las empresas tuvieron que buscar mano de obra fuera de los jóvenes egresados de las escuelas. Una de las fuentes de suministro fue el campo, y otra, el traslado entre empresas. Ya hemos visto la magnitud de la salida de la mano de obra del campo. Al mismo tiempo, las empresas recibieron con gusto a los trabajadores que se trasladaban de otras empresas, como lo podemos ver en el gran aumento de tasas de ingreso y salida de trabajadores en 1964 en el cuadro 25. Sobre todo, la mano de obra joven empezó a trasladarse ampliamente de una empresa a otra en busca de mejores condiciones de trabajo en los sesenta. Para captar esta mano de obra las pequeñas y medianas empresas tenían que pagar el salario establecido en l mercado. Por esta razón, la diferencia de salarios que existía entre las empresas de diferentes tamaños desapareció para los trabajadores jóvenes; al contrario, para mantener la mano de obra necesaria, las pequeñas y medianas empresas tenían que pagar mejor salario que las grandes, originando así la diferencia inversa (ver el cuadro 24). Por otra parte, el salario de los "admitidos tardíos", que se trasladaban de una empresa a otra y que tradicionalmente recibían un sueldo inferior al de los trabajadores promedio en condiciones similares, pero con más antigüedad, gradualmente aumentó y se acercó al nivel de éstos. En 1961, un trabajador mayor de cuarenta años, si era admitido en una pequeña o mediana empresa, ganaba 80% del salario de un trabajador con antigüedad, mientras que en una empresa grande, con más de 1 000 trabajadores, ganaba menos de 50%. En 1974, el salario del mismo trabajador subió hasta 74% del de un trabajador con antigüedad en las grandes empresas. (Ministerio del Trabajo, *Encuesta básica de la estructura del salario.*)

Esta situación ejerció una influencia significativa sobre la política laboral de las empresas. En primer lugar, debido al alza del salario del estrato joven de trabajadores, el sistema de pago por antigüedad se vio obligado a transformarse. Como ya hemos visto en el cuadro 24, aun en las grandes em-

presas la diferencia de salarios por edad disminuyó en los sesenta. Sin embargo, no podemos interpretar que este hecho pusiera en peligro el sistema de salario por antigüedad; aunque la inclinación de la curva se hizo menos prominente, tanto patrones como obreros no querían deshacerse de los principios del sistema ni del empleo de por vida, en parte para defender el régimen de sindicato por empresa.

En segundo lugar, se hizo difícil la existencia de formas de empleo desfavorables a los trabajadores, como en el caso de los temporales o jornaleros. Mientras aumenta la oportunidad de empleo para los trabajadores fuertes y vigorosos, la fuerza de trabajo sin compromiso se mueve de un lado a otro en busca de mejores condiciones. Por lo tanto, se redujo la proporción que ocupaban los trabajadores temporales y jornaleros. Para conservarlos, las empresas tuvieron que tomar varias medidas: aumento de sueldo, promoción a puestos permanentes, etc. A pesar de estas medidas para conservar la fuerza de trabajo, el número de trabajadores disminuyó; ya no era posible esperar de ellos una función amortiguadora frente a las fluctuaciones de la economía.

En tercer lugar, la fuerza de trabajo femenina de más de 35 años apareció como cojín amortiguador en lugar de los trabajadores temporales y jornaleros de hasta entonces; el aumento del porcentaje de esta fuerza, indicado en la gráfica 8, comprueba este hecho. A partir de la segunda mitad de los sesenta, la mano de obra femenina fue movilizada en trabajos a domicilio, como trabajadores familiares o de tiempo parcial; sobre todo, las de tiempo parcial (*part timers*) aumentaron notablemente. Un ejemplo de esta situación lo podemos ver en el cuadro 26, en el movimiento que demuestra el renglón de las personas que trabajan "parcialmente". Llamamos personas que trabajan "parcialmente" a los trabajadores que consideran como su principal objetivo de vida algo fuera del trabajo, por ejemplo, los quehaceres de la casa o el estudio. Este tipo de trabajadores aumentó entre 1965 y 1974, y más de 95% de ellos son

CUADRO 26. MOVIMIENTO DE PERSONAS EN LAS ACTIVIDADES NO PRIMARIAS PARA QUIENES EL EMPLEO TIENE IMPORTANCIA SECUNDARIA
(*miles de personas*)

						Del total general		
		Total general	*Trabajadores independientes*	*Trabajadores familiares*	*Empleados*	*Industria manufacturera*	*Comercios al mayoreo y al menudeo*	*Servicios*
Hombres	1965	1 934	490	718	727	570	742	416
Mujeres	1968	3 376	914	1 220	1 234	1 066	1 168	781
Total	1971	3 997	1 097	1 271	1 627	1 370	1 320	878
	1974	4 226	998	1 232	1 996	1 355	1 429	957
Mujeres	1965	1 772	438	690	592	486	689	375
	1968	3 095	856	1 173	1 086	994	1 083	424
	1971	3 699	1 036	1 237	1 428	1 294	1 233	811
	1974	3 938	941	1 202	1 795	1 296	1 341	888

Fuentes: Dirección General de Estadística, Oficina del Primer Ministro. *Estudio básico sobre la estructura del empleo*, anual.

mujeres; el incremento de estos trabajadores como empleados es notable. Todo esto significa que fueron movilizados para el mercado de trabajadores de tiempo parcial. En el cuadro 26, los empresarios o comerciantes independientes significan trabajadores a domicilio, en su gran mayoría. A partir de 1968, este renglón mostró muy poco incremento, mientras que aumentó en el de los empleados. En primer lugar, las razones expuestas por las amas de casa que querían conseguir empleo fueron, de acuerdo con la encuesta mencionada, "conseguir mayores ingresos, a pesar de no tener dificultades económicas", y en segundo, "costear gastos de estudio, o tener dinero disponible". Las razones de la movilización, incluso, ya no eran tan apremiantes como antes, cuando ocupaban los primeros lugares "los bajos ingresos" y "el desempleo" eran razones más moderadas.

Este tipo de fuerza de trabajo femenina, o "fuerza de trabajo marginal", como la ha denominado Umemura Matadyi, tiene la característica de participar en el mercado de trabajo cuando existe la oportunidad de empleo; pero regresa al hogar cuando la oportunidad desaparece, y en este sentido, difiere de la "fuerza de trabajo clave" de hombres que tienen que mantenerse en el mercado de trabajo para ganarse la vida, hasta un retiro definitivo. Ellas esperan sólo los ingresos temporales, no se inscriben en el seguro médico ni en el seguro para desempleo, no se sienten frustradas cuando dejan el trabajo. En lugar de los trabajadores temporales y jornaleros, las empresas buscaron, en este tipo de fuerza de trabajo,[7] el cojín amortiguador contra las fluctuaciones económicas. Los *part timers* se movilizaron notablemente a partir de la segunda mitad de los sesenta hasta principios de los setenta, y sirvieron como apoyo al crecimiento bajo las condiciones de escasez de mano de obra, pero fueron los primeros en ser despedidos después de la crisis petrolera. Esto implica grandes problemas; ¿no podrá la sociedad contemporánea funcionar sin ellos, si no tiene la fuerza de trabajo que se sacrifica como cojín amortiguador?

Problemática de las pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas y medianas empresas y la teoría de "estructura dual"

Ya hemos visto que las grandes y medianas empresas, y las muy pequeñas (en adelante, cuando utilizamos el término "pequeñas y medianas empresas" incluimos las industrias tradicionales y las empresas muy pequeñas), fueron aumentando por medio de una competencia fuerte e incesante. Estas empresas pudieron conservar una vitalidad asombrosa, utilizando técnicas intensivas de trabajo en medio del exceso de mano de obra. Durante la guerra del Pacífico, el gobierno forzó la liquidación de pequeñas y medianas empresas en un intento por absorber su mano de obra en las industrias militares y, por tanto, a fines de la segunda guerra mundial, muchas de las pequeñas y media-

[7] Umemura Matadyi, *Estructura de la fuerza de trabajo y problemas de empleo*, Iwanami Shoten, 1971 y Takajusa Nakamura, *Rumbo de la economía japonesa*, cap. 7, "Cambios de la estructura de la fuerza de trabajo", Tokio Daigaku Shuppankai, 1975.

nas empresas, que no estaban directamente relacionadas con los requerimientos militares, llegaron a desaparecer. Sin embargo, después de la derrota, éstas empezaron a multiplicarse en diferentes campos. Vamos a examinar las razones de esta situación y, por medio de este examen, buscaremos el origen de la "problemática" de las pequeñas y medianas empresas.

Primero, veamos en forma resumida la transición que sufrió el tamaño de las pequeñas y medianas empresas, en el cuadro 27. Aquí está expuesto el movimiento del número de trabajadores; podemos ver la magnitud del peso relativo que tenían las pequeñas y medianas empresas en los sectores no primarios. Ahora, si lo vemos cronológicamente, podemos percibir la siguiente tendencia de estas empresas. Primero, en relación con la industria manufacturera. Las empresas muy pequeñas, de uno a cuatro trabajadores, que continuamente venían disminuyendo en número después de la guerra, empezaron a incrementarse en números absolutos a partir de 1963, y en 1975, ya empiezan a aumentar incluso en proporción. Las pequeñas empresas de 5-29 trabajadores, por otra parte, se incrementaron tanto en números absolutos como proporcionalmente hasta 1954; a partir de este año y durante todos los sesenta, disminuyeron en proporción, pero aumentaron en números absolutos; desde 1969 empezaron a aumentar incluso en proporción y esta tendencia continúa hasta ahora. Las empresas de tamaño intermedio, de 30-499 trabajadores, han venido creciendo durante todo este periodo, tanto en números absolutos como proporcionalmente. Ahora bien, las grandes empresas, con más de 500 trabajadores, aumentaron notablemente sólo en el periodo de crecimiento acelerado, que corresponde a la segunda mitad de los cincuenta y los sesenta; en la primera mitad de los cincuenta y en los sesenta se redujeron tanto en números absolutos como proporcionalmente.

Ahora bien, en los comercios al mayoreo y menudeo, la tasa de incremento total del sector superó con mucho a la de la industria manufacturera, y dentro de esta tendencia general, las empresas muy pequeñas, de 1-4 trabajadores, mostraron un gran aumento en números absolutos, a pesar de una baja proporcional. Sin embargo, las empresas que mostraron el mayor crecimiento son, en los cincuenta, las que tenían entre 30 y 99 trabajadores, y después las empresas más grandes. Podemos pensar que en el campo del comercio sí se llevó a cabo una expansión del tamaño de empresas muy pequeñas a las de intermedio. Pero es de notar que en 1975 se registró un leve incremento de empresas muy pequeñas, como si reflejara la mejora de falta de mano de obra.

Como podemos ver en estos antecedentes, las pequeñas y medianas empresas fueron el campo que absorbió más población trabajadora aun en el periodo de crecimiento acelerado. Y allí se generó el problema de la diferencia de salarios como ya vimos en el subcapítulo referente al mercado de trabajo. Esta situación la podríamos explicar, teóricamente, como sigue, utilizando la gráfica 9. Supongamos que en el mercado de trabajo toda la fuerza de trabajo es homogénea, y que debe establecerse el empleo total, es decir, todo el trabajo que aparece en el mercado de trabajo *no* debe ser empleado. En este caso, si no existe diferencia salarial entre grandes, pequeñas y medianas empresas, el salario en esa sociedad se fijará en el nivel que corresponde a la fuerza pro-

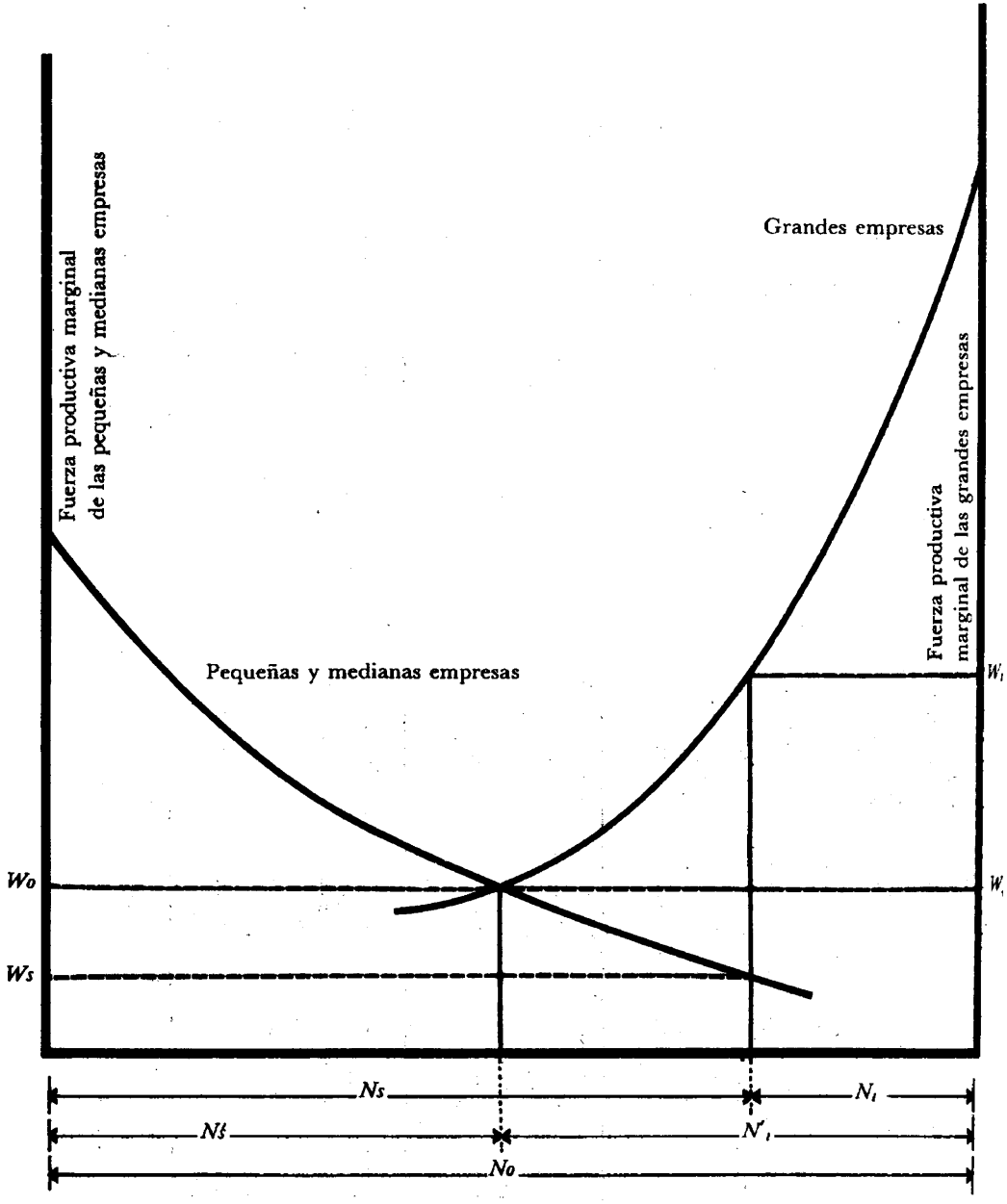
CUADRO 27. NÚMERO DE TRABAJADORES POR TAMAÑO DEL CENTRO DE TRABAJO

(miles de personas; dentro del paréntesis, la composición, formando el total con 100, porcentaje)

	Total	*De 1-4 personas*	*De 5-9 personas*	*De 10-29 personas*	*De 30-99 personas*	*De 100-499 personas*	*De 500-999 personas*	*Más de 1 000 personas*
				Total de las industrias				
1947	15 244	4 254(27.9)	1 394(8.5)	2 560(16.8)	2 220(14.6)	2 269(14.9)	808(5.3)	1 739(11.4)
1951	16 330	4 741(29.0)	1 822(11.2)	3 253(19.9)	2 437(14.9)	1 906(11.7)	593(3.6)	1 480(9.1)
1954	17 618	5 033(28.4)	2 369(13.5)	3 384(19.2)	2 583(14.7)	1 961(11.1)	662(3.8)	1 626(9.2)
1957	19 578	5 376(27.5)	2 758(14.1)	3 709(18.9)	2 941(15.0)	2 545(13.0)	761(3.9)	1 486(7.6)
1963	27 237	5 873(21.6)	3 284(12.1)	5 159(19.0)	5 051(17.6)	4 421(16.2)	1 221(4.5)	2 228(8.2)
1969	35 027	6 902(19.7)	4 414(12.6)	6 856(19.6)	6 770(19.3)	5 792(16.7)	1 584(4.5)	2 660(7.6)
1975	39 641	7 985(20.1)	5 355(13.5)	8 275(20.9)	7 568(19.1)	6 156(15.5)	1 618(4.1)	2 594(6.5)
				Industria manufacturera				
1947	6 178	1 360(22.0)	614(10.0)	1 110(18.0)	1 046(16.3)	992(16.4)	340(5.5)	816(13.2)
1951	5 504	689(12.5)	588(10.7)	1 108(20.1)	969(17.6)	905(16.4)	301(5.5)	944(17.2)
1954	6 156	725(11.8)	705(11.5)	1 273(20.7)	1 086(16.4)	1 052(17.1)	389(6.3)	926(15.0)
1957	7 444	699(9.4)	804(10.8)	1 522(20.5)	1 447(19.4)	1 408(18.9)	482(6.5)	1 083(14.6)
1963	10 415	750(7.2)	869(8.3)	1 880(18.1)	2 134(20.5)	2 263(21.6)	797(7.6)	1 722(16.5)
1969	12 587	822(7.0)	1 082(8.6)	2 226(17.7)	2 525(20.1)	2 748(21.8)	1 019(8.1)	2 103(16.7)
1975	16 664	1 009(8.0)	1 180(9.3)	2 323(18.3)	2 519(19.9)	2 662(21.0)	993(7.8)	1 978(15.6)
				Comercio al mayoreo y al menudeo				
1947	2 379	1 596(67.1)	549(10.9)	279(11.7)	131(5.5)	77(3.2)	20(0.8)	19(0.8)
1951	4 026	2 424(60.2)	578(14.4)	653(16.2)	220(5.5)	103(2.5)	23(0.6)	23(0.6)
1954	4 921	2 703(54.9)	894(18.1)	829(16.9)	296(6.0)	131(2.7)	27(0.5)	39(0.8)
1957	5 971	3 080(51.6)	1 147(19.2)	1 052(17.6)	421(7.1)	184(3.2)	33(0.6)	55(9.9)
1963	7 986	3 291(41.2)	1 418(17.8)	1 572(19.7)	987(12.4)	516(6.4)	85(1.1)	117(1.5)
1969	10 365	3 818(36.8)	1 935(18.7)	2 153(20.8)	1 388(13.4)	800(7.7)	119(1.1)	153(1.5)
1975	12 329	4 401(35.7)	2 361(19.2)	2 598(21.1)	1 705(13.8)	913(7.4)	154(1.2)	197(1.6)

Fuente: Dirección General de Estadística, Oficina del Primer Ministro. *Estudios estadísticos sobre centros de trabajo*, anual. Es imposible establecer una serie continua ya que las cifras de 1947 suman los centros de trabajo estatales, públicos y privados, mientras que en 1951-1954 éstos son públicos y privados y, a partir de 1957, exclusivamente privados.

GRÁFICA 9. EXPLICACIÓN DE LA FORMACIÓN DE LA DIFERENCIA DE SALARIOS BAJO EL EMPLEO TOTAL



ductiva marginal del *No*avo trabajador *(Wo)*. Pero en realidad, en las grandes empresas el nivel salarial tiene que fijarse en un nivel superior a *Wo* (W_L, por las razones institucionales, como los sistemas de empleo vitalicio y de salario por antigüedad, y la presión del sindicato, entre otras. Por consiguiente, la cantidad de empleo de las grandes empresas (N_l), debe fijarse en un nivel inferior a la cantidad de empleo (N_l), que corresponde a la fuerza productiva marginal W_0, para corresponder a la fuerza productiva marginal W[l]. Si establecemos como premisa el empleo total, las pequeñas y medianas empresas tendrán que absorber todo el resto de la fuerza de trabajo, excepto N_lN_l, la empleada por las grandes empresas: (N_0-N_{ll} = N_S). Por consiguiente, N_S resulta superior a *Ns* y su fuerza productiva marginal *Ws* será inferior a *Wo*. Así se formó la diferencia de sueldo (W_S/W_l). Este mecanismo se desarrolló en los cincuenta, bajo el constante exceso de mano de obra. Las pequeñas y medianas empresas absorbieron una gran cantidad de mano de obra, y la diferencia de salario promedio entre éstas y las grandes aumentó. La llamada teoría de la "estructura dual" empezó a discutirse en estas circunstancias, y hubo una seria preocupación por su agudización.[8]

El bajo nivel de salarios en las pequeñas y medianas empresas ocasionó la diferencia entre los trabajadores de éstas y los de las grandes. Aunque un trabajador tenga capacidad y antecedentes similares a los de otro, si sus ingresos son bajos, su nivel de vida tendrá que ser inferior al del otro. Además, aparte del bajo nivel de ingresos, si se presenta una crisis de quiebra o de reducción de trabajadores en la empresa, se verá expuesto al desempleo. Es lógico que este trabajador sienta envidia de uno de la gran empresa que está protegido por el sistema de empleo de por vida y del salario por antigüedad. De hecho, había numerosos casos de trabajadores con plaza en una pequeña o mediana empresa que preferían convertirse en trabajadores temporales de una empresa grande; deseaban tener la oportunidad de ser promovidos a puestos permanentes en una empresa grande aun resintiendo una disminución de ingresos y una condición de empleo inestable. Además, en el campo aguardaba una gran cantidad de fuerza de trabajo en busca de una oportunidad de empleo en las ciudades. Es inagotable la fuente de mano de obra para las pequeñas y medianas empresas. Bajo estos supuestos, la teoría de la "estructura dual" pensaba que esta característica estratificadora estaba integrada en la economía japonesa, y que sería extremadamente difícil eliminarla. Se realizaron muchas discusiones referentes a este tema, pero por el momento no entraremos en detalles.[9]

La formación de la diferencia salarial provocó una serie de reacciones en

[8] "Orientación fundamental para el problema del empleo en Japón" de Jiroshi Arisawa, *La estructura económica y el problema del empleo en Japón*, Edición de Productividad del centro de Japón, 1957, es el primer documento en que se discutió lo referente al problema de la "estructura dual", que fue desarrollado en todos sus aspectos en el *Libro Blanco de la Economía*, edición 1957.

[9] Podemos citar "Estructura fundamental de la economía japonesa", de Kawaguchi Jiroshi, en Shinojara Miyoshei, Nagasu Kadzdyi, Miyadzawa, Ken'ichi e Itoo Mitsujara, *La situación actual de la economía japonesa*, Shundyuusha, 1962, como un resumen manejable de las discusiones del momento.

cadena. Se fortaleció la posición de las grandes empresas como compradoras en el mercado de trabajo, y éstas admitieron selectivamente, antes que otras, a los nuevos egresados de las escuelas, o impusieron condiciones de trabajo desfavorables a los trabajadores temporales o jornaleros. Sin embargo, lo que se considera como el problema más grave era la subcontratación de pequeñas y medianas empresas por parte de las grandes. El sistema mismo del subcontrato era practicado desde principios de la era Shoowa, pero en este caso las grandes empresas obtenían más ventajas al aprovechar indirectamente la mano de obra barata de las pequeñas y medianas por medio del subcontrato que producir ellas mismas por el agrandamiento de la diferencia de salarios. Ésta fue una de las razones principales que causó la generalización del sistema de subcontrato.

Por supuesto, esta difusión del sistema de subcontrato durante los cincuenta tenía otras razones más que "el aprovechamiento de la mano de obra barata". Se dice que algunas de las más representativas de estas razones fueron "la economía del capital" y "el traslado del riesgo"; sobre todo la segunda. O sea, en la época de estancamiento económico, las compañías matrices sacrificaban a las subcontratadas o atrasaban los pagos, mientras que en la época de auge aumentaban los trabajos de subcontratación. También exigían la racionalización en proceso productivo, con tal de comprar a un precio realmente barato. Por tal razón, al sistema de subcontrato se le daba la definición de "pedido externo no igualitario". Reinaba la fuerza de las grandes empresas, porque las pequeñas y medianas tenían demasiadas desventajas frente a aquéllas. Por ejemplo, en los cincuenta era difícil conseguir préstamos de las instituciones financieras para las pequeñas y medianas empresas; se decía que los bancos les prestaban en la época de gran oferta financiera, cuando tenían abundante disponibilidad de fondos, pero que rápidamente recuperaban sus préstamos de estas empresas al comenzar la restricción financiera.[10]

Por lo tanto, estas pequeñas y medianas empresas a menudo recibían de las contratantes ayudas económicas y también técnicas. Desde luego, las empresas de subcontrato tenían desventajas en capacidad competitiva en el mercado. Por estas razones, el sistema de subcontrato se difundió ampliamente. El cuadro 28 indica el número de empresas por subcontrato entre las pequeñas y medianas, pertenecientes a la industria manufacturera. De acuerdo con este cuadro, más de 50% de las pequeñas y medianas empresas industriales eran por subcontrato, y en la industria textil, de maquinaria eléctrica y de maquinaria en general, la industria de productos textiles y la siderúrgica, aproximadamente 70% de las pequeñas y medianas empresas pertenecientes a estas ramas trabajaban bajo subcontrato.

El gobierno intentó tomar medidas frente a esta situación; el problema del subcontrato empezó a llamar la atención al terminar la guerra de Corea, en la primera mitad de los cincuenta, y la "ley para evitar atrasos de pagos

[10] "El sistema de «repliegue» financiero a las pequeñas y medianas empresas", de Kawaguchi Jiroshi, (*Economía japonesa y políticas fiscales y financieras*, edición de Tate Ryuuichiroo y Wataba Tsunejiko, Iwanami Shoten, 1965) analiza detalladamente este punto.

CUADRO 28. SITUACIÓN DE SUBCONTRATACIÓN EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS A FINES DE 1966

	Subcontratación exclusiva con una empresa (A)	*Subcontratación con varias empresas (B)*	*Subcontratación además de los negocios independientes (C)*	*(A)+(B)+(C)*
Industria manufacturera	24.2	18.8	10.6	53.6
Industria siderúrgica	15.7	35.1	15.1	65.9
Metales no ferrosos	13.0	22.5	15.5	51.0
Fabricación de máquinas	26.6	26.9	18.1	61.6
Máquinas eléctricas	28.8	34.3	19.4	77.5
Máquinas de transporte	27.7	32.0	9.6	69.3
Máquinas de precisión	25.0	27.8	10.1	62.9
Industria textil	50.6	22.2	6.8	79.6
Productos textiles; ropa	42.0	21.0	6.7	69.7
Industria química	15.1	13.5	4.1	32.7

Fuentes: Kiyonari Tadao. *Cambios estructurales en las pequeñas y medianas empresas en Japón*, Shinjyooron, 1970, p. 166. (Departamento de pequeñas y medianas empresas. *Informe de la tercera encuesta general y básica sobre pequeñas y medianas empresas.*)

de cuentas de subcontratos", que había quedado pendiente a partir de la recesión económica de 1954, llegó a promulgarse en 1956. En 1957 se promulgó la "ley de pequeñas y medianas agrupaciones empresariales", que promovió la Liga Política de Pequeñas y Medianas Empresas que tenían como presidente a Ayukawa Guisuke. Mediante tales leyes, a los pequeños y medianos empresarios se les permitió ampliamente formar carteles, organizar corporaciones operacionales y realizar conjuntamente la producción, venta, equipamiento o abastecimiento, o formar cooperativas como una excepción a la "ley antimonopólica".

Más tarde, a principios de los sesenta, comenzó a ser el centro de interés el hecho de que las pequeñas y medianas empresas estaban atrasadas técnicamente en comparación con las grandes, por lo que su productividad de valor agregado era baja. También se decía que la competencia internacional y la creciente escasez de mano de obra dificultaría el futuro de estas empresas pequeñas y medianas. Por estas razones, en 1963 se estableció la "ley fundamental de pequeñas y medianas empresas"; su propósito fue definirlas como empresas con un capital social de menos de 50 millones de yenes o con menos de 300 trabajadores (en el comercio y los servicios, con un capital social de menos de 10 millones de yenes o con menos de 50 trabajadores), y comprometer al estado a que introdujera la modernización de equipos, mejorara la tecnología, racionalizara la administración, evitara la competencia excesiva y estableciera condiciones justas para las relaciones de subcontrato, con el fin de "corregir las desventajas comerciales" y para "poder adecuar el tamaño de las empresas, realizar operaciones conjuntamente, concentrar las instalaciones y localidades industriales o comerciales, cambiar de actividades y modernizar las tradicionales formas de administración empresarial en los comercios al menudeo". El resultado de esto fue el establecimiento de la "ley que pro-

mueve la modernización de las pequeñas y medianas empresas", en 1963, mediante la cual se crearon sistemas de financiamiento y de orientación para este fin. El estado elige una rama, elabora los planes de "modernización", promueve la formación de carteles y orienta las maneras para conseguir los fondos necesarios. Estas medidas están aplicándose hasta ahora, junto con las medidas de "mejoramiento estructural" agregadas a partir de 1968 y que incluyen la asociación, la cooperación y la integración.

En este caso las pequeñas y medianas empresas se consideran como débiles frente a las grandes, y, por lo tanto, deben ser protegidas. Se piensa que para mejorar esta situación hay que crear pequeñas y medianas empresas con equipos y maquinaria, capacidad administrativa y tecnología comparables a los de las grandes empresas; la idea es crear miniaturas de ellas. Desde luego, no se debe permitir que en una recesión económica las grandes empresas sacrifiquen a las de subcontrato o atrasen sus pagos. Sin embargo, no pensamos que por ser "débiles" es indispensable permitirles formar carteles libremente o equipararlas con maquinarias comparables a las de las grandes empresas para garantizar su sobrevivencia; las pequeñas y medianas, tienen sus propias características; a continuación, queremos aclararlas comparándolas con las grandes empresas desde dos ángulos.

Análisis de la diferencia de productividad del valor agregado

Generalmente, la baja productividad de valor agregado se considera como el defecto vital de las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, ¿realmente tiene tanta importancia este hecho? Creemos que aquí quedan problemas por resolver. El valor agregado es la suma de la utilidad (P) y el salario (W), y si representamos la cantidad de empleo por N. $(P+W)/N$ representa la productividad del valor agregado. Tomando K_1 como el total del capital utilizado y K_2 como el *stock* de capital fijo, se establece la siguiente ecuación constante:

$$\frac{P+W}{N}=\frac{P}{N}+\frac{W}{N}=\frac{K_2}{N}\frac{K_1}{K_2}\frac{P}{K_1}+\frac{W}{N}$$

$$\begin{array}{l}\text{productividad del valor agregado}\end{array} = \text{tasa de equipamiento de capital} \times \frac{\text{total del capital utilizado}}{\text{stock de capital fijo}} \times \text{tasa de utilidad del capital total} + \text{Costo del salario per cápita}$$

Es decir, la productividad de valor agregado se divide entre la utilidad per cápita del trabajador y el costo del salario (que incluye gastos por prestaciones); de estos dos, el primero es el producto del grado de concentración de capital por la proporción del capital fijo (que incluye terrenos), en el total del capital (se le llamará "tasa de capital fijo" en adelante) y por la tasa de utilidades sobre el capital total. Obtuvimos los datos correspondientes a los conceptos que aparecen en esta ecuación de la *Estadística de empresas y corporaciones*

y clasificamos estas cifras por cantidad de capital de empresas para elaborar el cuadro 29. En este cuadro podemos notar los siguientes hechos: primero, en 1953 y 1960 la diferencia de productividad del valor agregado era realmente grande; la productividad del valor agregado de las empresas más grandes alcanzó a ser más de tres veces mayor que la de las empresas más pequeñas. Este hecho se interpretó como una prueba de que las pequeñas y medianas empresas son "seres débiles". Sin embargo, esta diferencia se explica casi totalmente por la diferencia del grado de concentración de capital por rama industrial, como se puede ver claramente por los coeficientes, regresivo y de determinación, que aparecen en la nota del mismo cuadro. Si es así, la diferencia de la productividad del valor agregado no la podemos considerar como el resultado de la superioridad de algunas empresas dentro de una rama industrial; más bien es un problema entre diversas ramas industriales con diferentes grados de concentración de capital.

Por otra parte, en la economía capitalista lo lógico sería que la tasa de utilidad de las empresas se igualen, pero en este cuadro podemos ver que mientras menos capital tenga una empresa pequeña o mediana, mayor tasa de utilidad consigue en todos los años.[11] El hecho de que los "débiles" tengan una mayor tasa de utilidad, ¿no significará que las pequeñas y medianas empresas, en comparación con las grandes, poseen factores positivos que compensen todos los factores negativos que acabamos de mencionar?, ahora bien (*W/N*), sirve para calcular, como una referencia, hasta dónde se reduce la diferencia salarial si las empresas de diferentes tamaños tuviesen la misma tasa de utilidad; veremos este punto más adelante. Por el momento regresemos al cuadro 29, en el cual está calculada la tasa de capital fijo. La tasa de equipamiento de capital es baja en las pequeñas y medianas empresas, también la de capital fijo. O sea, podemos decir que las pequeñas y medianas empresas tienen mayor rotación de capital que las grandes, y compiten con éstas mediante su veloz capacidad de reacción.

A pesar de que la diferencia del costo de salarios por tamaño de empresas ha venido disminuyendo, si comparamos el salario de las empresas más grandes con el de las más pequeñas —las más grandes pagaban, en 1953, un poco menos de cuatro veces; en 1960, 2.6 veces, y en 1970, 2.2 veces más que las empresas más pequeñas— la diferencia sigue siendo significativa. Pienso que esto obedece a dos grandes razones: una, es la diferencia de edad y de antigüedad de la fuerza de trabajo de las grandes, respecto de las pequeñas y medianas empresas, como ya hemos visto (podríamos llamarla provisionalmente el factor de fuerza de trabajo); la otra, es el factor de mercado de trabajo (el mecanismo que se demuestra en la gráfica 9) creado por la necesidad del empleo total de la fuerza de trabajo excesiva, especialmente en los cincuenta. Podemos afirmar que a principios de los sesenta este segundo factor desapareció prácticamente. Por consiguiente, la diferencia que persiste todavía se debe al factor fuerza de trabajo, basado en la diferente calidad de la mano de obra.

[11] Komiya Ryuutaroo fue el primero en fijarse en este problema. Ver: "El capital monopolista y la política de redistribución del producto" (*Seikai*, marzo de 1961).

CUADRO 29. ANÁLISIS DE LA PRODUCTIVIDAD DEL VALOR AGREGADO DE LAS EMPRESAS CORPORATIVAS

(*unidad: mil yenes;* $\frac{K_1}{K_2}=1$, $\frac{P}{K_1}=\%$)

	1953						*1960*						*1970*					
Total de industrias manufactureras	$\frac{P+W}{N}$	$\frac{K_2}{N}$	$\frac{K_1}{K_2}$	$\frac{P}{K_1}$	$\frac{W}{N}$	*Referencia* $\frac{W}{N}$	$\frac{P+W}{N}$	$\frac{K_2}{N}$	$\frac{K_1}{K_2}$	$\frac{P}{K_1}$	$\frac{W}{N}$	*Referencia* $\frac{W}{N}$	$\frac{P+W}{N}$	$\frac{K_2}{N}$	$\frac{K_1}{K_2}$	$\frac{P_1}{K}$	$\frac{W}{N}$	*Referencia* $\frac{W}{N}$
Promedio	265	213	3.30	18.7	134	—	531	608	2.89	15.5	259	—	1 672	1 957	3.18	11.9	929	—
Capital																		
Menos de 2 millones de yenes	130	49	4.30	31.3	63	90	320	217	3.08	20.6	182	216	1 093	574	3.28	24.5	630	869
De 2-5 millones	238	128	3.95	21.3	130	143	404	304	3.56	18.7	201	236	1 160	728	3.19	20.7	680	884
De 5-10 millones	269	149	4.22	17.7	158	152	438	407	3.35	15.4	228	227	1 211	858	3.45	17.0	708	858
De 10-50 millones	322	147	3.49	16.9	177	161	534	551	3.21	15.6	258	260	1 322	1 121	3.32	14.5	784	880
De 50-100 millones	348	198	3.39	14.9	198	160	693	905	2.86	13.4	348	293	1 496	1 415	3.45	12.0	911	916
100 millones*	486	508	3.04	15.9	240	197	035	1 588	2.71	14.0	428	369	1 728	1 981	3.09	11.2	1 033	990
													2 531	4 081	3.14	9.7	1 289	1 004

* Para 1979, de 10 000-100 000 millones

Fuente: calculado de acuerdo con *Informes estadísticos anuales sobre empresas corporativas*, del Ministerio de Finanzas, los parámetros y coeficientes de determinación R^2 estimados para la fórmula que explica la productividad del valor agregado con el grado de concentración del capital $\frac{P+W}{N}=\alpha+\beta\frac{K_2}{N}$ son los siguientes:

Año	α	β	R^2
1953	133.4	0.5739	0.9614
		(9.98)*	
1960	235.3	0.0670	0.9963
		(32.67)*	
1970	872.9	0.4110	0.9975
		(44.53)*	

* Entre paréntesis se señala el valor de t.

Las pequeñas y medianas empresas se vieron obligadas a transformarse por el cambio de exceso a escasez de mano de obra, entre los cincuenta y sesenta. En este sentido, deberíamos deshacernos de la imagen tradicional de las pequeñas y medianas empresas basadas exclusivamente en la existencia de mano de obra barata a partir de los sesenta. A partir de ese momento, las pequeñas y medianas empresas empezaron a competir con las grandes sobre las mismas bases.

Frente a una situación de imposibilidad de aprovechar, de manera intensiva, la mano de obra barata masculina, las pequeñas y medianas empresas empezaron a modificar su técnica productiva para volverla de una mayor concentración de capital. Aquí están los cuadros 30 y 31, que demuestran el resultado de dos encuestas que señalan este proceso. El cuadro 30 indica que a mediados de los sesenta se realizaron inversiones en equipos y maquinaria, ahorradores de trabajo (aplicación de diversos tipos de máquinas automáticas empezando por tornos, mejoramiento de la técnica y el proceso de fabricación, etc.). Entre las pequeñas y medianas empresas, aumentaron las empresas que poseen un alto nivel técnico en su rama industrial. Sin embargo, al lado de esta modernización en equipos e instalaciones, existe una considerable cantidad de empresas pequeñas y medianas que intentan sobrevivir a la escasez de mano de obra mediante aprovechamiento de los trabajadores temporales o a domicilio, o de los trabajadores de tiempo parcial o incluso mediante la explotación de mano de obra barata en Corea o Formosa, por medio de las fábricas de subcontrato establecidas en esos países. Podríamos decir que lo antes mencionado expresa uno de los complejos aspectos que enfrentan pequeñas y medianas empresas.

Diversidad de pequeñas y medianas empresas, cambio de tamaño, surgimiento y desaparición

Las pequeñas y medianas empresas tienen su razón de ser, y han venido obteniendo mayores utilidades que las grandes, pero hasta ahora han sido tratadas como "débiles". Esto tiene sus razones; una de ellas es, probablemente, su diversidad. Quiero significar con la palabra "diversidad" el hecho de que las pequeñas y medianas empresas son muy disparejas en su rentabilidad, incluso en su tecnología y en la capacidad administrativa de los empresarios. En las grandes empresas se observa una cierta diversidad de rentabilidad, pero su margen es mucho más pequeño que en las pequeñas y medianas. En la gráfica 10 se resumen la situación.[12] En 1969, año de auge económico, la tasa de utilidad está distribuida hacia la izquierda, pero podemos ver que una proporción considerable de pequeñas y medianas empresas tiene un déficit de más

[12] Sobre los detalles de este punto, ver el capítulo V de Nakamura Takajusa, *El arraigamiento del crecimiento económico*, University of Tokyo Press, 1970. Como en este libro analicé la situación del periodo 1957-1970, aquí publico las cifras posteriores, pero la tendencia general no ha cambiado.

CUADRO 30. PORCENTAJE DE INVERSIÓN EN EQUIPOS Y MAQUINARIA POR TAMAÑO DEL CENTRO DE TRABAJO Y POR SU OBJETIVO

(centros de trabajo con planes de inversión en equipos y maquinaria)

Tamaño	*Principalmente para economizar trabajo*	*Considerando economizar trabajo*	*Para ampliar la capacidad de producción, que para economizar trabajo*	*Otros objetivos*	*Época a partir de la cual se empezó a invertir para economizar trabajo**			
					Antes de 1961	*1962-1964*	*1965-1967*	*Después de 1967*
Total de industrias manufactureras	18.9	29.9	48.4	2.7	5.7	17.1	52.6	24.6
Más de 1 000 trabajadores	19.6	35.6	42.9	1.9	6.5	14.1	55.4	23.9
De 500-999 trabajadores	15.3	28.1	54.1	2.6	6.7	20.0	60.0	13.3
De 300-499 trabajadores	12.4	23.4	60.6	3.6	5.9	23.5	52.9	17.6
De 100-299 trabajadores	22.0	26.4	48.2	3.4	4.5	18.0	47.2	30.3

* El porcentaje que aparece en el renglón de "la época a partir de la cual se comenzó a invertir para economizar trabajo" está calculado tomando como 100 los centros del trabajo que están invirtiendo "principalmente para economizar trabajo".

Fuentes: Tadao Kiyonari, *op. cit.*, p. 143. Ministerio del Trabajo, *Estudios sobre las tendencias en la economía de trabajo.*

CUADRO 31. CONTRAMEDIDAS FRENTE A LA ESCASEZ DE MANO DE OBRA EN LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
(*industria manufacturera*)(%)

	En la actualidad	*En el futuro*
Aumento de salario	63.3	55.6
Mejoramiento de prestaciones	29.2	42.1
Modernización del equipo	61.1	69.4
Empleo de trabajadores de edades madura y avanzada	26.3	35.0
Aprovechamiento de la subcontratación y del trabajo a domicilio	28.1	32.7
Aprovechamiento de trabajadores temporales y de tiempo parcial	24.4	27.9

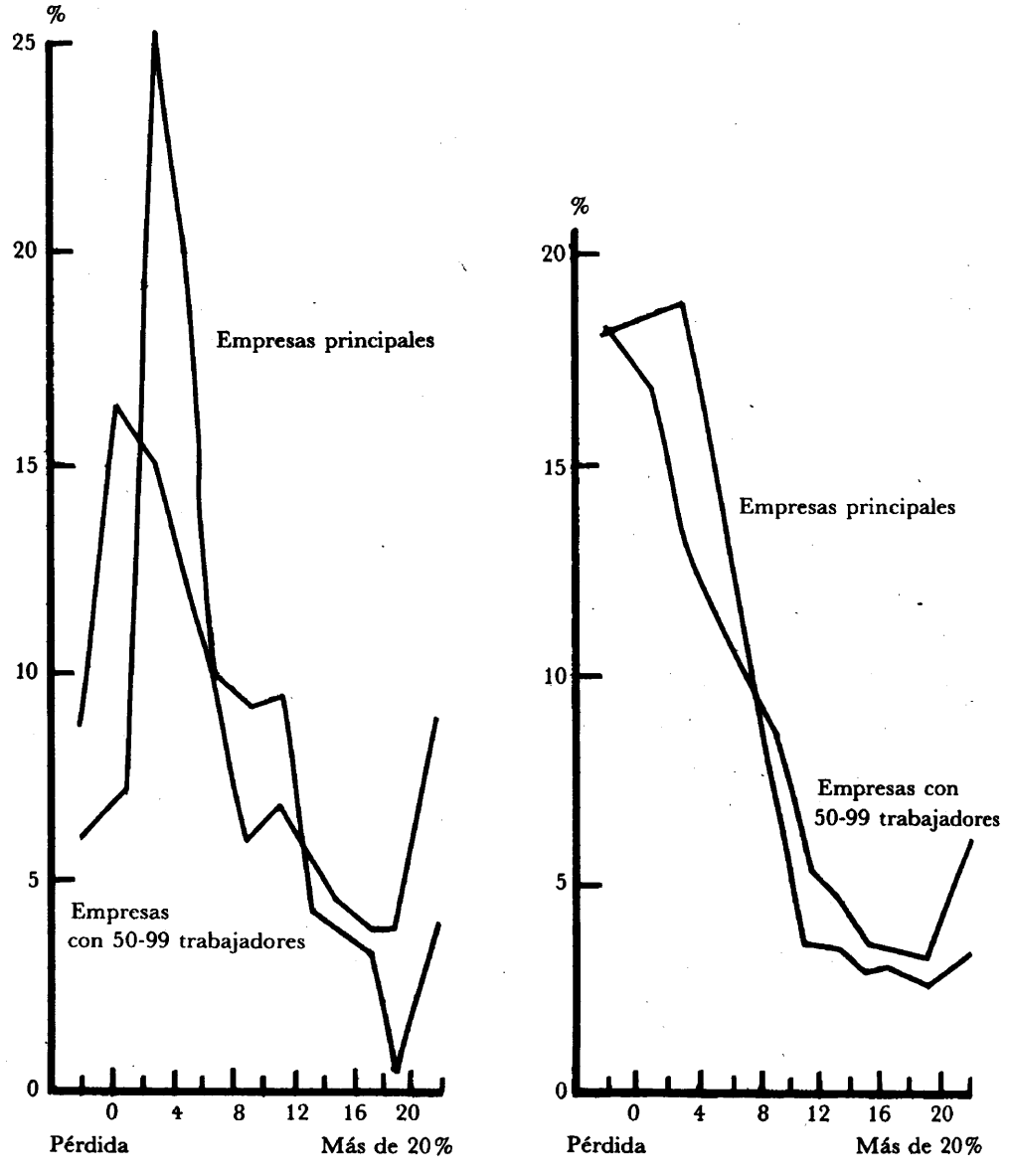
Fuente: Departamento de pequeña y mediana empresas, *Estudio sobre la realidad de los problemas laborales y de la pequeña y medianas empresas*, 1968.

de 2%, por una parte, y por la otra, un alto porcentaje de utilidad de más de 12% lo cual es relativamente raro entre las grandes empresas. En 1971, año de recesión económica, tanto en las grandes empresas como en las pequeñas y medianas, la mayoría tiene déficits. A medida que sube la tasa de utilidad, disminuye el número de empresas. Las dos curvas —la de las grandes empresas y la de las pequeñas y medianas— bajan hacia la derecha, pero está claro el contraste de que un gran número de grandes empresas tiene menos de 8% de utilidad, mientras que la mayoría de ellas con más de 8% de utilidad son pequeñas o medianas.

Este hecho, podríamos decir, demuestra la gran diferencia que existe en la administración de una pequeña o mediana empresa a otra, como ya lo hemos mencionado. Dentro de las pequeñas y medianas empresas, están compitiendo compañías con una enorme diversidad de capacidad administrativa general, lo cual ocasiona, inevitablemente, vicisitudes constantes entre ellas. Esta situación está comprobada, hasta cierto punto, en el cuadro 32, que indica el nacimiento y la muerte de empresas y la amplificación y la disminución de sus escalas. De acuerdo con este cuadro, 14-15% de la totalidad de las empresas participaron nuevamente en el mercado en los cincuenta y más de 10% sigue participando anualmente en la actualidad, mientras 5-6% cierran o se retiran del negocio —probablemente la mayoría sea el caso del retiro—. Según Kiyonari Tadao, entre 1964 y 1966, 22.6% de fábricas con menos de 9 trabajadores cerraron o cambiaron de negocio; esta tasa sube a 41.4% en la industria de maquinaria en general, a 34.4% en máquinas e instrumentos de transporte, a 33.1% en artículos de metal, a 30.6% en máquinas eléctricas, registrándose tasas especialmente altas en las industrias química y pesada. Mientras tanto las pequeñas y medianas empresas siguen aumentando en total. O sea, las empresas pequeñas y medianas son un sector "prolífico y de alta mortalidad".

Además, como lo demuestra Kiyonari en el resultado de su investigación, 63% de los fundadores de empresas a pequeña escala han sido trabajadores de una empresa pequeña, y 28% de ellos —la proporción más grande— tiene de 30 a 34 años en el momento de establecer su propia empresa. Si inclui-

GRÁFICA 10. DISTRIBUCIÓN DE LA TASA DE GANANCIAS DEL TOTAL, UTILIDADES EN LAS GRANDES, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
(constitución en 100 empresas, izquierda, 1969, derecha, 1971)



Elaborado por el Banco de Japón, *Análisis de administración de medianas empresas,* 1969 y *Análisis de administración de empresas por tamaño,* 1970.

mos a todos aquellos que tienen menos de 34 años, el porcentaje es de 56%. Ellos escogieron a la empresa pequeña como un "trabajo mediante el cual se pueden independizar en el futuro", y su deseo de "independencia" se hace cada vez más fuerte a medida que aumenta la antigüegad. (T. Kiyonari, *op. cit.*, pp. 245 y ss.) Según el citado investigador, el promedio de sus fondos para el establecimiento, es de dos millones de yenes aproximadamente, de los cuales más o menos la mitad es capital propio, y el resto lo componen "préstamos de parientes, conocidos o amigos y créditos interempresariales en su mayoría" (*op. cit.*, p. 259). Se puede entender fácilmente lo numeroso de las nuevas participaciones.

El hecho de ser una industria "prolífica y de alta mortalidad" significa, que es una industria que sufre una gran variación en su tamaño, aunque siga existiendo. Por lo tanto, las pequeñas y medianas empresas son fluctuantes en su totalidad, y su contenido cambia constantemente. Al tomarse en cuenta esta realidad se pone de manifiesto el problema de las políticas hacia las pequeñas y medianas empresas, representadas por la "ley de pequeñas y medianas agrupaciones empresariales" y la "ley que promueve la modernización de pequeñas y medianas empresas". O sea, estas leyes están basadas en el supuesto de que un grupo de "pequeñas y medianas empresas" existentes ac-

CUADRO 32. MOVIMIENTO EN EL NÚMERO DE CENTROS DE TRABAJO CON APLICACIONES DEL SEGURO DE DESEMPLEO

Año	*Número de centros de trabajo con aplicaciones del seguro de desempleo*	*Nueva entrada (%)*	*Abolición, retiro (%)*
1956	253 222	13.7	6.4
1957	276 156	14.5	6.2
1958	298 678	13.8	5.8
1959	327 610	15.5	5.3
1960	360 831	14.2	4.7
1961	404 483	16.4	5.1
1962	447 227	14.4	6.2
1963	479 914	13.4	5.3
1964	520 815	14.5	5.4
1965	550 805	10.5	6.2
1966	579 958	11.7	6.2
1967	612 250	11.3	5.9
1968	640 848	10.5	6.7
1969	666 993	10.5	5.6
1970	692 083	8.6	4.5
1971	721 899	8.1	4.8
1972	739 623	8.8	4.0
1973	832 803	11.9	3.3
1974	890 813	8.6	3.2
1975	969 666	9.3	2.0
1976	1045 289	3.3	0.7

Fuentes: Ministerio del Trabajo, Dirección general de estabilización del empleo, *Estadística de actividades del seguro de desempleo y estadística de actividades del seguro de empleo.*

tualmente, continúan o deberían continuar existiendo sin aumentar ni disminuir, y sobre esta base idean formar carteles o realizar modernizaciones de equipos e instalaciones en este grupo invariable de empresas. Sin embargo, la situación es siempre fluctuante, y esta política puede ocasionar problemas por proteger a un grupo de empresas de una industria en un área específica, frente al resto de las empresas, por una parte, y por otra, puede que no logre los propósitos esperados debido a las actuaciones libres de nuevos participantes fuera de los miembros del grupo protegido. Aquí está la razón por la cual las medidas establecidas en la "ley que promueve la modernización de pequeñas y medianas empresas", no han tenido los efectos muchas veces deseados. Por ejemplo, en la industria textil, desde los cincuenta se han formado cooperativas para hacer frente al exceso de equipos y a la supercompetencia, y han desechado equipos obsoletos e introducido nuevos equipos con el apoyo del gobierno central, pero estas medidas siempre han sido hostigadas por las actividades de nuevos participantes que actúan al margen de esta ley. Aun después de la crisis petrolera, la situación crítica de la industria textil sigue siendo objeto de discusiones. Ya que es imposible detener nuevas participaciones (de por sí es difícil prohibir o limitar institucionalmente las nuevas participaciones, ni debería hacerse), este tipo de disposiciones terminará por subsanar momentáneamente el problema. Si el propósito de estas medidas es frenar el incremento de equipos por un momento, y no se espera de ellas un efecto a largo plazo, esto no sería problema, pero si la verdadera intención de las autoridades es otra, tendríamos que decir que la política aplicada actualmente no es apropiada. Consideramos apropiado el camino de acondicionar la justa competencia entre las empresas, eliminando las desventajas de las pequeñas y medianas en la competencia por medio de un mejor sistema financiero o de la corrección de posiciones débiles de subcontrato, en vez de dar protección y fomento a una parte de las empresas o continuar con la práctica de "deshacer y volver a empezar" (*scrap & build*).

Condiciones para la subsistencia de las pequeñas y medianas empresas

El hecho de que las pequeñas y medianas empresas tengan las características antes mencionadas se puede comprender, fácilmente, por la complejidad de sus funciones. Como ya lo vimos detalladamente en la parte II, las industrias tradicionales se encargaban de la producción y la distribución de bienes de consumo y de exportación, y absorbían una gran parte de la población, junto con la agricultura. ¿Cómo cambió esta situación después de la guerra? Si no hubo grandes cambios, las pequeñas y medianas empresas deben haber heredado las funciones que cumplían las industrias tradicionales. Revisemos la situación utilizando los métodos del análisis interindustrial.

Anteriormente, el autor de este libro elaboró, junto con Sakura Itaru la lista de análisis interindustrial por tamaño, basándose en la lista de análisis interindustrial de 1955 e integrando los sectores en que las grandes empresas (más de 300 trabajadores) o las pequeñas y medianas (menos de 300 trabaja-

dores) aparecían como predominantes.[13] La esencia del método de clasificación consiste en lo siguiente: si en una clasificación industrial (o en un conjunto de clasificaciones) de la lista de estadística industrial, que corresponde a un sector industrial de la lista de análisis interindustrial, la puesta en marcha de las empresas con más de 300 trabajadores, ocupa más de 50% de la puesta en el mercado total de la misma industria, definimos este sector como de "escala mayor", y si ocupa menos de 50% (es decir, si la puesta en el mercado de las empresas con menos de 300 trabajadores ocupa más de 50% del total) se define como de "escala menor". Primero clasificamos a cada uno de los sectores de la lista de análisis interindustrial (subclasificación industrial) en estos dos conceptos: en escala mayor o menor, y procedemos a integrarlos para clasificar en escala mayor y menor diversos sectores manufactureros, como las industrias, textil, química, metal-mecánica y ligera. Vamos a estudiar los hechos que indica la lista de análisis interindustrial elaborada de esta forma.

Veamos primero la composición por demanda de la lista de análisis interindustrial. Los sectores que tienen altas demandas del sector interno son: industrias, minera, textil (escala mayor), energía, química (mayor), química (menor), metal-mecánica (mayor), en este orden, y su proporción es mayor a 0.7 en cada uno de estos sectores; los que demuestran una baja demanda son: comunicación y transporte, textil (menor), el resto de la industria ligera (mayor), el resto de la industria ligera (menor), metal-mecánica (menor) y la agropecuaria, en este orden. En esta forma podemos ver que en la industria textil y el resto de la ligera se han heredado las funciones de las tradicionales y la mayoría del consumo y de la exportación corresponde a las pequeñas y medianas industrias. Entrando en los sesenta, la mayor parte de la exportación pasó a ser de las grandes empresas, pero la producción de bienes de consumo fue realizada en su mayoría por las pequeñas y medianas.[14] Las pequeñas y medianas empresas siguen conservando las demandas estables que se llaman consumo.

Veamos la relación entre grandes, pequeñas y medianas empresas dentro de la industria manufacturera. En las tres ramas de la industria manufacturera, excepto la ligera, el flujo de las grandes a pequeñas y medianas es cuantioso, y el flujo de las pequeñas y medianas empresas a las grandes, es pequeño. Esto se puede ver tanto en la lista original, como en la lista de coeficiente de inversión; o sea, es predominante la producción de materias primas por las grandes empresas y la fabricación de productos por las pequeñas. Por supuesto, en las industrias terminales de máquinas eléctricas o de automóviles, la industria de partes es mayoritariamente de empresas pequeñas y sí existe el flujo de material de las empresas de menor escala a las de mayor escala, pero su magnitud es mucho menor que el flujo de materias primas. En la actuali-

[13] Sakura Itaru y Nakamura Takajusa, "Análisis interindustrial por tamaño de empresas", *Estudios Económicos*, octubre de 1960.

[14] Ver cuadro 111 del artículo de Kasuya Shindyi "Pequeñas y medianas empresas", en *Teorías de la economía japonesa*, edición de Oouchi Tsutomu, Tokio, Tookyoo Daigaku Shuppankai, 1971.

CUADRO 33. LISTA DEL ANÁLISIS INTERINDUSTRIAL, 1955

(mil millones de yenes)

	Agricultura, silvicultura y pesca	*Minería*	*Energía*	*Metalmecánica*		*Química*		*Textil*		*Otras industrias ligeras*		*Comercio y servicios*	*Transporte, comunicación y construcción*	*Subtotal*	*Consumo*	*Formación del total*	*Exportación*	*Total de la demanda final*	*Productos de competencia importados*	*Producción total*	*Oferta total*
				Menor	*Mayor*	*Menor*	*Mayor*	*Menor*	*Mayor*	*Menor*	*Mayor*										
A	392	1	10	0	1	22	40	47	61	524	83	137	18	1 338	1 227	151	28	1 406	−249	2 495	2 744
Min	0	0	0	0	80	14	20	0	0	0	0	2	38	156	—	−3	1	−2	−40	114	154
E	26	4	207	13	93	32	82	14	14	36	4	65	114	703	126	−1	14	139	−124	719	842
Ms	16	1	5	84	54	1	3	3	2	22	1	92	83	368	65	242	103	409	−34	743	777
ML	9	2	9	251	833	5	2	0	0	5	0	122	121	1 360	49	328	160	537	−34	1 862	1 897
Cs	11	3	6	14	23	98	58	10	15	88	9	249	60	642	130	1	31	163	−16	789	805
Cl	103	0	4	5	13	159	156	19	39	10	1	87	63	659	89	9	38	136	−12	783	795
Ts	14	0	1	2	2	3	3	243	2	13	9	32	5	328	386	61	262	709	−4	1 033	1 037
TL	2	—	—	0	2	0	0	390	54	1	0	27	—	477	19	−3	22	38	−1	514	515
Ls	37	1	2	11	20	3	2	6	1	232	1	379	179	874	1 059	33	88	1 179	−83	1 970	2 053
Ll	15	0	2	4	16	6	13	1	0	23	0	46	6	132	206	0	7	214	−2	344	346
S	173	16	97	79	315	157	147	108	63	302	23	1 328	317	3 125	3 221	51	236	3 508	−62	6 571	6 633
Tu	17	1	25	8	25	25	22	9	4	34	2	263	60	498	343	1 065	154	1 561	−5	2 053	2 059
Subtotal	814	30	368	472	1 476	526	549	850	256	1 291	132	2 828	1 066	10 658	6 920	1 935	1 143	9 998	−666	19 900	20 656
Impuesto al valor agregado, impuesto indirecto	1 682	84	351	271	386	263	234	183	258	679	212	3 745	988		438	—	1		—	9 772	
Total	1 495	114	719	743	1 862	789	783	1 033	514	1 970	344	6 571	2 053		7 359	1 935	1 144		−666	29 672	

Fuente: Sakura Itaru y Nakamura Takajusa, "Análisis interindustrial por tamaño de empresas", *Estudios Económicos*, octubre de 1960.

dad, se mantiene una relación de distribución de trabajo como ésta. Ahora bien, este hecho produce los siguientes resultados: la demanda final destinada a un sector de empresas de escala mayor provoca relativamente poca demanda hacia los sectores de empresas de menor escala, mientras que la demanda final destinada a un sector de empresas de menor escala provoca grandes demandas a las grandes empresas. Esto se entiende, por el momento, al ver los coeficientes de influencia y los coeficientes de inducción sacados del cuadro de la matriz inversa. Generalmente, la influencia que provoca la demanda final hacia la industria manufacturera es mayor que la que se provoca cuando la demanda final se dirige a otros sectores, pero dentro de la misma industria la demanda hacia las empresas pequeñas ocasiona mayores influencias en comparación con la demanda dirigida a las grandes empresas. El coeficiente de inducción, al contrario, es muy alto en el comercio y servicios, y en la agricultura, silvicultura y pesca también registra cifras altas que se deben, probablemente, a que este cuadro incluye importaciones de productos de competencia. Estas cifras pueden ser mayores que en la realidad. De todos modos, dentro de la industria manufacturera, las grandes empresas registran cifras mucho más altas que las pequeñas empresas, en cualquiera de las ramas industriales. Esto se podría considerar lógico porque las pequeñas empresas están cercanas a la demanda final, pero desde el punto de vista del efecto en la totalidad de la economía, este hecho nos hace reconocer la importancia que tiene la demanda hacia las pequeñas empresas.

Con base en el análisis que acabamos de hacer, podemos comprender que las condiciones de subsistencia de las industrias tradicionales en Japón, persisten después de la guerra, y son las mismas en las que se basan las pequeñas y medianas empresas. Esta situación no ha cambiado aún después del periodo de alto crecimiento. Lo que sí cambió, fue, como ya lo hemos visto, que en medio de la falta de mano de obra y del desarrollo tecnológico, las pequeñas y medianas empresas se vieron obligadas a transformarse en empresas de capital intensivo, porque ya no era posible seguir operando con base en la mano de obra barata como hasta entonces. Y mediante esta transformación, dentro de las pequeñas y medianas empresas, aparecieron algunas que crecieron y lograron resultados incomparables, aun frente a las grandes empresas, utilizando tecnologías o métodos administrativos propios. A dichas empresas se les llama, con justicia, "empresas medianas consolidadas" o *venture bussiness* (empresas de riesgo); veamos este problema para terminar. Las llamadas "medianas consolidadas" son un grupo de empresas que empezaron a atraer la atención de los estudiosos en los sesenta. Según Nakamura Shuuichiroo, uno de los precursores de los estudios relativos a este fenómeno, estas empresas están administradas por las personas "que tienen más bien un carácter de administrador u organizador empresarial renovador que el de un capitalista individual; eligen productos específicos y con posibilidades de crecimiento; tienen éxito en producir en gran escala, y establecen una relativa ventaja" frente a las grandes empresas.[15] No es que empresas como éstas no existieran en los

[15] Nakamura Shuichiroo, *Teoría de las empresas medianas consolidadas*, Tokio Keidzai Shimpo-

CUADRO 34. COEFICIENTE DE INVERSIÓN, 1955

	A	*Min*	*E*	*Ms*	*Ml*	*Cs*	*Cl*	*Ts*	*Tl*	*Ls*	*Lt*	*S*	*Tu*
A	.1420	.0097	.0118	.0004	.0004	.0274	.0508	.0457	.1193	.2553	.2392	.0207	.0089
Min	0	.0031	.0003	.0002	.0423	.0176	.0253	.0001	0	.0002	.0001	.0003	.0186
E	.0095	.0270	.2454	.0171	.0491	.0391	.1035	.0136	.0268	.0173	.0114	.0098	.0553
Ms	.0057	.0059	.0065	.1079	.0284	.0018	.0040	.0024	.0031	.0108	.0030	.0138	.0405
Ml	.0033	.0100	.0105	.3234	.4394	.0068	.0025	0	.0003	.0026	.0001	.0183	.0589
Cs	.0038	.0188	.0071	.0176	.0121	.1218	.0724	.0093	.0300	.0427	.0249	.0376	.0292
Cl	.0375	.0012	.0046	.0061	.0070	.1971	.1965	.0185	.0767	.0048	.0036	.0131	.0307
Ts	.0050	.0003	.0008	.0026	.0012	.0033	.0036	.2341	.0037	.0064	.0252	.0049	.0023
Tl	.0007	—	—	.0003	.0008	.0004	.0003	.3762	.1044	.1132	.0003	.0041	—
Ls	.0135	.0063	.0019	.0147	.0104	.0043	.0025	.0060	.0010	.0114	.0023	.0571	.0870
Ll	.0055	.0026	.0023	.0052	.0083	.0070	.0161	.0012	.0005	.1471	.0001	.0069	.0031
S	.0630	.1036	.1156	.1018	.1659	.1950	.1853	.1040	.1225	.0165	.0653	.2002	.1540
Tu	.0063	.0079	.0301	.0104	.0130	.0312	.0760	.0086	.0087	.6289	.0063	.0397	.0293
Subtotal	.2966	.1964	.4369	.6075	.7782	.6529	.6903	.8197	.4969		.3820	.4264	.5178

Fuente: Sakura Itaru y Nakamura Takajusa, "Análisis interindustrial por tamaño de empresas", *Estudios Económicos*, octubre de 1960.

CUADRO 35. MATRIZ INVERSA INTERINDUSTRIAL, 1955

	A	*Min*	*E*	*Ms*	M_L	*Cs*	C_L	*Ts*	*TL*	*Ls*	l_1	*S*	*Coeficiente de influencia*	
A	1.1879	0.0264	0.0372	0.0383	0.0466	0.0895	0.1164	0.1803	0.1845	0.3670	1.2980	0.0734	0.0702	1.2735
Min	0.0033	1.0060	0.0047	0.0323	0.0821	0.0325	0.0386	0.0063	0.0064	0.0055	0.0028	0.0071	0.0297	0.5896
E	0.0309	0.0469	1.3421	0.0905	0.1476	0.1226	0.2030	0.0758	0.0733	0.0537	0.0323	0.0418	0.1122	1.1126
Ms	0.0122	0.0121	0.0183	1.1524	0.0720	0.0176	0.0201	0.0165	0.0131	0.0252	0.0098	0.0284	0.0618	0.6845
Ml	0.0217	0.0341	0.0501	0.6846	1.8526	0.0511	0.0449	0.0296	0.0242	0.0387	0.0159	0.0698	0.1623	1.4440
Cs	0.0198	0.0331	0.0277	0.0575	0.0603	1.1911	0.1339	0.0631	0.0658	0.0793	0.0423	0.0715	0.0697	0.8969
Cl	0.0646	0.0154	0.0233	0.0399	0.0460	0.3087	1.2953	0.1153	0.1386	0.0523	0.0349	0.0483	0.1619	1.0561
Ts	0.0098	0.0024	0.0042	0.0092	0.0086	0.0114	0.0119	1.3135	0.0100	0.0156	0.0367	0.0113	0.0084	0.6831
Tl	0.0057	0.0019	0.0030	0.0066	0.0076	0.0076	0.0076	0.5536	1.1222	0.0091	0.0167	0.0112	0.0054	0.8244
Ls	0.0295	0.0212	0.0254	0.0557	0.0614	0.0442	0.0410	0.0402	0.0258	1.1587	0.0195	0.0959	0.1300	0.8200
Ll	0.0094	0.0051	0.0065	0.0165	0.0219	0.0184	0.0270	0.0087	0.0070	0.0195	0.0042	0.0131	0.0110	0.5478
S	0.1361	0.1680	0.2391	0.3454	0.4805	0.4298	0.4135	0.3479	0.2654	0.3062	0.1480	1.3339	0.3300	2.3271
Tu	0.0178	0.0191	0.0546	0.0435	0.0554	0.0712	0.0673	0.0410	0.0315	0.0415	0.0190	0.0636	1.0572	0.7423
Coeficiente de influencia	0.7262	0.6526	0.8611	1.2104	1.3789	1.1235	1.1350	1.3090	0.9227	1.0186	0.7878	0.8813	0.9919	

Fuente: Sakura Itaru y Nakamura Takajusa, "Análisis interindustrial por tamaño de empresas", *Estudios Económicos*, octubre de 1960.

CUADRO 36. COMPOSICIÓN DE EMBARQUES POR DEMANDA, 1955
(proporción con respecto a la oferta total)

	Total de los sectores de producción interna	*Consumo*	*Formación de capital total*	*Exportación*	*Suma de la demanda final*	*Productos importados de competencia*
A	.4876	.4544	.0550	.0102	.5124	−.0907
Min	1.0130	—	−.0195	.0065	.0123	−.2597
E	.8349	.1496	−.0012	.0166	.1651	−.1473
Ms	.4736	.0837	.3115	.1326	.5264	−.0438
Ml	.7169	0.0258	.1729	.0843	.2831	−.0179
Cs	.7965	.1615	.0012	.0385	.2025	−.0199
Cl	.8289	.1119	.0113	.0478	.1711	0.0151
Ts	.3558	.3722	.0588	.2527	.6365	−.0039
Tl	.9262	.0369	−.0058	0.0427	.0738	−.0019
Ls	.4257	.5158	.0161	.0429	.5743	−.0404
Ll	.3815	.5954	0	.0202	.6185	−.0058
S	.4711	.4856	.0077	.0356	.5283	−.0003
Tu	.2419	.1666	.0172	.1748	.7581	−.0024
Subtotal	.5160	.3350	.0937	.0553	.4840	−.0322

Fuente: Sakura Itaru y Nakamura Takajusa "Análisis interindustrial por tamaño de empresas", *Estudios económicos*, octubre de 1960.

cincuenta o incluso antes de la guerra. Las compañías eléctrica Matsushita de antes de la guerra y Sony en Yoshida Koogyoo de posguerra, son buenos ejemplos. Sin embargo, el hecho de que se crearan las circunstancias propicias para el crecimiento de estas empresas hizo que su número aumentara.

Se dice que el *venture bussiness* que se considera característico de los sesenta, heredó y desarrolló aún más las características de las "empresas medianas consolidadas". Aquéllas de acuerdo con el mismo Nakamura Shuuichiroo son, en primer lugar, que estas empresas son creadas por personas que "buscan el sentido de la vida en el pleno desenvolvimiento de sus capacidades", en segundo, la mayoría de las empresas "nacen de la industrialización del nuevo producto, resultado de estudios específicos (que incluyen desarrollo de diseños)", en tercero, "se especializan en productos específicos y muy pocas buscan las ventajas de escala en la producción"; en cuarto, "desarrollan e institucionalizan el nuevo mercado"; en quinto, "concentran los esfuerzos empresariales para el desarrollo de nuevos productos y, por lo tanto, dependen mucho del exterior en la producción real", en sexto, "no son frecuentes los problemas de herencia de empresas como son frecuentes entre las pequeñas y medianas, o entre las de mediana importancia", y en ellas "no se siente la presión organizacional de las grandes empresas" (*Venture Bussiness*, pp. 138-139).

Éstos son ejemplos representativos de "empresas intensivas de conocimiento". Desde luego, no pensamos que este tipo de empresas sea la mayoría de las pequeñas y medianas. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que dentro de este tipo de empresas se puede ver una nueva vertiente de la manera

osha, 1978. Las cifras son de Kiyonari Tadao, Nakamura Shuuichiroo y Jirao Koodyi, *Venture Bussiness*, Nijon-Keidzai Shinbunsha, 1971, pp. 137-138.

de ser empresarial que no busca las ventajas de escala. La característica más notable de este tipo de negocios es su avanzada posición en busca de las nuevas posibilidades empresariales en una época de escasez de mano de obra y de encarecimiento de los precios de la misma, aprovechando su pequeño tamaño.

Transformación de la agricultura de posguerra

La agricultura absorbió a una población trabajadora de más de 17 millones de personas después de la derrota de Japón, pero la población agrícola disminuyó rápidamente. Es decir, desempeñó el papel de suministrador de mano de obra para el rápido crecimiento. Por otra parte, la agricultura misma experimentó una drástica transformación durante el crecimiento acelerado. Veamos sus movimientos en el cuadro 37.

Con el crecimiento de la población agrícola, se incrementó el número de familias a más de 6 millones. Esto, porque la fuerza de trabajo que regresó al campo creó nuevas familias. Como consecuencia, se temía en los cincuenta, que a pesar de que se resolvió el problema del arrendamiento, mediante la reforma agraria, se hiciera cada vez más seria la tendencia a la disminución del tamaño de las unidades agrícolas, a que aparecieran cada vez más pequeños y minúsculos agricultores. Sin embargo, durante el proceso de crecimiento económico posterior a la guerra de Corea, la mano de obra empezó a salir del campo. Ya hemos visto que, durante todo el proceso del crecimiento acelerado que siguió, una gran masa de población salió del campo. Ahora bien, ¿qué ocurría en el campo mientras tanto?

Primero, vamos a resumir el curso que tomó la política agrícola después de la reforma agraria. Para empezar, se estableció la ley agraria (1952) con el propósito de no permitir el resurgimiento de un sistema de arrendamiento como el que prevalecía antes de la guerra, y que impuso restricciones muy rígidas a la transferencia y tenencia de la tierra agrícola y al cobro del arrendamiento. Sin embargo, no podemos negar que esta política tuvo como resultado la conservación intacta de la tenencia de la tierra dispersada y empequeñecida después de la guerra. Por otra parte, las obras públicas realizadas en el campo tuvieron un significado muy importante —mejoramiento del sistema de riego de arrozales y la calidad del suelo, ordenamiento de las parcelas, drenaje por cañería subterránea, entibiamiento del agua, irrigación de terrenos secos, conservación de terrenos agrícolas, etc. Llamó la atención la explotación múltiple del sistema, como el caso del sistema hidráulico Aichi que, aparte del uso agrícola, se aprovechaba para el control fluvial, para el uso eléctrico e industrial y para el agua potable. El porcentaje que ocuparon los gastos de obras públicas, relacionados con la agricultura y silvicultura, en el presupuesto de la cuenta general fue de 3.8%, en 1950; 5.0%, en 1955; 4.8%, en 1960; 4.2%, en 1965; 3.6%, en 1970, y 3.1%, en 1975. Los cincuenta fue la época en que se hicieron muchos esfuerzos en este tipo de "ordenamiento de bases", y en que tuvieron efectos estas medidas.

El sistema de control alimentario surgido durante la guerra se mantuvo,

CUADRO 37. PRINCIPALES INDICADORES DE LA AGRICULTURA

	Superficie del terreno bajo cultivo (miles de choobu)[1]	*Familias agrícolas (dedicadas exclusiva o parcialmente a la agricultura) (miles de familias)*				*Población con trabajo agrícola (miles de personas, mujeres entre paréntesis)*		*Indice de la producción agrícola (1970 = 100)*			
		Total	*Familias dedicadas exclusivamente a la agricultura*	*Familias dedicadas parcialmente a la agricultura, primera clase*	*Familias dedicadas parcialmente a la agricultura, segunda clase*	*Censo agrícola*	*Censo nacional*	*Total*	*Cultivo*	*Silvicultura*	*Ganadería*
1941	5 807	5 412	2 245	2 019	1 145	— (—)	1 336*(709)*	54	64	228	11
1947	5 012	5 909	3 275	1 684	951	1 849**(955)**	1 662 (861)	41	59	46	3
1950	5 091	6 176	3 086	1 753	1 337		1 610 (830)	54	73	70	15
1955	5 183	6 043	2 105	2 275	1 663		1 489 (780)	72	91	100	25
1960	5 324	6 057	2 078	2 036	1 942	1 766 (914)	1 312 (711)	80	97	99	36
1965	5 134	5 665	1 219	2 081	2 365	1 544 (795)	1 087 (586)	89	96	94	68
1970	5 109	5 342	831	1 802	2 709	1 547 (788)	933 (518)	100	100	100	100
1975	4 754	4 905	607	1 248	3 050	1 361 (680)	670 (349)	105	104	82	113

[1] 1 ha = 1.00833 *choobu*.

* Cifras de 1940.

** Cifras de 1946.

Fuentes: La superficie de terreno bajo cultivo y el número de familias agrícolas se obtuvieron del Censo Agrícola; los índices de producción agrícola están de acuerdo con los índices publicados por el Ministerio de agricultura y silvicultura.

aunque se modificó su objetivo prioritario paulatinamente, del aseguramiento de alimentos de la garantía de ingresos a los productos de arroz. Por ejemplo, a medida que mejoró la seria falta de alimentos que prevalecía después de la guerra, la fórmula con la que se definía el precio del arroz, sufrió modificaciones, de la fórmula paridad-precio (el precio del arroz se define de acuerdo con el cambio de precio de los artículos comprados por las familias agrícolas para mantener el ingreso real de los agricultores), que se usaba hasta entonces, a la fórmula paridad-ingreso (aparte del movimiento de precios de los artículos comprados por las familias agrícolas, se toma en cuenta el cambio de la cantidad invertida de bienes de capital y la diferencia de la tasa de aumento del nivel de consumo entre la economía familiar rural y la urbana, para aumentar el ingreso real de los agricultores) en 1952, y después, en 1960, a la fórmula compensatoria de gastos de producción-ingreso. Esta última fórmula pretendía calcular el costo del precio del arroz, evaluando el trabajo de un agricultor marginal con el sueldo promedio de los trabajadores industriales, y como resultado, trasladaba al precio del arroz el sueldo en las ciudades, que estaba subiendo rápidamente bajo la escasez de mano de obra. Podemos ver, en la gráfica 11, cómo esta fórmula subió el precio del arroz.

Sin embargo, entrando en los sesenta se reconoció que este tipo de política agrícola no podía hacer frente a los cambios económicos, por lo que en 1961, se estableció la Ley Fundamental de la Agricultura. Esta ley pretendía definir los principios fundamentales para las políticas agrícolas de ese momento en adelante. En el preámbulo se declara que la agricultura se encuentra en un momento crítico bajo el alto crecimiento económico, porque en comparación con otras actividades, tiene condiciones de desventaja natural, económica y social, y para modificarlas se realizará la modernización y la racionalización de la agricultura con el propósito de que los agricultores puedan disfrutar de una vida equiparable a la de otros estratos de la población; en el texto se establecen las tres metas de la política agrícola, a saber: corrección de diferencias, aumento de productividad y equilibrio de ingresos entre los agricultores y los trabajadores de otras industrias. Concretamente, se establecían ocho puntos básicos de la política por realizar "ampliar selectivamente la producción agrícola, aumentar la productividad y la producción total, mejorar la estructura, racionalizar la distribución, promover la manufactura agrícola y la demanda, estabilizar el precio de productos agrícolas y asegurar los ingresos agrícolas".

Por una parte, esta ley introducía la aplicación de la racionalidad económica en la agricultura ampliando las ramas ventajosas en el sistema del precio y aumentando la productividad y, por otra, mostraba la postura de una protección directa, haciendo expresa su intención de "estabilizar" el precio de los productos agrícolas para corregir políticamente la diferencia de ingresos entre la agricultura y los sectores no agrícolas. Podemos decir que la ley tenía dos caras al mismo tiempo; una que mostraba un cambio en la política agrícola tradicional y otra que la conservaba. Esta postura se ha mantenido hasta hoy y sigue siendo la base de la política agrícola. Por ejemplo, en medio del avance de la liberalización del comercio internacional, Japón ha venido impo-

GRÁFICA 11 MOVIMIENTOS EN EL PRECIO DE COMPRA GUBERNAMENTAL DEL ARROZ



Kayoo, Nobujumi, supervisión, *Edición revisada de las estadísticas básicas sobre la agricultura japonesa,* Asociación de la Estadística Agrícola, 1977.

niendo restricciones de importación, y manteniendo una tasa arancelaria relativamente alta hacia los productos agrícolas. Como se sabe por el caso de la liberalización a la importación de la carne de res y de las naranjas y toronjas, que se convirtió en un problema político pendiente entre Japón y Estados Unidos, esta política ha sido consecuente con la intención de "estabilizar" los precios, pero como resultado los precios tienden a "estabilizarse" en un nivel alto; no podemos negar que esto ha ocasionado que los precios de los productos agrícolas japoneses sean muy altos internacionalmente.

En medio de esta política que intentaba, de alguna forma, mantener al campo y a la agricultura en una situación similar a la que prevalecía en ese momento, el campo y la agricultura han experimentado una rápida metamorfosis, reaccionando con agudeza al cambio de circunstancias económicas.

En primer lugar, a lo largo de todo el periodo de posguerra disminuyó drásticamente la población agrícola trabajadora, pero la producción agrícola continuó en aumento, como podemos ver en el cuadro 37. El aumento de la producción agrícola en general fue muy marcado hasta 1960; aun después de este año sigue aumentando con un ritmo acelerado principalmente en la rama de ganadería y otras. Una de las razones que originaron este aumento fue la eliminación mediante la reforma agraria del sistema de arrendamiento, muy arraigado en ciertas regiones como Toojoku y Jokuriku, que subió el nivel de ingreso y de la tecnología agrícola y, por ende, de la productividad de los agricultores en dichas zonas. Por ejemplo, en esas regiones, la cosecha por hectárea de arroz fue de 237 kg en 1950, pero en 1955 aumentó a 431 kg, superando con mucho el promedio nacional. Además, el desarrollo de la tecnología agrícola logrado en esta época significó grandes progresos. En primer lugar, la aparición de las especies tempranas resistentes al frío, y la difusión de técnicas como la del semillero mixto con sistema de mantenimiento de temperatura. En segundo lugar, el desarrollo de nuevos fertilizantes, como urea y otros abonos químicos y de su técnica de aplicación. En tercer lugar, la realización de obras públicas, como la de mejoramiento de la tierra. En cuarto lugar, la difusión de insecticidas, plaguicidas y herbicidas, como BHC, mercurio orgánico en polvo (cuya producción fue prohibida posteriormente por ser dañino para la salud), y PCP. Y en quinto lugar, el uso de máquinas agrícolas (ver el cuadro 38). Estos adelantos fueron iniciados en el campo del cultivo del arroz, pero gradualmente se fueron introduciendo en el cultivo de otros productos y en el ramo de la ganadería.

Como ejemplo, veamos la difusión de estos adelantos en el cultivo del arroz. Las especies básicas y las técnicas de fertilización fueron desarrolladas en la primera mitad de los cincuenta. En esta misma época aparecieron insecticidas, plaguicidas y herbicidas. Después de la segunda mitad de los cincuenta, empezaron a producirse pequeños tractores en Japón, que fueron utilizados en grandes cantidades en el campo; en 1965, se registraron más de 2 millones de unidades existentes de estos pequeños tractores. A esto le siguió la difusión de la fumigadora motorizada y de la pulverizadora motorizada. A partir de la segunda mitad de los sesenta, se generalizó el uso de la segadora motorizada y de la segadora-trilladora automática, y entrando en los setenta,

se puso en uso práctico la máquina plantadora de arroz, la cual se consideraba difícil de realizar. Así se estableció un sistema completo de trabajos mecanizados para el cultivo del arroz. Gracias al descubrimiento de especies mejoradas, el arroz se volvió más resistente a los cambios de condiciones naturales, y mediante el uso de plaguicidas, insecticidas y herbicidas se disminuyó el riesgo de daños por enfermedades e insectos, y se economizó en tiempo para el desyerbe. Por otra parte, se tornó posible economizar mano de obra mediante la mecanización, sobre todo del trabajo de trasplante y cosecha de arroz, los aspectos que más tardaron en mecanizarse, lo cual disminuyó la necesidad de invertir en una gran cantidad de mano de obra temporal. Esto explica por qué la población agrícola siguió disminuyendo aun en los setenta, a pesar de la reducción de la tasa de crecimiento económico.

En los otros campos, la mecanización y el ahorro de mano de obra también se realizaron rápidamente. El aumento de la productividad agrícola señalado en el cuadro 39 lo demuestra claramente. En el caso de la ganadería, una de las características la constituye el aumento de eficiencia por cría masiva: en 1962, menos de 1% de los ganaderos dedicados a la cría de cerdos para carne, tenía más de 100 cabezas, en 1970, más de 2% y en 1975, 11% tenía más de cien. En el caso de vacas lecheras, menos de 1% de los productores tenía más de 10 cabezas en 1960, pero en 1970, 14%, y en 1975, 35% tenían más de diez. No sería necesario tomar aquí el ejemplo de la avicultura, para huevos y para carne, donde se habla de los "departamentos de gallinas o de pollos". Así, la ganadería sigue tomando gradualmente una forma parecida a la de los procesos de producción de la industria.

CUADRO 38. NÚMERO DE MÁQUINAS AGRÍCOLAS EXISTENTES EN EL CAMPO
(*miles de unidades*)

Año	*Motor eléctrico*	*Motor de combustión interna*	*Cultivador motorizado, tractor agrícola*	*Fumigadora motorizada*	*Pulverizadora motorizada*	*Camión agrícola; triciclo automotorizado*
1942	145	317	7	5	—	3
1950	601	383*	13	16	—	—
1955	956	1 134	76	76	11	60**
1960	1 070	1 663	232	232	73	103
1965	1 365	1 903	494	494	206	377
1970			958	958	1213	976
1975			1 311	1 311	1 290	1 106

	Máquina plantadora de arroz	*Segadora motorizada de arroz y trigo*	*Segadora de arroz y trigo*	*Secadora de arroz y trigo*
1970	32	263	45	1 299
1975	740	1 327	344	1 497

* Cifras de 1951.
** Cifras de 1956, cifras de 1964.
Fuente: Kayoo, *op. cit.*, pp. 168-169.

CUADRO 39. AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA

(*A: cosecha/superficie, B: horas trabajo/superficie, C: horas trabajo/unidad de cosecha*)

	Arroz			*Papa*			*Mandarina*			*Cerdos en engorda (trabajo por cabeza)*	*Leche (horas de trabajo anual por cabeza de vaca de ordeña)*
	A	*B*	*C*	*A*	*B*	*C*	*A*	*B*	*C*		
Unidad	Kg/10a	Hora/10a	Hora/kg	Kg/10a	Hora/10a	Hora/kg	Kg/10a	Hora/10a	Hora/kg	(Horas)	(Horas)
1950	359	204.5	0.57	1.496	95.1	0.063	2.741	519.7	0.190	—	872.9*
1955	414	191.8	0.46	1.785	69.0	0.037	2.168	459.7	0.212	—	761.5
1960	443	170.9	0.39	2.249	58.3	0.026	3.239	428.7	0.132	75.3	633.2
1965	439	139.8	0.32	2.615	35.9	0.014	2.906	341.7	0.118	20.9	467.1
1970	484	117.9	0.27	3.416	24.6	0.007	2.882	249.3	0.087	16.0	294.6
1975	523	81.4	0.16	3.117	18.3	0.006	3.448	205.4	0.060	5.5	212.0

* Cifras de 1951.

Fuente: Kayoo, *op. cit.*, pp. 429, 435, 471, 479, 483.

El hecho de que se volviera innecesario invertir una gran cantidad de mano de obra temporal en la agricultura, debido a los avances tecnológicos, aumentó la posibilidad de salida de mano de obra del campo. Y creció la posibilidad de dividir a la agricultura en dos estratos: uno, constituido por una minoría dedicados únicamente a la agricultura, que pueden mantener un nivel de ingreso igual o superior al de los trabajadores de la ciudad, a gran escala, ahorradora de mano de obra; y el otro, formado por los agricultores dedicados al mismo tiempo a alguna otra actividad, que dependen principalmente de los ingresos obtenidos en la actividad no agrícola, a pesar de que conservan su terreno de cultivo. El cuadro 37 demuestra que *los agricultores con otros empleos de la segunda categoría* (cuyo ingreso no agrícola supera el 50% de su ingreso total) ocupaban menos de 20% del total de las familias agrícolas en 1950, pero su número relativo aumentó a más de 30% en 1980, 50 y 60% en 1970 y 1975, respectivamente. Sobre todo, con el avance de las técnicas de cultivo en los arrozales inundados y la modernización del trabajo, los agricultores que tienen otro trabajo muchas veces encargan el cultivo de sus parcelas (encargo de determinada operación agrícola) o totalmente (subcontrato de cultivo) a un agricultor de tiempo completo. De acuerdo con el "censo agrícola" realizado por el Ministerio de Agricultura y Silvicultura, en el periodo, 1965 a principios de 1970, alrededor de 40% de las familias agrícolas encargó el trabajo de cultivo parcialmente a otras. El caso de la subcontratación abarca menos de 1%, pero creemos que en realidad es mayor, porque, como lo demuestra el cuadro 40, en 1965 aproximadamente 1.3 millones de familias agrícolas —alrededor de 20%—[16] no tenían ningún trabajador dedicado exclusivamente a la agricultura, y en 1975, 2.35 millones de familias que representaban casi la mitad del total de familias agrícolas se encontraban en la misma situación. Podríamos decir que estas familias, a pesar de que viven en el campo y tienen tierras de cultivo e ingresos agrícolas, en realidad ya no se dedican a la agricultura.

En el otro polo de estas familias, existe un grupo que se dedica exclusivamente a la agricultura; y amplían la escala de sus operaciones mediante la especialización en cierta rama específica y mediante el alto nivel técnico; incluso hay quienes obtienen utilidades superiores al salario de los trabajadores de la ciudad, comparables a las que obtienen los empresarios propietarios de las pequeñas y medianas empresas prósperas. Entre ellos, hay algunos con un ingreso superior a 100 millones de yenes anuales en la porcicultura. El número de las llamadas "familias agrícolas empresariales independientes" (la familia que tiene un ingreso agrícola per cápita igual o superior al que tiene la familia trabajadora residente en las poblaciones pequeñas y medianas), es de alrededor de 10% en total; podríamos decir que solamente esta gran parte de las familias mantiene estable su empresa. Como se ve en el cuadro 41, este grupo

[16] Se define como la familia agrícola a aquella que tiene más de 0.1 ha de tierras de cultivo en el este de Japón y 0.05 ha en el oeste. Aunque una familia tenga una extensión menor, si vende productos agrícolas por una cantidad superior a un cierto monto, se le considera como familia agrícola (de excepción).

CUADRO 40. FAMILIAS AGRÍCOLAS POR NÚMERO DE PERSONAS DEDICADAS A LA AGRICULTURA
(*miles de familias*)[1]

	1965	*1970*	*1975*
Total de familias agrícolas	5 664.8	5 341.8	4 953.1
Familias agrícolas con personas dedicadas a la agricultura:			
ninguna	1 303.87	1 879.6	2 351.2
una	1 652.8(?)	1 546.2(203.9)	1 338.3(190.0)
dos	1 896.8(?)	1 453.0(18.3)	1 015.0(11.8)
más de tres	811.4(?)	463.1(8.8)	284.5(4.1)

Familias con uno, dos o más de tres hombres dedicados a la agricultura, entre paréntesis.
Fuente: Censo Agrícola.

de familias está aumentando gradualmente su participación en la producción bruta, en el número de trabajadores dedicados exclusivamente a la agricultura y en el *stock* de capital fijo. Al mismo tiempo, se está reduciendo proporcionalmente el monocultivo de arroz y el cultivo combinado y, en cambio, está aumentando la proporción del monocultivo de hortalizas, fruta, porcicultura y ganadería. En el caso del cultivo de arroz, es notoria la ampliación de la escala de operaciones debido a la mecanización del trabajo, al arrendamiento de terrenos y a la subcontratación, y también mediante la aceptación de encargos parciales del trabajo de cultivo. En este caso, tiene éxito el cultivo que utiliza invernaderos o galpones de vinil. En la porcicultura y ganadería también es marcada la tendencia a grandes empresas con considerables equipos para ahorrar la mano de obra necesaria. En estos campos, podríamos decir que por fin "la ampliación selectiva" se está realizando. En cambio, en el cultivo de frutas, hay casos con muchos problemas debido al bajo precio creado por la sobreproducción, como el cultivo de mandarinas. De todos modos, la mayoría de estas familias agrícolas que trabajan a gran escala aumentan su productividad, captan con agudeza la tendencia del mercado y están convirtiendo su agricultura en una verdadera empresa.

Ahora bien, las familias que no se convirtieron en agricultores empresariales independientes y que en realidad ya han dejado de dedicarse a la agricultura, ¿las deberíamos tomar como rezagadas de la rentabilidad económica? No siempre es correcta esta afirmación. Sería más apropiado pensar que en la mayoría de los casos, decidieron dejar la agricultura comparando los ingresos y la escala con los ingresos y la oportunidad de algún otro trabajo no agrícola, sin vender sus tierras de cultivo para asegurar el arroz que se consume en la familia y un poco de ingreso en efectivo y, al mismo tiempo, para conservar sus propiedades. El cuadro 42 indica el ingreso total de la familia y el porcentaje que ocupan los ingresos agrícolas en el ingreso total, los gastos familiares y el porcentaje de gastos cubiertos por los ingresos en el periodo 1950-1975. Podemos percatarnos de lo siguiente en este cuadro. En 1950, una familia con terreno de cultivo de menos de una hectárea no pudo costear todos los gastos familiares mediante sus ingresos, sobre todo entre las familias con menos de 0.5 ha de terreno, los ingresos no alcanzaban ni a la mitad de los gastos fami-

CUADRO 41. INDICADORES DE LAS FAMILIAS AGRÍCOLAS EMPRESARIALES INDEPENDIENTES

	Ingreso agrícola inferior (por familia)	*Porcentaje que ocupa en el total de familias agrícolas*					*Composición por rama de actividad de las familias agrícolas empresariales independientes (cultivo único)*									
		Número de familias agrícolas	*Producción agrícola bruta*	*Superficie del terreno bajo cultivo*	*Personas dedicadas exclusivamente a la agricultura*	*Capital fijo agrícola*	*Cultivo de arroz*	*Horti-cultura*	*Fruti-cultura*	*Cultivo industrial*	*Avi-cultura*	*Porci-cultura*	*Gana-dería*	*Subtotal*	*Cultivo combi-nado*	*Total*
1960	48	8.6	23	24	16	19	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
1965	83	9.1	27	22	21	18	34.4	83.4	9.8	1.8	6.3	2.6	2.5	66.9	33.1	100
1970	150	6.6	25	18	19	19	16.3	24.1	15.9	2.4	5.9	3.3	7.5	78.9	21.1	100
1975	310	9.2	36	28	30	27	16.8	23.8	8.2	6.2	2.4	5.8	8.5	77.4	22.6	100

Fuente: Kayoo, *op. cit.*, pp. 117, 119.

CUADRO 42. MOVIMIENTO DE LA ECONOMÍA DE LAS FAMILIAS

	Menos de 0.5 ha				*0.5-1 ha*				*1-1.5 ha*				*1.5-2 ha*				*Más de 2 ha*			
	A	*B*	*C*	*D*	*A*	*B*	*C*	*D*	*A*	*B*	*C*	*D*	*A*	*B*	*C*	*D*	*A*	*B*	*C*	*D*
1950	138.5	130.5	40.5	43.0	170.7	153.5	66.9	74.3	220.4	186.0	78.5	93.0	275.2	219.0	85.6	107.5	341.7	256.6	89.0	118.5
1955	261.1	241.2	35.1	38.0	303.8	275.5	66.9	73.7	392.8	339.1	80.9	93.7	478.9	391.0	86.6	106.0	609.9	480.0	90.3	114.7
1960	372.2	338.4	21.4	23.6	368.8	348.2	52.0	55.1	436.4	290.4	72.0	80.4	526.6	449.2	79.4	93.1	695.5	555.6	87.3	109.3
1965	684.4	606.4	17.8	20.1	707.9	624.3	43.3	49.1	795.0	675.3	64.9	76.4	906.8	728.2	65.7	94.3	1 115.2	834.4	83.2	111.3
1970	1 362.8	1 182.5	9.3	10.7	1 328.8	1 182.4	29.0	32.5	1 409.8	1 251.5	51.6	58.2	1 448.8	1 296.5	65.8	63.5	1 665.5	1 416.8	77.4	91.0
1975	3 194.1	2 559.6	8.7	10.8	3 315.9	2 631.1	27.4	34.5	3 483.1	2 651.5	46.9	61.6	3 629.5	2 709.2	60.6	81.2	4 261.3	2 994.8	75.0	106.7

Fuente: Kayoo, *op. cit.*, pp. 503, 505, 507, 509, 511.

liares. Era inevitable que los pequeños agricultores tuvieran algún otro trabajo. Y, en general, los que rápidamente decidieron conseguir otro trabajo lograron obtener un trabajo estable como funcionarios o como obreros, mientras que los que se tardaron en decidirse no pudieron conseguir más que una ocupación inestable. Ahora bien, a principios de los sesenta, ya era imposible costear todos los gastos familiares mediante los ingresos agrícolas, aun para las familias que tienen más de una hectárea de tierra de cultivo. Por consiguiente, se generaliza que las familias de este estrato tuvieron otra fuente de ingreso; a partir de los sesenta, los ingresos de una familia de este estrato representan menos de la mitad del ingreso total. En los setenta, los agricultores que tenían ingresos suficientes para costear todos los gastos familiares eran, únicamente, los que poseían más de 2 ha de tierra, y representan menos de 7% del total de las familias. En el cuadro 43, podemos ver cuán frecuente es el caso de algún miembro de la familia que tiene otro trabajo.

Sin embargo, este fenómeno se basa en un cálculo fundamentado que realizan las propias familias. Como ya hemos visto, al estudiar la política de fomento y modernización de las pequeñas y medianas empresas, podríamos decir que este resultado tiene su origen en la diferencia de posición entre la política gubernamental de racionalizar la agricultura por medio de la ampliación de la escala de operaciones, concentrando los terrenos de las familias que dejan la agricultura en manos de las que quedan en el campo, considerando a las familias exclusivamente en el marco de la agricultura, y la posición de quienes viviendo en el campo, tratan de buscar una mejor alternativa combinando la agricultura con otros trabajos no agrícolas. Si lo consideramos en relación con la "estructura dual", hasta los cincuenta los que dejaban la agricultura o trataban de conseguir un trabajo secundario constituían un gran factor de presión sobre la oferta en el mercado de trabajo. La existencia de diferencias de ingresos entre el campo y la ciudad provocaba la salida de los campesinos hacia las grandes urbes, lo cual hacía aumentar el exceso de oferta y a su vez creaba la diferencia de salarios. Detrás de la diferencia de salarios entre las grandes empresas y las pequeñas y medianas existía el flujo de la fuerza de trabajo que salía del campo. Pero cuando llegó la época de escasez

CUADRO 43. MIEMBROS DE FAMILIAS AGRÍCOLAS POR OCUPACIÓN Y EDAD

		Personas dedicadas a la agricultura					
Año	*Total de miembros de una familia (mayores de 16 años)*	*Total*	*Personas dedicadas exclusivamente a la agricultura*	*Personas dedicadas principalmente a la agricultura*	*Personas dedicadas principalmente al trabajo no agrícola*	*Personas dedicadas exclusivamente al trabajo no agrícola*	*Población agrícola sin trabajo*
1946	34 137	18 486	14 471	1 850	2 165	927	14 724
1960	22 486	17 656	13 096	1 446	3 114	1 806	3 024
1965	20 599	15 443	9 614	1 900	3 929	1 952	3 203
1970	19 604	15 466	8 428	1 824	5 214	1 545	2 594
1975	17 925	13 610	6 498	1 334	5 778	1 486	2 829

Fuente: Kayoo, *op. cit.*

de mano de obra, los empresarios de la ciudad tuvieron que aumentar el salario inicial y el de los trabajadores no recién graduados, en parte para absorber a los agricultores que salían del campo. Esto significaba una buena oportunidad para conseguir trabajo para los que salían del campo, pero al mismo tiempo, para los que se quedaron constituía una ocasión muy favorable para aumentar el precio de los productos, comenzando por el del arroz. La escasez de mano de obra creada en el proceso de rápido crecimiento económico significaba para los agricultores la ocasión para aumentar el nivel de sus ingresos. En ese sentido, también, la "estructura dual" comenzó a desaparecer.

En el sentido antes mencionado, la agricultura actual es congruente por su racionalidad económica. Por supuesto, su manera puede ser racional porque existe una buena política de protección gubernamental, y mientras no haya un gran cambio en la política del gobierno, la agricultura mantendrá el estado actual. Se ha llamado mucho la atención sobre esta situación. Es el caso de la ganadería que continúa desarrollándose bajo la dependencia de la importación de alimentos para ganados, por ejemplo. Otro ejemplo lo constituye el caso del cultivo del arroz, que tiende a la sobreproducción porque existe el sistema de compra del Estado. Como resultado, para Japón es un problema tener precios de productos agrícolas superiores al nivel internacional. Frente a estas críticas, las autoridades insisten en la necesidad de las políticas tendientes a garantizar la "seguridad" alimentaria y para mantener la tasa de autonomía alimentaria que sigue bajando (90% en 1960, 81 en 1965, 74 en 1970). ¿Deberían mantener los consumidores, los precios de los alimentos internacionalmente muy altos como un costo necesario para prevenir alguna emergencia? ¿No deberíamos revisar la ficción de una "agricultura" homogénea, si en realidad está compuesta de dos sectores diferentes, uno constituido por los dedicados exclusivamente a la agricultura, que en realidad son empresarios y el otro por las familias dedicados, principalmente, a las actividades no agrícolas? Creemos que ya es tiempo de pensar separadamente el problema de cómo producir los productos y el problema de la rentabilidad de las familias con actividades no agrícolas, y no conservar todas las "familias agrícolas" existentes. Después de haber desaparecido "la estructura dual", en la actualidad, la agricultura y la política agrícola enfrentan a un nuevo problema que resolver como el que se señaló antes.

CONCLUSIÓN
EN BUSCA DE UN "CRECIMIENTO ESTABILIZADOR"

I. EL AMBIENTE INTERNACIONAL

En el proceso de recuperación de la depresión económica, que se presentó después de la "crisis del petróleo", las exportaciones se convirtieron en la demanda más importante. Sin embargo, es bien sabido que esto también se convirtió en causa de gran fricción internacional. Para tratar este problema, en primer lugar debemos mencionar que, en febrero de 1973, los países del mundo, incluyendo a Japón, se movieron hacia un sistema de cambio flotante.

En febrero de 1973, Estados Unidos una vez más fue atacado por una crisis monetaria, y por esa razón se pidió a todos los países renunciar al sistema de cambio fijo, por lo que simultáneamente se convirtieron al sistema de cambio flotante. Ésa no era una medida temporal, sino que desde el principio se había previsto que abarcara un lapso bastante largo y, en efecto, así continúa hasta la actualidad. El sistema del FMI de la posguerra fue concebido para tratar de mantener, en lo posible, las características de la época del antiguo sistema de patrón oro. Aunque en la posición del dólar, como la moneda eje, no haya habido cambio, es posible pensar que a partir de aquella decisión el sistema monetario internacional, posterior a la segunda guerra mundial, sufrió una modificación fundamental en su naturaleza.

Las expectativas teóricas respecto al sistema de cambio flotante quizás se encontraban en los siguientes sistemas que funcionarían para que cuando la competitividad internacional de un país fuera alta (o baja) y la balanza de pagos favorable (o desfavorable), el tipo de cambio se elevaría (o bajaría), las exportaciones se reducirían (o aumentarían). Por consiguiente, bajo un sistema de cambio flotante, el tipo de cotización se toma como mediador y se recupera el equilibrio de la balanza de pagos. Es de esperarse que esta expectativa se cumpla como una tendencia a largo plazo. Sin embargo, a corto plazo, debido a las fluctuaciones de corto plazo del capital y a los efectos de la curva J, que mencionaré maś adelante, hasta que el tipo de cambio reflejó un movimiento de la balanza de pagos iba unido a un rezago temporal, ya que el cambio de tipo de cotización siempre tendía a ser excesivo y por esta razón también tuvo un efecto enorme en la economía interna.

Ahora bien, si ordenamos los tipos de cambio y las tendencias del comercio internacional en la década de los setenta tendremos las gráficas 1 y 2.* Es-

* El volumen del comercio con base en el dolar y en el yen, indicado en la gráfica 1 se refiere a las exportaciones FOB (libre a bordo) y las importaciones CIF (costo de seguro y flete) por lo que el monto de las importaciones y la balanza comercial muestran tendencia desfavorable. De ahí que sólo en el caso de los yenes se inicia gráficamente en su conjunto el monto de las importa-

tas gráficas muestran en primer lugar, que en 1973 la tasa de cambio (frente al dólar estadunidense), bajó de 306 yenes a 265; después de la crisis del petróleo, por un tiempo tendió a la baja, y desde 1974 hasta 1976 se mantuvo en un nivel que sobrepasaba los 300 yenes. El índice de precios de las importaciones, empezando con el del petróleo, se elevó al doble de 1973 a 1974 y la balanza comercial se volvió desfavorable, por lo que se puede decir que este movimiento reflejaba casi fielmente la tendencia general de la balanza de pagos de Japón y la de su reserva de divisas.

Por supuesto, al inicio de la década de 1970 las inversiones en el extranjero se activaron y, por eso, la balanza general correspondiente a 1973-1974 señala un grán déficit, aunque se puede ver que los números rojos en la balanza comercial no eran muy considerables. Pero esa tendencia de la balanza de pagos indicaba un movimiento casi paralelo al de la comercial.

Empero, desde la segunda mitad de 1975, las exportaciones japonesas comenzaron a aumentar aceleradamente. Su fuerza principal radicaba en productos como automóviles y televisores a color, y es posible sostener que eso era el fruto temprano de la racionalización que se llevó a cabo en medio de la depresión económica de 1974, a la que me referiré más tarde.

En la segunda mitad de 1975, las exportaciones japonesas ascendieron a 55 mil 700 millones de dólares; en 1976, a 67 mil 200 millones; en 1977, a 80 mil 500 millones; en el género de maquinarias alcanzaron 30 mil millones, 39 mil 600 millones y 49 mil 700 millones de dólares en cada año, respectivamente. El aumento de las exportaciones en este lapso representó aproximadamente 80%, es decir 19 mil 700 millones de un total de 24 mil 800 millones de dólares.

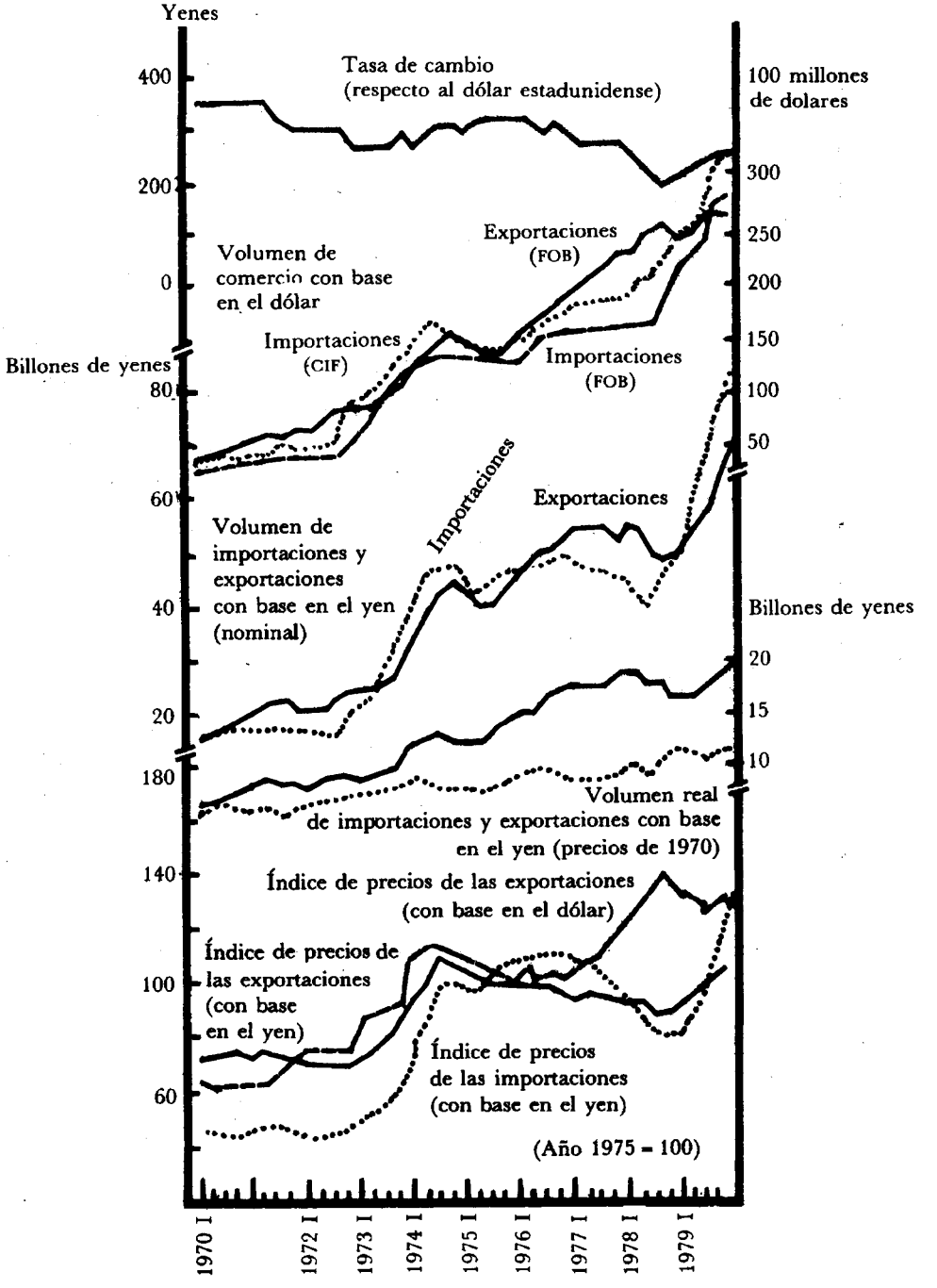
La economía mundial entre 1975-1976, en su totalidad, padecía por la depresión económica y sólo Estados Unidos seguía adoptando medidas para su recuperación económica. Pero la situación de la economía interna de Japón y Alemania occidental todavía se encontraba estancada. De hecho, la proporción del volumen de aumento del Gasto Nacional Neto (GNN, en Japón es como se indica en el cuadro 1. Es evidente que lo que sostuvo el crecimiento en los tres años que siguieron a la crisis del petróleo fueron los gastos del consumidor nacional y las exportaciones. Las exportaciones, en especial, representaban 74% del volumen de aumento de GNN entre 1973 y 1976 y cubrían el gigantesco déficit (40%) de las inversiones fijas y de las inversiones en almacén.

El aumento de las exportaciones y el mejoramiento acelerado de la balanza de pagos, como es bien sabido, provocó una gran tensión con Estados Unidos y la comunidad europea. Japón se esforzó para elevar la tasa de crecimiento económico interno, al igual que Estados Unidos y Alemania Occidental, y aumentando sus importaciones contribuyó a la expansión del comercio mundial. Sobre ese trasfondo se situaba la opinión del profesor L. Klein, quien sostuvo que Japón debía convertirse en una locomotora para el crecimiento económico mundial.

---

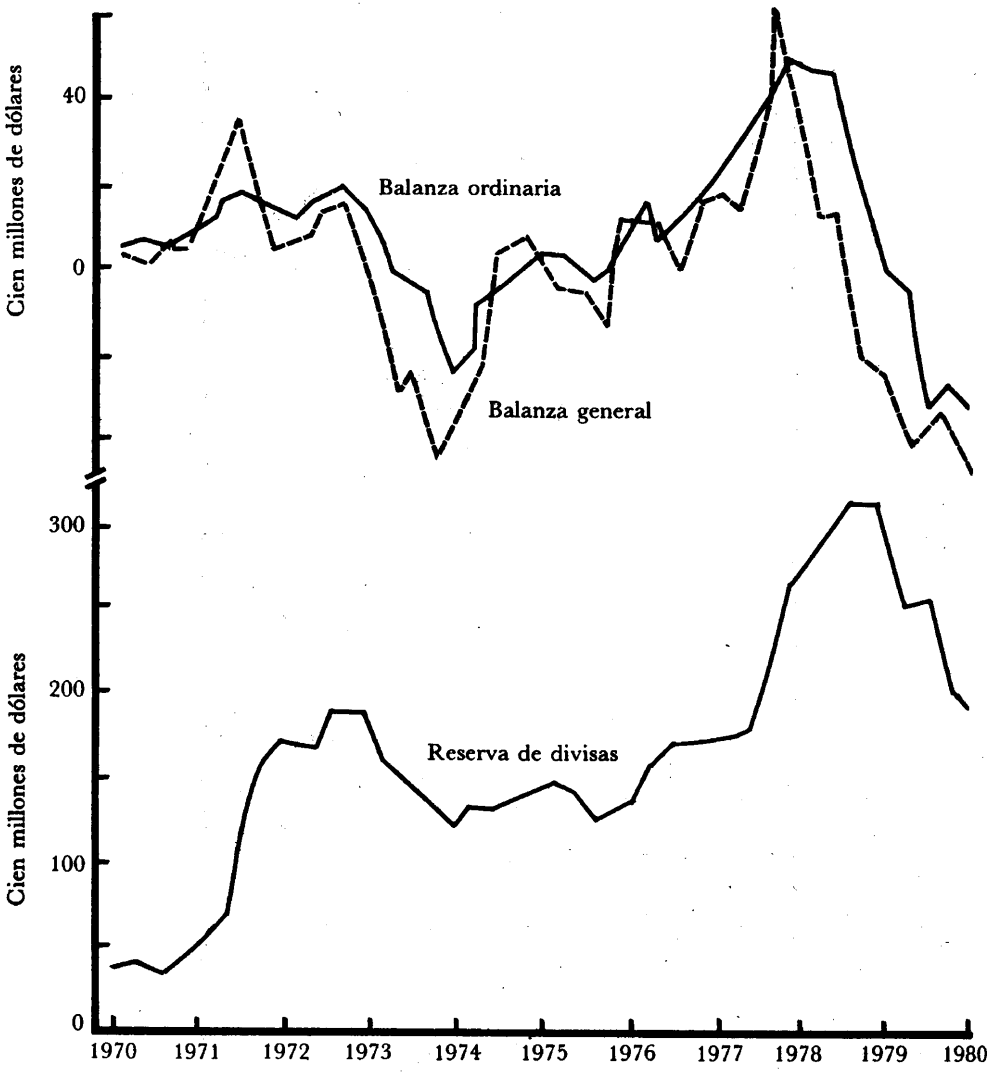
ciones FOB en las estadísticas de la balanza de pagos. Como la diferencia entre el monto de las exportaciones que pasan la aduana y el de las exportaciones en las estadísticas de la balanza de pagos es mínima, con base en esto se puede tener un resumen de la balanza comercial.

GRÁFICA 1. ÍNDICE DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
(tasa anual, ajustada a la época del año)



La tasa de cambio y el volumen de importaciones y exportaciones, provienen del Ministerio de Finanzas. El índice de precios de las importaciones y exportaciones son cifras del Banco de Japón.

GRÁFICA 2. BALANZA DE PAGOS Y RESERVA DE DIVISAS



Ministerio de finanzas y Banco de Japón

En 1971 la tasa de cambio en Japón inició un alza de tendencia prolongada. En el otoño de ese año, cuando el secretario del Tesoro de Estados Unidos, Blumenthal, declaró que la tasa de cambio del yen japonés todavía estaba por debajo de su valor frente al dólar, la cotización del yen comenzó a elevarse aún más aceleradamente, de 290 y tantos yenes a principios del año alcanzó los 240 yenes, o sea, aumentó su valor con relación al dólar en 50 yenes. En 1978 continuaba todavía la tendencia a cotizar el yen alto; en octubre de ese año llegó a registrar 170 y tantos yenes. En un lapso de menos de dos años la tasa de cambio llegó a revalidarse en aproximadamente 40 por ciento.

CUADRO 1. GASTO NACIONAL BRUTO REAL Y SU PROPORCIÓN DE AUMENTO

	Valor nominal			*Distribución porcentual del aumento*		*Valor real*		*Distribución porcentual del aumento*		
	1973	*1976*	*1978*	*1973-1976*	*1977 1978*	*1973*	*1976*	*1978*	*1973-1976*	*1976-1978*
Gasto final por consumo privado	63 048	99 709	12 274	67.2	157.9	49 561	54 946	60 612	63.1	47.4
Gasto final por consumo del gobierno	9 654	16 774	20 091	13.1	8.9	6 495	7 414	8 220	10.8	6.7
Constitución del capital fijo privado	32 691	37 781	42 951	9.3	13.9	25 776	23 384	26 177	−28.0	23.4
Constitución del capital fijo del gobierno	10 522	14 826	20 895	7.9	16.3	8 147	8 413	11 455	3.1	25.5
Aumento de existencias	2 380	1 255	1 439	−2.1	0.5	2 213	868	913	−15.8	0.4
Exportaciones, incluyendo los servicios	13 178	24 585	23 777	20.9	−2.2	11 658	17 988	19 462	74.2	12.3
(Sustracción) importaciones incluyendo los servicios	14 214	23 115	21 179	−16.3	5.2	11 253	11 853	13 724	−7.0	−15.7
Gasto nacional global	117 258	171 815	209 070	100.0	100.0	92 623	101 160	113 114	100.0	100.0

Fuente: Departamento de Planeación Económica.

Por ahora dejemos la influencia interna del alza de la cotización de cambios y concentremos nuestra atención en la influencia que ejerce este hecho sobre las relaciones económicas internacionales. Un cambio en la cotización tan radical como éste, provocó un movimiento en el que diferían totalmente las cifras indicadoras en dólares y las cifras indicadoras en yenes. El volumen de las exportaciones con base en el dólar fue en aumento en línea recta desde 1974 hasta 1977. Respecto a las exportaciones con base en el yen, se estancaron en 1977 y en 1978; como reacción más bien disminuyeron.

También aumentó el volumen de las importaciones con base en el dólar, mientras que aquéllas con base en el yen bajaron en 1977-1988. Es decir, si observamos el comercio con Japón desde el extranjero, a pesar de que el yen se cotizaba alto, no declinó el aumento de las exportaciones; además, parecía que también los números negros del comercio iban en aumento. Por consiguiente, desde la perspectiva de los países extranjeros, un yen alto frente al dólar, de esta magnitud, casi no influiría en las exportaciones japonesas, por lo que se pensó que sería razonable que el yen se cotizara más alto. Esto no es nada extraño, ya que el yen, junto con el marco alemán y el franco suizo, registraron una notable y brusca alza.

Sin embargo, desde la perspectiva interna del país, el volumen del yen disminuyó con lo que la reducción de los ingresos netos en yenes provenientes de las exportaciones constituyó un serio golpe. El índice de precios de las exportaciones con base en el yen japonés indica una baja considerable entre 1975 y 1978, en especial en 1977. Esto refleja los efectos de la nacionalización y de los avances tecnológicos, pero también el resultado de los esfuerzos de las empresas para mantener el mercado de las exportaciones. A pesar de esto, debido a la cotización alta del yen el índice de base dólar mostró un alza de 40% de 1975 a 1978.

Como era de esperarse, en ese momento el aumento de las exportaciones con base en el dólar también se estancó temporalmente. Por un lado, debido

CUADRO 2. ESTIMACIÓN DE LA COTIZACIÓN DEL YEN SEGÚN EL PODER DE COMPRA DE EXPORTACIONES

	Índice del precio por unidad de las exportaciones japonesas (A)		*Índice del precio por unidad de las exportaciones de los países avanzados (B)*		*Cotización promedio del yen*	
	Criterio 1973	*Criterio 1972*	*Criterio 1973*	*Criterio 1972*	*Criterio 1973* $265 \text{ yenes} \times \frac{A}{B}$ *(yen)*	*Criterio 1972* $308 \text{ yenes} \times \frac{A}{B}$ *(yen)*
1972		100.0		100.0		308
1973	100.0	107.5	100.0	122.8	265	270
1974	137.1	147.3	140.7	172.8	258	263
1975	139.5	149.9	152.1	186.8	243	247
1976	137.7	147.9	154.3	189.5	236	240
1977	137.2	147.4	166.4	204.4	219	222
1978	128.9	138.5	170.8	208.4	200	205

Fuente: los índices de precios por unidad, en el caso de Japón provienen del Ministerio de Finanzas; en el caso de los países avanzados se basan en los cálculos de la ONU.

a que el yen se cotizaba alto, bajó repentinamente el precio de las importaciones con base en el yen, por lo que éstas se incrementaron y la balanza de pagos cambió bruscamente del equilibrio al déficit.

El aumento de las exportaciones japonesas que se inició en 1976, así como las fricciones internacionales que lo acompañaron ya se señalaron en otro párrafo.

En este proceso, en especial las exportaciones con base en el yen no apuntaron una declinación simple lo que también se debió a los efectos de la llamada curva J. Es decir, al elevarse el tipo de cambio, durante un corto tiempo después de que eso ocurre, aumentan las exportaciones en divisas extranjeras, puesto que se llevan a cabo con base en un contrato previamente hecho, que van unidos al nuevo tipo de cambio, disminuyen las exportaciones reales y necesitan de cierto tiempo hasta que salen a la superficie. Del mismo modo, cuando hay una baja en el tipo de cambio, durante algún tiempo disminuyen las exportaciones en divisas extranjeras y aumentan después de cierto tiempo. Debido a estas circunstancias, las exportaciones no decaen bruscamente una vez que empieza a elevarse el tipo de cambio, sino que continúa un firme aumento de ellas por lo que después de que el tipo de cambio se eleva, sobrepasando el nivel deseable de equilibrio (suponiendo que ese nivel se pueda determinar), al final acusarán una baja como reacción.

Por el contrario, aunque empiece a bajar el tipo de cambio, el aumento de las exportaciones no es satisfactorio y, después de que ha bajado, sobrepasando el nivel de equilibrio, se manifiesta con claridad un aumento después de cierto tiempo. Por esta razón, sobre la base del sistema de cambio flotante no se puede esperar que el tipo de cotización se estabilice en un nivel que equilibre la balanza de pagos, sino más bien parece que oscilará alrededor de ese nivel.

El libro blanco de la economía, de 1979, analiza más o menos de la siguiente manera el resultado de un estudio de hechos reales sobre los efectos de la curva J. Es decir, el alza del tipo de cambio del yen, por una sola ocasión en un lapso de 6 o 7 meses, de manera contraria, hace que aumente el volumen de las exportaciones con base en el dólar, aunque una vez pasado ese periodo las exportaciones decaen. A pesar de eso, como en el caso de Japón entre 1976 y 1978, cuando el tipo de cambio se elevaba continuamente, uno tras otro surgieron aumentos en las exportaciones acompañados de nuevas alzas. Para compensarlas con los decrementos en las mismas, provocadas por el alza de las cotizaciones anteriores, las exportaciones continuaban incrementándose. El decremento de las exportaciones que se generó, ocurrió después de que pasaron más de 12 meses. En ese lapso el tipo de cambio continuaba al alza y quizás excedió considerablemente el nivel de equilibrio.

De por sí es difícil calcular cuál es el tipo de cambio apropiado, pero de manera tentativa, en el momento de la transferencia hacia el sistema de cambio flotante en 1973, se tomó como criterio 265 yenes por un dólar. Si se ajusta con la comparación de la tasa de elevación del precio unitario de las exportaciones en Japón y en la generalidad de los países avanzados, el precio por unidad de las exportaciones japonesas en 1974, fue de 258 yenes; en 1975, de 243; en 1976, de 236; en 1977, de 219, y en 1978 de 200 yenes. Se puede sos-

tener que eso se debió a la considerable baja de la cotización del yen antes de 1976 y su alza frente al dólar después de mediados de 1977. De la misma manera, si se calcula la tasa apropiada de cambio tomando como base la cotización de 308 yenes de 1972, que se dio justo después del convenio smithoniano se obtiene como resultado positivo un yen entre tres y cinco yenes más bajo que las cifras antes señaladas. Aunque como tendencia general no hay variación en estos movimientos: el yen bajó hasta 1976, una cotización alta después de 1977 y de nuevo bajó en 1979.

En los periodos en que el yen está barato las exportaciones aumentan aceleradamente, y un poco después de que se da una cotización alta a las exportaciones, se hunde, aunque se consideren sobre la base del dólar. Más tarde, al bajar el yen, después de cierto lapso las exportaciones comienzan a aumentar. Finalmente, bajo el sistema de cambio flotante no se puede alcanzar con facilidad un tipo de cambio equilibrado. Se repiten las fluctuaciones cíclicas que rodean a la tasa de cambio adecuada y tal vez se pueda afirmar que las exportaciones fluctúan, retrasándose, con respecto al tipo de cambio, aproximadamente un año. La fluctuación de las exportaciones provoca una enorme oscilación en la balanza de pagos y aumenta la posibilidad de provocar fricciones internacionales de tipo económico. Sin duda es difícil modificar bruscamente el sistema de cambio flotante, pero es obvio que una fluctuación exagerada en la tasa de cambio produce efectos secundarios indeseables. Aparte de eso, para restringir el margen de fluctuación del tipo de cambio dentro de un límite determinado se debe idear algo y obtener el consenso internacional, pues viéndolo en una perspectiva mundial puede considerársele como producto de una situación de emergencia.

II. TENDENCIAS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA INTERNA

La política de restricción monetaria, de 1973-1974, tuvo éxito en controlar la inflación, pero como ya se mencionó, produjo efectos secundarios como lo fueron las dificultades administrativas aunadas a una baja en la proporción de ganancias de las empresas y a un incremento en la tasa de desempleo. Después de 1975 parecía que el problema había dejado de serlo, el control de la inflación había dejado de ser un problema y, dando un giro, había pasado a serlo la recuperación económica. En seguida trataré de reflexionar en las medidas que adoptaron las autoridades políticas para hacer frente a estos hechos.

Desde 1974 las autoridades fiscales padecían por la escasez de ingresos. Aunque los egresos aumentaban por causa de la inflación, existía una enorme reducción en la recaudación por impuestos a personas morales debido a una repentina disminución de sus ganancias. Asimismo, había un estancamiento en la recaudación por impuestos indirectos a causa de la parálisis del consumo privado. Las diferentes recaudaciones de impuestos se estancaron, aumentaron los números rojos en las finanzas y este déficit se tuvo que cubrir con una emisión de bonos públicos.

Además, en los años fiscales de 1973 y 1974, también a causa del avance de la inflación, se redujeron los impuestos sobre la renta de los estratos sociales de ingresos bajos y medianos. También eso se convirtió en una de las causas de la insuficiente recaudación de impuestos durante ese periodo. El cuadro 3 resume los principales rubros de ingresos y egresos fiscales en ese lapso. Conforme a este cuadro es evidente un estancamiento de las recaudaciones impositivas desde 1973, el grado de dependencia en los bonos del gobierno sobrepasó 20% después de 1975 y llegó a exceder 30% después de 1977. Por esa razón, el volumen de acumulación de bonos nacionales, de 8 300 000 000 000 yenes en 1973, llegó a 15.6 billones en 1975 y en 1977 alcanzó los 32.8 billones, o sea que en cuatro años se cuadruplicó. Dentro de los egresos de la cuenta general también aumentaron los gastos por bonos de tesorería y en 1978 llegaron a cerca de 10%. Era difícil esperar contramedidas económicas basadas en una ampliación de los ingresos y egresos fiscales.

Sin embargo, la depresión económica de 1975 fue muy severa. Las medidas económicas que se adoptaron en ese momento fueron, en primer lugar, una restricción monetaria y, en segundo, una ampliación del límite de financiamiento dirigido a las empresas pequeñas y medianas y a casas habitación sobre la base de fondos del gobierno (Departamento de Administración de

CUADRO 3. RESUMEN DEL PRESUPUESTO DE LA CUENTA GENERAL
(billones de yenes)

	Ingresos								
	Total	*Ingresos por impuestos de timbre*	*Impuesto sobre la renta*	*Impuestos por personas jurídicas*	*Impuestos directos Total*	*Impuestos indirectos Total*	*Cantidad pagada por monopolios*	*Ingresos por bonos públicos*	*Otros*
1970	8.46	7.30	2.43	2.57	4.14	2.16	0.27	0.35	0.35
1971	9.97	7.93	2.89	2.56	5.66	2.27	0.29	1.19	0.29
1972	12.79	9.77	3.73	2.99	7.04	2.73	0.34	1.95	0.32
1973	16.76	13.37	5.33	4.52	10.16	3.21	0.26	1.77	0.41
1974	20.38	15.04	5.35	5.82	11.47	2.57	0.34	2.16	0.86
1975	21.47	13.75	5.48	4.13	9.92	3.83	0.34	5.28	0.82
1976	25.08	15.66	6.21	4.79	11.32	4.34	0.66	7.20	0.95
1977	29.43	17.33	6.58	5.57	12.50	4.83	0.56	9.56	1.37
1978	34.41	21.92	7.80	7.26	15.43	5.69	0.73	10.67	1.09
1979	38.60	21.49	8.40	6.58	15.38	5.28	0.76	15.27	1.08
1980	42.59	26.41	10.33	8.50	19.27	6.20	0.76	14.27	1.15
	Composición porcentual								
1970	100	86.3	28.7	30.4	60.8	25.5	3.2	4.1	4.1
1971	100	79.5	29.0	25.7	56.8	22.8	2.9	11.9	2.9
1972	100	76.4	29.2	23.4	55.0	21.3	2.7	15.3	2.5
1973	100	79.8	31.8	27.0	60.6	19.2	2.2	10.6	2.5
1974	100	73.8	26.3	28.6	56.3	17.5	1.7	10.6	4.2
1975	100	64.0	25.5	19.2	46.2	17.8	1.6	24.6	3.8
1976	100	62.4	24.8	19.1	45.1	17.3	2.6	28.7	3.8
1977	100	58.9	22.4	18.9	42.5	16.4	1.9	32.5	4.7
1978	100	63.7	22.7	21.1	44.8	16.5	2.1	31.0	3.2
1979	100	53.1	21.8	17.1	39.8	13.7	2.0	39.6	2.8
1980	100	62.0	24.3	20.0	10.0	14.6	1.8	33.5	2.7

Fondos, entre otros). Debido a la carencia de recursos financieros, las autoridades fiscales se mostraron pasivas frente a la adopción de contramedidas económicas enérgicas.

Lo que ayudó con más firmeza a la recuperación de la economía en ese lapso fue el aumento de las exportaciones, tal como se indica en el cuadro 1. Finalmente, hasta 1977 el incremento en los gastos de las empresas públicas fue muy reducido; además las inversiones privadas de capital fijo eran aún menores, por lo que la demanda para apoyar el crecimiento no podía provenir, sino del consumo individual y de las exportaciones. La expansión de las exportaciones fue regular desde fines de 1975 hasta principios de 1976 y, puesto que se esperaba que ésta sirviera como palanca de la recuperación económica, predominaba la opinión acerca de que no era necesario un estímulo económico basado en la política fiscal. Además, desde su punto más bajo en 1975 hasta la primera mitad de 1976, la producción que se iba recuperando satisfactoriamente desde mediados de ese año, se desplomó y la dependencia de las exportaciones se hizo mayor y más seria. En ese momento quizás hubiera sido una medida sensata realizar una estimulación financiera de la econo-

CUADRO 3. (*Conclusión*)

	Egresos								
	Total	*Gastos por seguridad social*	*Gastos para promover la cultura, la educación y la ciencia*	*Gastos por la deuda pública*	*Gastos relacionados con pensiones*	*Subsidio a las entidades locales*	*Gastos relacionados con la defensa*	*Gastos de las empresas públicas*	*Otros*
1970	8.21	1.16	0.96	0.29	0.30	1.77	0.59	1.41	1.73
1971	9.66	1.36	1.13	0.32	0.33	1.98	0.69	1.88	1.97
1972	12.12	1.68	1.36	0.46	0.37	2.40	0.82	2.64	2.39
1973	15.27	2.22	1.62	0.69	0.47	3.24	0.98	2.85	3.20
1974	19.20	3.13	2.27	0.85	0.60	4.20	1.23	2.96	3.96
1975	20.84	4.03	2.65	1.10	0.76	3.37	1.37	3.31	4.25
1976	24.65	4.83	3.00	1.84	0.99	3.94	1.52	3.79	4.74
1977	29.35	5.71	3.43	2.32	1.16	4.83	1.70	4.98	5.22
1978	34.40	6.79	3.87	3.23	1.33	5.75	1.87	5.80	5.76
1979	38.60	7.63	4.30	4.08	1.50	5.99	2.09	6.54	6.47
1980	42.59	8.21	4.53	5.32	1.64	7.39	2.23	6.66	6.62
	Composición porcentual								
1970	100	14.1	11.7	3.5	3.6	21.6	7.2	17.2	21.1
1971	100	14.1	11.7	3.3	3.5	20.5	7.2	19.5	20.4
1972	100	13.9	11.2	3.8	3.0	19.8	6.8	21.8	19.7
1973	100	14.5	10.6	4.5	3.1	21.2	6.4	18.7	21.0
1974	100	16.3	11.8	4.4	3.1	21.9	6.4	15.5	20.6
1975	100	19.4	12.7	5.3	3.6	16.2	6.6	15.9	20.4
1976	100	19.6	12.2	7.5	4.0	16.0	6.2	15.4	19.2
1977	100	19.5	11.7	7.9	4.0	16.4	5.8	17.0	17.8
1978	100	19.7	11.3	9.4	3.9	16.7	5.4	16.9	16.7
1979	100	19.8	11.1	10.6	3.9	15.9	5.4	16.9	16.8
1980	100	19.3	10.6	12.5	3.9	17.4	5.2	15.6	15.5

Fuente: Ministerio de Finanzas, *Estadísticas financieras*.

mía. Sin embargo, no sólo por las dificultades financieras, sino también por causa de la confusión política debida al escándalo Lokheed fue difícil efectuar un giro en las políticas en el momento apropiado y así, en 1977, Japón se encontró frente a un alza precipitada del tipo de cambio.

Después de 1977 las críticas del mundo hacia Japón, teniendo como centro Estados Unidos, se volvieron más severas. Japón debía planear la recuperación de su economía interna, estimular las importaciones y restringir las exportaciones. A pesar de que las balanzas de pagos de todos los países, excepto los de la OPEP, presentaban números rojos, sólo la de Japón era bastante favorable. En este momento también fue criticado, acusándolo de querer convertirse en una segunda OPEP. Asimismo, también dentro del país, a medida que avanzaba la cotización alta del yen, a partir de principios de 1977 gradualmente empezó a manifestarse con claridad una situación de retroceso en las condiciones económicas. En el cuadro 3 se indican algunos de sus índices. Estas cifras corresponden a la diferencia entre el número de empresas grandes que opinaron que la situación de sus negocios era "buena" y aquellas que afirmaron que era "mala", tomando como denominador el número de com-

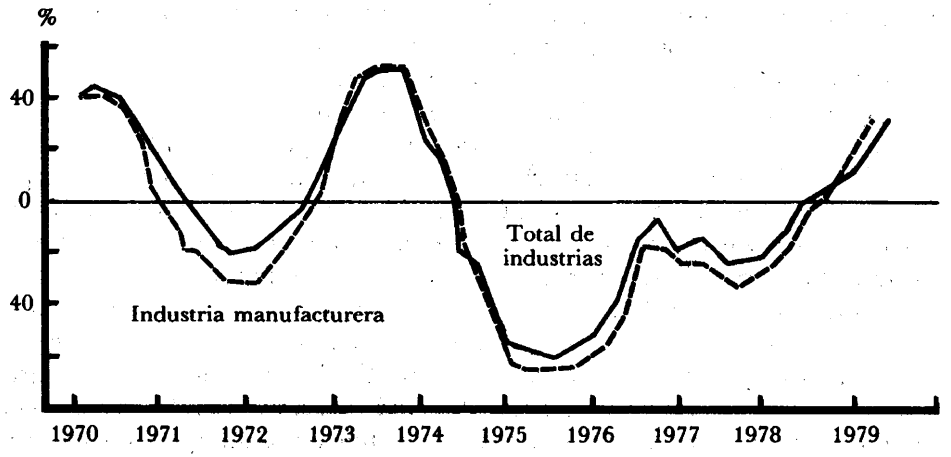
pañías que contestaron. Es evidente que a pesar de haber continuado una recuperación favorable, que va desde el punto más bajo de la economía en 1975 hasta mediados de 1976, en 1977 una vez más comienza un nuevo hundimiento. Las penalidades de las industrias que dependían de las exportaciones, como los textiles, productos alimenticios y metálicos, eran bastante graves.

Del mismo modo, en la industria de la construcción de barcos —de exportación representativa del anterior periodo de crecimiento—, la demanda se redujo notablemente debido a la recesión económica mundial en materia de transportación marítima y a la alta cotización del yen; de tal manera cayó en una recesión catastrófica. Esta industria constituía la actividad central en regiones y ciudades como Nagasaki, Sasebo, Kure, Innoshima, Jakodate, etc. Esa situación influyó en todas las industrias de esas regiones, por lo que también las medidas regionales contra la recesión se convirtieron en un tema importante.

En diciembre de 1977, el Gabinete Jukuda decidió adoptar medidas enérgicas para estimular las actividades económicas basándose en un aumento considerable de los gastos públicos, de tal manera, en el año fiscal 1978 se alcanzó un crecimiento económico de 7%; además como objetivo de la medida se pretendía lograr que la balanza de pagos se equilibrara de golpe, para lo cual se amplió la inversión pública y se trató de planear una estimulación de la demanda interna, restringiendo las finanzas. En ningún momento se adoptó una decisión para evitar el aumento en el grado de dependencia financiera de los bonos públicos.

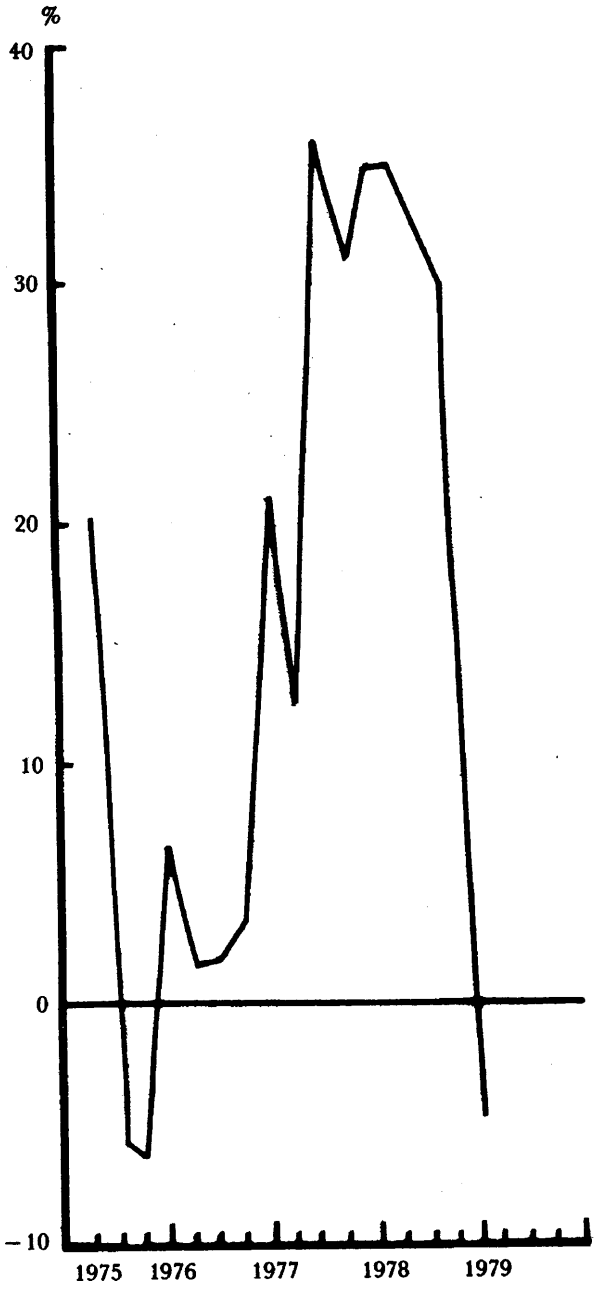
En la gráfica 4 se indica la tasa de incremento con respecto al año anterior de las sumas de dinero por contratos para obras públicas; allí se observa que

GRÁFICA 3. EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS



1) Banco de Japón, *Estudios y observaciones de corto plazo sobre las principales empresas.*
2) Porcentaje del total de encuestados, tomando en cuenta la diferencia entre los que contestaron que la situación de la empresa era "buena" y aquellos que consideraron que era "mala".

GRÁFICA 4. TASA DE FLUCTUACIÓN DEL MONTO DE DINERO PARA CONTRATOS POR OBRAS PÚBLICAS RESPECTO AL MISMO PERIODO DEL AÑO PRECEDENTE



Libro blanco, la economía correspondiente a 1979.

desde la segunda mitad de 1977 esta medida se llevó a cabo planificadamente. De manera contraria, se puede decir que también señala que las medidas financieras en 1975-1976 en modo alguno fueron estimulantes para la economía.

Los frutos de esta política se manifiestan en los movimientos del GNB en 1978 y 1979 (ver cuadro 1). El hecho de que este contraste se haya manifestado teniendo como límite el año de 1976, no se debe solamente al aumento de la demanda interna estimulado por la inversión pública, sino que otra razón importante fue el hecho de que haya salido a la superficie un estancamiento de las exportaciones causado por la alta cotización del yen. En 1978 la tendencia básica de la economía japonesa experimentó un giro enorme.

La balanza de pagos de Japón también se equilibró después de que aumentaron las importaciones a fines de 1978, pero desde principios de 1979, sufrió un cambio total a números rojos. Por lo tanto, se cumplieron los compromisos públicos, lo que por una parte surtió el efecto de inyectar energía a la economía interna, que se encontraba paralizada desde la crisis del petróleo. En la economía japonesa, de 1979, poco a poco se empezó a hacer evidente una recuperación de las inversiones privadas en instalaciones y equipo. También la tasa de operación de la instalación y equipo en la industria manufacturera se elevó gradualmente; se estima que alcanzó un nivel de 90% de la correspondiente a 1970. La instalación y equipo, ociosos durante mucho tiempo, a partir de la crisis del petróleo se iba acercando a su plena operación. Se puede considerar que, en cuanto a la economía interna, las condiciones anormales de la década de 1970 casi se habían solucionado.

Sin embargo, 1979 fue un año en que surgieron dos nuevos problemas; uno de ellos fue que debido a la revolución iraní y a la reducción de la producción petrolera que la acompañó, resurgió la insuficiencia en el abastecimiento de petróleo y se dio una desmesurada alza en los precios del crudo de la OPEP. En la asamblea general de la OPEP celebrada a fines de junio de ese año, el crudo se fijó al precio base de 19 dólares, lo que significa un aumento de más de 8 dólares en comparación con el que tenía a fines del año anterior. Además, en la asamblea general de los últimos días de diciembre el precio se elevó en 24 dólares.

Para Japón, que año con año importa 280 millones de kilolitros de crudo, eso significa un aumento en las importaciones del orden de los 30 mil millones de dólares. Empezando con el crudo, el alza de los precios de las materias primas de importación era notable, por lo que el índice de precios de las importaciones, en noviembre de 1979, muestra un alza de 69% en comparación con el mismo mes del año precedente. Por un lado, el tipo de cotización del yen se movió a la baja después de alcanzar un alza máxima de 170 y tantos yenes en octubre de 1978, manteniéndose hasta septiembre en unos 220 yenes. Esta baja cotización del yen, en combinación con el alza internacional de los precios, intensificó el aumento de los precios de las importaciones.

Por esta razón, desde la primavera de 1979 las políticas fiscales y financieras se volvieron austeras. A partir de abril de 1979 en tres ocasiones se elevó la tasa de interés oficial, también en el aspecto financiero las inversiones públicas se restringieron o se pospusieron. En vista de la amarga experiencia de

que las restricciones de 1973 no pudieron controlar el avance de la inflación, en esta ocasión las restricciones pronto entraron en vigor. La tarea de aumento de la moneda corriente (M_2), en el momento de las restricciones, era de 13% en comparación con el año anterior, razón por la cual la influencia del alza de los precios de las importaciones sobre los precios al mayoreo y los precios al consumidor en seguida manifestó sus efectos al controlar la especulación que se esperaba por la inflación. Hasta 1979, el alza de los precios internos, en proporción al alza de los precios de las importaciones, estuvo sufriendo cambios de una manera lenta. Se prevé que en el futuro se manifestará la influencia de una elevación mayor en los precios del crudo, de ahí que no se podrán aligerar las medidas restrictivas.

Sin embargo, como lo enseñan las experiencias del pasado, cuando las restricciones se prolongan por un lapso superior a un año, la demanda interna se estanca y crece el peligro de que la recesión económica se agrave. Aún está fresco el recuerdo de lo que pasó después de 1974-1975. Además, la elevación de los precios internacionales no se detendrá fácilmente. Un problema en extremo difícil es el de tratar de mantener un crecimiento de 5-6% mientras se controla la inflación, lo cual se ha planteado como objetivo de la política económica de Japón para la década de 1980.

III. LA "ADMINISTRACIÓN REDUCTIVA" Y EL PROBLEMA DEL EMPLEO

Se puede sostener que la economía japonesa posterior a la crisis del petróleo, si se le considera como totalidad, llevó a cabo una recuperación relativamente brillante. Pero en su trasfondo era posible observar un gran esfuerzo para hacer frente a esta crisis, esfuerzo acompañado de cambios en la estructura económica. Como ejemplo representativo trataré de reflexionar sobre los cambios en la forma de operación de las empresas y sobre el problema del empleo.

Desde la década de 1950 hasta el inicio de la década de 1960, durante el periodo de crecimiento acelerado, las empresas siempre se consagraron al principio de administración, a la ofensiva. En muchos ramos de la industria la lucha por la participación en el mercado era muy violenta; para llegar a figurar en ese círculo no se temía al aumento de las deudas, se realizaban inversiones en instalaciones y equipo y se ampliaba la escala de la producción, lo que, como ya se señaló, se llegó a considerar como un mandato supremo: la conducta de las empresas frente a las inversiones en instalaciones y equipo cada vez se volvió más audaz. Después de que se realizaban esas inversiones, en muy poco tiempo esos equipos se encontraban funcionando a toda su capacidad. Se llegó a tener la convicción de que mediante la venta, se podían elevar las ganancias aún más de lo esperado, después de haberse hecho cargo de los intereses y el costo de la depreciación.

Como resultado, mediante préstamos, las empresas, sin titubear, impulsaron las inversiones en instalaciones y equipo y gradualmente empezaron a restar importancia al aumento de los préstamos y a descuidar lo relacionado con el descenso de la proporción de capital propio a causa de esas deudas. Naturalmente, si la prosperidad se hubiera mantenido durante largo tiempo, es probable que, de manera contraria, una actitud prudente hubiera hecho que disminuyera su posición en el círculo industrial de las empresas. De hecho, durante el periodo de crecimiento acelerado las medidas activas casi no produjeron efectos contrarios, razón por la cual la actitud de las empresas cada vez se iba haciendo más arriesgada.

Como resultado, la constitución de las empresas japoneses empeoró a lo largo del periodo de crecimiento acelerado. Esa situación se indica en el cuadro 4. La proporción de capital propio, después de sobrepasar el nivel de 20% descendió a 14%. En el caso de los países extranjeros, esta proporción también mantuvo una tendencia a la baja. Aunque si se compara sólo el caso

CUADRO 4. PROPORCIÓN DE OPERACIONES FINANCIERAS DE LAS EMPRESAS
(*porcentaje*)

Año fiscal	*1960*	*1965*	*1970*	*1975*	*1977*
Proporción de capital propio	20.7	19.0	16.1	13.9	14.1
Proporción fija	192.3	208.3	226.9	253.0	253.4
Tasa de depreciación	9.7	11.7	12.4	12.6	12.0
Proporción de gastos monetarios por ventas	2.3	2.9	2.5	3.1	2.6
Proporción de ganancias por operaciones de ventas	5.1	4.4	4.7	3.0	3.0
Proporción de ganancias ordinarias por ventas	3.1	2.3	3.1	1.3	1.8

1) Capital propio + capital total.
2) Patrimonio fijo + capital propio.
3) Depreciación + (bienes materiales excepto terrenos y la cuenta provisional para construcciones, patrimonio fijo intangible + depreciación).
Fuente: Ministerio de Finanzas, *Anuario de estadísticas de las empresas corporativas.*

de las grandes empresas en 1976, frente a 52% de Estados Unidos, 42% de Inglaterra y 29% de Alemania occidental, la de Japón era de 21%. (Ministerios del Comercio Internacional y de la Industria, *Análisis de la operación de las empresas en el mundo.*) Las cifras no coinciden con las del cuadro 4, puesto que el objeto de estudio difiere.

Éste fue resultado, principalmente, del incremento de las inversiones en instalaciones y equipo hechas con base en préstamos, por eso es natural que la proporción del capital fijo aumente y que la tasa de depreciación se eleve. Razón por la cual también tienen que aumentar los gastos monetarios (intereses pagados, descuentos) y la tasa de la depreciación dentro de las ventas. De esta manera, una vez que se ha caído en la recesión económica, baja la tasa de ganancias de las empresas con respecto a las ventas. Además, puesto que no disminuye la proporción de gastos fijos, como intereses y depreciación, baja mucho la tasa de ganancias ordinaria, o sea la tasa de ganancias de las empresas después de restar esos gastos fijos. Como ya se vio, al ocurrir esta situación, la tasa de ganancias ordinarias apuntó una baja catastrófica en el año de 1975. Debemos decir que se realizaron sacrificios muy grandes para estabilizar los precios.

Las empresas, poco después del entusiasmo producido por el auge de 1973, cayeron al principio de la recesión económica posterior a la crisis del petróleo. Como una anécdota alrededor de este brusco cambio, algo que todavía está fresco en la memoria, son las complicaciones del problema relativo a las enmiendas a la ley de los seguros de empleo entonces. Este proyecto de ley fue presentado en una asamblea ordinaria de la Dieta en la primavera de 1974, pero debido a que incluía medidas como la reducción del número de días de pago como seguro de desempleo para la generación más joven, hubo rechazo de parte de la contraofensiva de los partidos de oposición y a fin de cuentas no fue aprobado. En mayo de 1974, todavía continuaba un alza severa de los precios, y si las empresas tenían la sensación de encontrarse en una mala si-

tuación económica, ni los sindicatos obreros concedían mucha importancia a la inseguridad en el empleo. Sin embargo, desde el verano hasta el otoño de 1974, cuando la recesión económica se agravó, sobre todo en las industrias textil y metalúrgica, la clausura de las medidas contra la recesión que contenía aquella ley se volvió atractiva. Esta clausura establecía que en caso de realizarse una suspensión de labores, pagada en las industrias oficialmente declaradas que se encontraran en recesión, los fondos del seguro de empleo cubrirían, para las empresas grandes, la mitad del salario y, para las empresas medianas y pequeñas, las dos terceras partes. Hacia fines de 1974, en asamblea extraordinaria de la Dieta, el partido de gobierno y los de oposición aprobaron la ley por unanimidad.

En medio de una atmósfera de recesión, las empresas con toda seriedad, tuvieron que pensar en superar la administración a la ofensiva del periodo de crecimiento acelerado y en adoptar medidas contra la disminución en la tasa de crecimiento y contra la recesión económica. La "operación reducción" surgió como una de estas medidas.

La recesión económica provocada por las restricciones monetarias, que abarcaron desde 1973 hasta 1975, empezó a presentar un carácter de reorientación, de un crecimiento elevado hacia un crecimiento bajo. La "administración reductiva" empezó a tener significado de una media de ajuste de las empresas frente a esta reorientación.

A grandes rasgos se pueden destacar los siguientes tres puntos en la "administración reductiva": el primero, consiste en la restricción del volumen de empleos y la disminución de los gastos de trabajo. El segundo, en la reducción de los gastos financieros —pago de intereses. Y tercero, en la disminución de todos los costos, aparte de los ya mencionados, o sea, es un esfuerzo de racionalización. En seguida se tratarán brevemente estos tres puntos.

En primer lugar, veamos la restricción del volumen de empleos y la disminución de los gastos de trabajo cuando disminuyó el abastecimiento de energéticos. Desde el otoño de 1973, en que surgió el estancamiento de la producción o su reducción, por la crisis del petróleo, hasta principios de 1974, las empresas hicieron ajustes de los empleados de tiempo parcial: las mujeres obreras contratadas por un plazo determinado y principalmente las amas de casas empleadas por unas cuantas horas. Sin embargo, la reducción de personal fijo, no era nada fácil puesto que se trataba de un problema relacionado con el sistema de empleo de por vida, aunque este último sólo en principio.

Para mantener una buena relación obrero-patronal en Japón, las empresas debían evitar los despidos de personal en gran escala y de una sola vez. Especialmente, fue casi imposible señalar nombres de obreros o ser despedido, porque era tabú despedir a un obrero señalándolo por su nombre. Bajo esas condiciones, con el fin de reducir los empleos, se recurrió a todos los medios imaginables: no cubrir las plazas dejadas por los jubilados, redistribuir el personal, trasladar empleados provisionalmente a otras empresas y, en especial, solicitar la renuncia. Pero no se podía alcanzar de golpe el objetivo de reducir el personal sólo con este tipo de medidas. Para eso se requerían varios años.

Los cuadros 5 y 6 indican el número de empleados según el sexo, tipo de industria y tamaño. Si observamos la totalidad de las industrias, el número de empleados en las empresas con más de 500, de 1973 a 1978, se redujo en más de 600 mil personas. Aunque en las industrias manufactureras de grandes dimensiones, se observa una reducción de más de 700 mil empleados en el mismo lapso. Del número de empleados que se redujo dentro de las industrias manufactureras, 470 mil eran hombres. Con excepción de la industria manufacturera, en todas las demás industrias disminuyó el número total y, además, no disminuyeron los empleos en las empresas de gran envergadura. El haber presionado a que se efectuara la "administración reductiva" fue antes que nada una gran tarea en la industria manufacturera.

Para efectuar una reducción es necesario economizar, en la medida de lo posible, los gastos relacionados con la mano de obra. Por eso, en los casos en que la fuerza de trabajo era estrictamente indispensable se procedió a cambiar hombres por mujeres y, además, con salarios bajos por horas. Esto se puede comprobar en los siguientes hechos: en 1973 la composición por edades de los empleados era, de un número total de 11 millones 790 mil personas, las menores de 24 años ascendían a 4 millones 70 mil mujeres (34.5% del total), mientras las mayores de 40 años eran 4 millones 60 mil (34.5%): pero cinco años después, en 1978, las menores de 24 años eran 3 millones 150 mil (24.8%) y las mayores de 40 años, 5 millones 80 mil mujeres (40%). Aquí se observa que la edad de las empleadas está aumentando notablemente.

Se puede decir que en términos generales tuvo éxito la restricción del volumen de empleos y reducir los salarios pagados. En este aspecto, uno de los puntos esenciales de la reducción radicó en obtener la colaboración de los sindicatos obreros de empresa para conseguir una proporción de aumento del salario base, durante la ofensiva laboral de primavera y, también, en haber fre-

CUADRO 5. NÚMERO DE EMPLEADOS SEGÚN EL TIPO DE INDUSTRIA
(*promedio anual, 10 mil personas*)

Tipo de industria	*Industria de la construcción* *Total*	*Comercio al mayoreo y al menudeo* *Total*	*Servicios* *Total*	*Finanzas seguros y bienes inmuebles* *Total*	*Comunicaciones y transportes* *Total*
1971	324	635	586	132	320
1972	343	643	605	138	311
1973	363	674	618	143	318
1973	367	678	625	144	320
1974	362	692	633	150	312
1975	377	711	659	157	314
1976	385	742	677	161	325
1977	390	665	697	166	323
1978	403	776	729	166	324

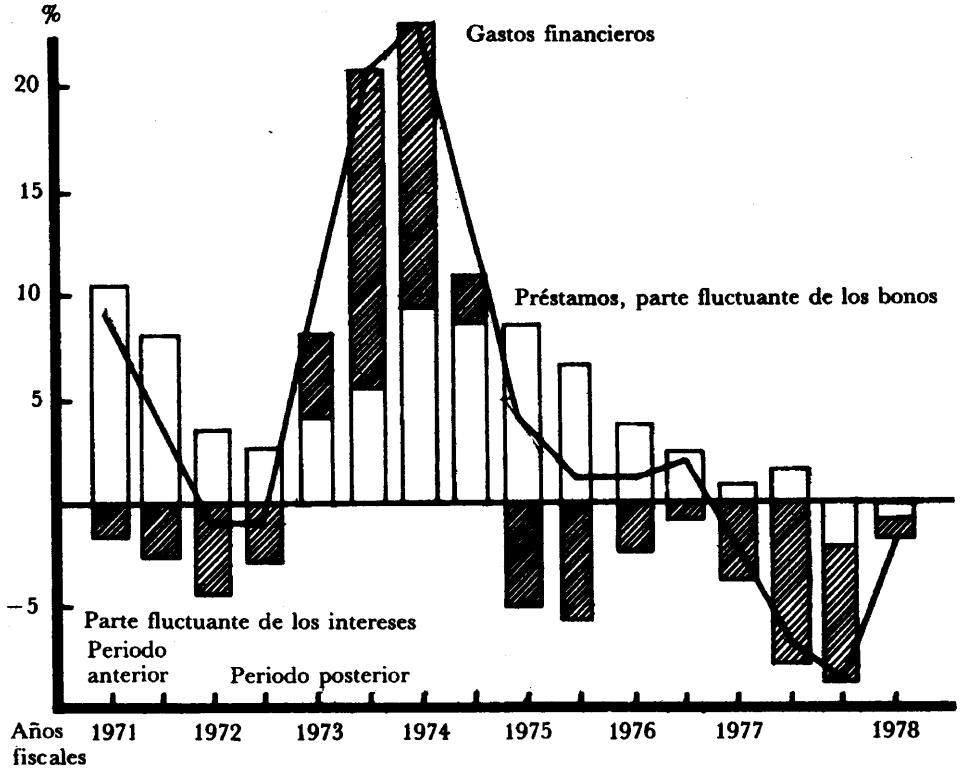
Fuente: Departamento de Estadísticas, Oficina del Primer Ministro, *Estudios sobre la fuerza de trabajo*.

nado el promedio de alza en el índice de precios al consumidor en un nivel que se excedía un poco. La proporción de aumento de los salarios en la ofensiva laboral de primavera descendió bastante, de 33 en 1974 a 13% en 1975; posteriormente, en 1976 y 1977, fue de 8.8, en 1978. de 5.9 y en 1979 de 6.1%, lo que constituyó un éxito en el ahorro de gastos por fuerza de trabajo.

En segundo lugar, pasemos al problema del ahorro de gastos monetarios; la carga de éstos así como la dimensión de las deudas (incluyendo obligaciones), se fijan según el nivel de interés. Aquí haré un resumen del *Libro blanco de economía* de 1979, utilizando la gráfica 5. Tal como lo señala esta gráfica, en el momento de las restricciones de 1973-1974, para las empresas hubo un aumento repentino de los gastos monetarios y fue especialmente grande el aumento de la carga, debida al alza de intereses. Además, debido a la recesión aumentaron las existencias en almacén y por eso también tenían que aumentar aún más las deudas.

En 1975 disminuyó la tasa de interés, pero la producción descendió y los préstamos a corto plazo fueron en aumento. Más tarde, las empresas contro-

GRÁFICA 5. TENDENCIAS DE LOS GASTOS FINANCIEROS



Banco de Japón "Observación de la economía de corto plazo de las principales empresas".

CUADRO 6. NÚMERO DE EMPLEADOS SEGÚN EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS
(promedio anual, 10 mil personas)

Tamaño	*Número total*	*De 1-29 personas*	*Más de 30 personas*				*Oficinas públicas*
			Número total	*De 30-99 personas*	*De 100-499 personas*	*Más de 500 personas*	
			Empleados fuera de la agricultura y la silvicultura (total, uno y otro sexos)				
1971	3 387	1 089	1 892	500	497	896	399
1972	3 438	1 118	1 899	507	483	908	415
1973	3 562	1 164	1 962	536	506	921	426
1973	3 585	1 173	1 969	539	508	922	432
1974	3 607	1 176	1 978	539	506	933	445
1975	3 617	1 199	1 959	542	506	911	452
1976	3 682	1 237	1 986	572	513	902	451
1977	3 738	1 288	1 984	573	519	892	459
1978	3 770	1 318	1 974	582	520	872	472
			Hombres				
1971	2 278	680	1 311	334	333	645	283
1972	2 325	698	1 330	339	328	663	292
1973	2 390	728	1 357	353	341	664	298
1973	2 406	735	1 362	355	342	665	303
1974	2 444	740	1 386	355	345	686	312
1975	2 458	759	1 377	360	347	669	318
1976	2 487	781	1 387	374	350	663	315
1977	2 495	804	1 373	371	351	651	314
1978	2 498	818	1 357	374	348	634	319
			Mujeres				
1971	1 109	409	581	166	164	251	116
1972	1 113	419	569	168	156	245	122
1973	1 172	437	605	183	165	256	127
1973	1 180	440	607	184	166	257	130
1974	1 164	437	592	184	161	247	132
1975	1 159	440	582	182	158	242	134
1976	1 195	457	600	198	162	239	137
1977	1 242	484	611	202	168	241	146
1978	1 271	500	617	208	172	237	153
			Industria manufacturera Total uno y otro sexos				
1971	1 156	301	852	198	322	421	1
1972	1 155	306	847	199	224	425	1
1973	1 200	314	876	211	234	430	1
1973	1 203	325	877	212	235	430	1
1974	1 201	317	882	212	228	442	2
1975	1 138	309	837	208	217	402	1
1976	1 133	316	815	216	216	383	1
1977	1 126	327	797	216	212	370	1
1978	1 109	325	782	215	208	359	1

CUADRO 6. (*Conclusión*)

				Hombres			
1971	768	184	582	126	148	307	1
1972	779	188	589	125	145	320	1
1973	798	196	600	129	150	320	1
1973	799	197	601	129	151	320	1
1974	811	194	616	128	149	339	1
1975	776	189	585	127	145	313	1
1976	762	189	572	130	144	298	1
1977	747	196	550	129	138	283	1
1978	727	191	534	126	135	273	1
				Mujeres			
1971	388	116	271	72	84	114	1
1972	377	118	258	75	79	105	0
1973	403	127	276	82	84	109	0
1973	404	127	276	83	84	109	0
1974	390	123	267	83	78	104	0
1975	361	119	242	81	72	89	0
1976	370	126	244	86	73	85	0
1977	379	131	247	87	73	87	0
1978	382	134	247	89	73	86	0

Fuente: Departamento de Estadísticas, Oficina del Primer Ministro, *Estudios sobre la fuerza de trabajo.*

laron los préstamos en la medida de lo posible y planearon su disminución, pero su efecto sólo se hizo realidad cuando se redujeron los intereses en cuatro ocasiones, de 1977 hasta marzo de 1978. De hecho, los intereses por los créditos de los bancos urbanos, en 1974, llegaron al punto máximo de 9.18%, posteriormente, en 1975, fueron de 9.14; en 1976, de 8.18; en 1977, de 7.39, y en 1978, de 6.09, lo cual indica que bajaron más de 3%. Además, también el interés descontado por los pagarés cobrados antes de la fecha señalada en ellos se redujo a casi la mitad, de 9.60 en 1974, a 9.19 en 1975, a 7.64 en 1976, 6.64 en 1977 y a 4.99% en 1978; con estos efectos combinados resultó exitosa la reducción en el aspecto monetario.

En tercer lugar, señalaré algunos ejemplos de los diversos métodos que se adoptaron para lograr la reducción, aparte de los ya vistos. Antes, se puede mencionar la restricción de las existencias en almacén. A partir de la amarga experiencia del aumento anormal de existencias en almacén en 1975, las empresas limitaron la acumulación de existencias a pesar de encontrarse bajo condiciones en que se podía prever una bonanza. En comparación con 1977, en 1978 el índice de artículos en existencia en los almacenes bajó a 6.5%. El hecho de que esta baja continuara aún después de iniciado 1979, es una de las manifestaciones de esas restricciones. Esto fue posible gracias a la utilización intensa de técnicas de control de inventarios.

Los rastros de un esfuerzo como ése, también se pueden observar en la restricción de las inversiones en instalaciones y equipo. Como resultado de la disminución de la producción en 1975, las empresas padecían por la baja en la tasa de operación de las instalaciones y a partir de entonces, en lo posi-

CUADRO 7. ÍNDICE DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO REAL, INDICADOR DEL PRECIO DE LOS ELEMENTOS
(año 1973 = *100*)

	1970	*1975*	*1978*
Producto Nacional Bruto	78.5	101.1	120.0
Industrias, agrícola, silvícola y pesquera	88.0	102.7	95.2
Industria minera	82.0	83.7	100.2
Industria manufacturera	76.4	95.8	125.8
Industrias ligeras[1]	82.5	102.5	112.4
Industrias de los materiales[2]	75.0	90.3	109.0
Industria de las máquinas[3]	73.1	95.0	146.8
Industria de la construcción	77.8	97.8	96.7
Electricidad, gas y agua	78.4	106.3	110.2
Industria de ventas al mayoreo y al menudeo	72.7	106.3	122.2
Industria de las finanzas y los seguros	62.7	100.5	133.3
Industria de los bienes inmuebles	76.3	111.6	134.5
Industria de las comunicaciones y transportes	84.0	107.2	114.7
Industria de los servicios	83.9	98.4	106.3
Industrias primarias	78.5	106.8	95.2
Industrias secundarias	76.7	97.9	120.3
Industrias terciarias	76.0	105.6	121.1
Industrias terciarias, incluyendo el sector gubernamental y organizaciones no lucrativas	77.7	107.2	121.5

[1] Se incluyeron, artículos alimenticios, textiles, pulpa de papel y otras industrias.

[2] Se incluyen industrias como las del hierro y el acero, metales no ferrosos, la química, artículos de cerámica, el petróleo y el carbón.

[3] Se consideraron las maquinarias en general, las eléctricas, las utilizadas en transportación, las de precisión y los artículos metálicos.

Fuente: Departamento de Planeación Económica, *Anuario de estadísticas y cálculos económicos nacionales, 1979.*

ble, se restringieron las inversiones en instalaciones y equipo con excepción del equipo indispensable, como el destinado para prevenir la contaminación y mejorar el rendimiento. Continuaron los esfuerzos para elevar la tasa de operación sin provocar una ampliación en la capacidad de producción.

Además, en todos los aspectos, las empresas se las ingeniaron para bajar los costos y economizar combustibles y materia prima. Por ejemplo, mediante la adopción de recursos como los hornos NSP en la industria del cemento y el método de fundición continua en la industria siderúrgica, aumentó el rendimiento de combustible. En una antigua fábrica de llantas se entubó el vapor utilizándolo como fuerza motriz, y también existe un caso en que se movilizó a los obreros sin quehaceres para cubrir los tubos con un aislante térmico, con lo cual el consumo de combustible disminuyó a casi a la mitad.

También se redujo el personal en el proceso de ensamblado de televisores, con la utilización de circuitos impresos y otras técnicas. Asimismo, al adoptar el torno NC (*Numerical Control*) se elevó mucho el rendimiento en la producción de partes de maquinarias.

Con estos diversos esfuerzos de las empresas, combinados con la correspondencia de medidas, la "operación reducción" tuvo éxito hasta cierto punto. Uno de sus resultados fue que desde fines de 1978 hasta 1979 se hizo evi-

dente una recuperación en la tasa de ganancias. Por lo tanto, aquí se puede afirmar que la "operación reducción" ha dado frutos al cabo de un lapso de poco más de cinco años. En realidad, debido a que los esfuerzos para la economía han continuado durante mucho tiempo, es un hecho que el margen que queda para la reducción de costos en este momento está disminuyendo. A pesar de eso, los efectos que estas medidas tuvieron para las empresas en todos los aspectos fueron muy importantes. En seguida trataré de resumir esos efectos y reflexionar acerca de ellos.

El primer efecto que produjo la "operación reducción" fue el empeoramiento de las condiciones de empleo. En los cuadros 5 y 6 se anotan los movimientos del número de empleados por industrias y de acuerdo con el tamaño de las empresas. Conforme a tales cuadros, es evidente una reducción de los empleos en la industria manufacturera, en especial en las empresas grandes, así como un estancamiento del número de empleados hombres. Si observamos la cantidad total de empleos en las industrias fuera de la agricultura y la silvicultura, incluyendo la industria manufacturera, en un periodo de cinco años, de 1973 a 1978, la proporción de aumento de hombres fue de 4.5 mientras que la de mujeres fue de 8.4%. De estas cantidades, en las empresas con un número de empleados de entre 1 a 19 personas, 12.3 eran hombres y 14.4% mujeres, lo que indica un crecimiento elevado. No obstante, en las empresas con más de 30 empleados el incremento de hombres fue de cero y el de mujeres sólo indica un ligero aumento de 2.0%. En otras palabras, si se piensa que las condiciones de trabajo, además de los salarios, eran peores en las pequeñas que en las grandes empresas, se puede afirmar que el hecho de que sólo aumentaran los empleos en las pequeñas nos indica que en la misma medida hubo un empeoramiento en las condiciones de trabajo de los empleados. En cuanto al comercio durante este mismo periodo, la proporción de aumento de uno y otro sexos, fue casi igual. En los servicios, la tasa de aumento de mujeres fue más alta. En general es evidente un avance de las mujeres, cuyos salarios eran bajos, y sobre todo, es indudable que la racionalización fue consistente en el aspecto del empleo.

En relación con el empleo, era natural que el aumento de desempleados se convirtiera en un problema. El número de personas totalmente desempleadas llegó a ser de alrededor de un millón 200 mil, por lo que la tasa de desempleo sobrepasó el 2%. En Japón este hecho se puede considerar como indicador del empeoramiento en las condiciones del empleo; pero si esta cifra se compara con las de otros países, tal vez se pueda decir que hay trabajo de sobra, ya que en Estados Unidos es normal que la tasa de desempleo sea de entre 5 y 6% y en Alemania, de 4 a 5%. Sin embargo, las condiciones de empleo no fueron nada satisfactorias, se puede apreciar en el hecho de que a pesar del aumento de ofertas de trabajo ante las ventanillas de la oficina pública para la seguridad en el empleo, la tasa de comparación del número de demandas de personal registradas en la oficina con el número de solicitantes de empleo, en la peor época llegó a un nivel poco superior a 0.5, y al mejorar, todavía estaba detenido en un nivel de 0.7.

De entre todos los problemas, el mayor es la tendencia a aumento en el

número de los desempleados de edad mayor que han pasado la edad de jubilación. Es obvio que bajo una tendencia a economizar gastos por fuerza de trabajo, como ya se ha visto, fue especialmente difícil que aquellos hombres de edad avanzada, desempleados que desean sueldos elevados y que tienden a ser demasiado exigentes respecto al trabajo, puedan encontrar un nuevo trabajo. Si observamos la tasa de la demanda de personal por edades, las cifras disminuyen a medida que la edad es mayor; al sobrepasar los 55 años, se reduce a menos de 0.2. En resumen, la disminución de empleos, debida a la "operación reducción", hizo que en general se agravara el estado del mercado de trabajo, en particular, para los hombres cuyos salarios eran altos y para los de edad avanzada. Tal parece que el efecto de este mecanismo todavía continuará por un tiempo, de ahora en adelante. Se debe mencionar que para la economía futura será un gran problema que las condiciones de empleo de los viejos se estén agravando severamente. Mientras no se pueda mantener cierto nivel en la tasa de crecimiento, digamos, mayor de 5%, el empleo cada vez será más difícil para las personas de edad avanzada.

En seguida debemos reflexionar acerca de la racionalización y el aumento de la productividad, como consecuencias de la "operación reducción". En la época anterior, de crecimiento acelerado, la tasa de aumento en la productividad del trabajo era extremadamente alta en Japón. En especial entre 1965 y 1970, el total de la industria manufacturera registró una tasa anual de 13.4; más tarde, entre 1970 y 1973, también fue elevada, con un periodo del 11.7% (según *estadísticas sobre la productividad del trabajo*, Centro de la Productividad en Japón). Se puede sostener que la razón principal de ese aumento en la productividad se localiza en los efectos de las innovaciones tecnológicas que acompañan a las inversiones en instalaciones y equipo, las que habían continuado de manera activa hasta ese momento. Es posible afirmar que se trataba de un aumento en la productividad del trabajo alcanzado después de ampliar las plantas, de adoptar las técnicas más nuevas y de efectuar la automatización.

Empero, después de la crisis del petróleo esta situación cambió. Junto con una baja enorme en la producción en los años 1974 y 1975 también se tornó inevitablemente una baja en la productividad. Entre 1973 y 1975 no se pudo hacer nada para evitar que su tasa de aumento también apuntara un negativo de 2.2%. Sin embargo, en los tres años que van de 1975 a 1978, la tasa de aumento de la productividad se recuperó notablemente. El promedio en la industria manufacturera fue de 8.4% y, más tarde también, la tasa de aumento en las industrias que seguían teniendo un desarrollo favorable fue bastante elevada. En maquinarias en general, esa tasa fue de 11.6, en maquinarias eléctricas, de 17.3, en maquinarias de precisión, del 24.3, en la industria química, de 11.0%, etc. En este caso, como ya se mencionó antes, la diferencia decisiva con el periodo anterior a la crisis del petróleo no se debió a la realización en gran escala de inversiones en instalaciones y equipo, sino a que las reformas parciales y las medidas para el ahorro en trabajo se convirtieron en su fuerza principal e hicieron que se lograra esta elevación en la productividad. Por esta razón, como es bien sabido, a pesar de que el yen continuaba alto, las exportaciones aumentaron. Generalmente, se dice que en épocas de

recesión económica las mejores tecnologías avanzan, ya que manifiestan sus efectos en los periodos de bonanza que les siguen. Se puede afirmar que este caso es un ejemplo típico.

Otro de los frutos de la Operación Reducción como ya se vio en el caso de la restricción de existencias en almacén, se registró en los progresos en las técnicas de control administrativo. Gracias a esto, las empresas eliminaron los desperdicios operativos y pudieron reducir costos. Pero no es suficiente sólo con evaluar abiertamente sus resultados. El significado de estos esfuerzos es que se trataba de medidas para hacer frente a una situación anormal como lo era la recesión. Aunque, como consecuencia natural, es un hecho que esta cautela también hace titubear las inversiones en instalaciones y equipo. Mostrarse cauto respecto a las inversiones, frena la elevación de toda la capacidad de producción, por así decirlo, produce el efecto de marcar en un nivel bajo el máximo de la tasa de crecimiento potencial. En la anterior época de rápido crecimiento mediante inversiones audaces en equipo se extendió la capacidad productiva y se estableció el máximo de crecimiento en un nivel alto. Reflexionando sobre este punto, se puede decir que el cambio hacia la "operación reducción", en la medida en que es un simple problema administrativo de las empresas, tuvo el significado de modificar fundamentalmente la existencia misma del crecimiento económico.

Anteriormente, en Estados Unidos, en la década de 1950, las inversiones en instalaciones y equipo de las empresas se realizaron dentro del límite permitido por el capital propio y lo que en general se adoptó como guía de la administración fue una línea "firme para no depender ni de los préstamos ni de los bonos". Esto se convirtió en la causa del bajo crecimiento de la economía estadunidense y del debilitamiento de su competitividad internacional, hecho que en la actualidad también es casi una teoría establecida. Por supuesto, no se puede afirmar de manera categórica que Japón también inmediatamente seguirá esos pasos, pues ya que las empresas son organismos vivos, su actitud puede cambiar de manera repentina. Por el momento, no obstante, es incuestionable que existe más cautela de la necesaria respecto a las inversiones en instalaciones y equipo. Esto implica restringir el aumento de la capacidad productiva y detener en un nivel bajo, el máximo crecimiento. Podemos decir que en verdad la "operación reducción" provocó una ruptura con el crecimiento acelerado.

IV. LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y EL PROBLEMA DE LOS RECURSOS NATURALES

La crisis del petróleo constituyó un fuerte golpe para la economía japonesa que se había venido desarrollando alrededor de las industrias química y pesada. La industria japonesa se expandió teniendo como centro la industria siderúrgica, consumidora de un gran volumen de energéticos. Para colmo, la fuerza principal de esos energéticos era el petróleo crudo de importación. Los bajos precios del crudo en la década de 1960 fueron la base del desarrollo de las industrias química y pesada en Japón. Gracias a ello se pudieron desarrollar las industrias que consumen gran cantidad de energéticos, como la siderúrgica, la fundidora de aluminio, la petroquímica, etc. Muchas de éstas se establecieron en las costas, donde utilizaban sus puertos privados paa efectuar la descarga de materias primas y el embarque de productos.

Sin embargo, después de la crisis del petróleo, junto con el alza en los precios de los productos primarios, empezando con el crudo, las ganancias de estas industrias decayeron de una manera evidente, aunque aún ahora no se puede decir que hayan desaparecido del todo. También se estancaron las inversiones en instalaciones y equipo y las inversiones en construcción, que es la que demanda principalmente esos productos. Al acumularse, estas circunstancias se constituyeron en el punto decisivo del crecimiento económico centrado en las industrias química y pesada. De entre ellas, las que empezaron a desempeñar un papel importante fueron la de maquinarias, el comercio al mayoreo y al menudeo y el sector terciario, cuyo núcleo son los servicios. El cuadro 7 señala los movimientos del PNB por industrias en la década de los setenta, tomando como base el año 1973. El cuadro 8, sobre la misma base, reúne los índices de producción de las industrias minera y manufacturera.

Evidentemente, el aumento de la producción en el sector secundario fue menor que en otras actividades, en particular fue muy grande la caída en 1975. En medio de esta situación, sólo el crecimiento de la industria de maquinaria fue muy alto. Esta industria, que dependía muy poco de las materias primas importadas, y que había dejado margen para mayores reformas tecnológicas, mostró un progreso rápido, a pesar de que dentro de ella se incluía un tipo de industria en mala situación económica como la industria constructora de barcos. Los automóviles en especial, apuntaron un crecimiento repentino en el que se combinaban un aumento en la popularización de su uso dentro del país y las tendencias favorables de las exportaciones. Si observamos la tasa de aumento de la productividad en el trabajo, entre 1973 y 1978 el pro-

CUADRO 8. CAMBIOS EN LOS ÍNDICES DE PRODUCCIÓN DE LAS INDUSTRIAS MINERA Y MANUFACTURERA
(*año 1973 = 100*)

	1970	*1975*	*1977*	*1979*
Industrias, minera y manufacturera	79.1	85.5	98.9	113.8
Industria minera	123.4	88.7	91.4	89.5
Total de la industria manufacturera	78.8	85.5	98.9	113.9
Hierro y acero	79.3	84.2	91.0	103.2
Metales no ferrosos	72.9	77.8	97.2	111.1
Artículos metálicos	72.6	75.0	93.6	102.7
Maquinarias	74.7	85.2	103.3	125.8
Cerámica, vidrio, cemento, etcétera	79.8	79.1	91.1	102.0
Química	78.8	90.7	106.4	130.4
Artículos provenientes del petróleo y del carbón	74.9	93.8	98.2	99.9
Pulpa, papel	82.3	83.8	96.7	109.5
Textiles	88.8	84.4	90.0	91.6
Madera, artículos de madera	97.2	81.9	85.5	89.3
Artículos alimenticios, cigarrillos	90.8	101.0	106.7	111.9
Otros	76.1	81.1	94.7	109.4
Clasificación especial				
Bienes de capital	75.8	83.3	93.3	111.5
Bienes de construcción	77.6	76.6	84.3	94.9
Bienes de consumo, duraderos	76.3	91.6	130.5	169.0
Bienes de consumo, perecederos	87.8	97.4	108.6	118.2
Bienes de producción, usados en las industrias minera y manufacturera		83.3	96.3	108.1
Otros bienes de producción		89.3	99.0	111.2

Fuente: Ministerio del Comercio Internacional y de la Industria, *Estadística sobre el comercio internacional y la industria.*

medio en la industria manufacturera mostraba una tasa anual de 4.0%. Pero es en la maquinaria eléctrica con 9.3 y la de precisión con 19.3%, donde se observan esas tendencias favorables.

El sector terciario también, a través de cambios radicales en la forma de vida dentro del país y de la expansión en el ramo de los servicios dirigidos a las empresas, aprovecharon la oportunidad para un nuevo desarrollo. Por ejemplo una de las características de la economía japonesa después de la crisis del petróleo es la homogeneización de los ingresos entre las distintas regiones. La razón de esto se puede explicar con base en que la producción agrícola seguía aumentando en forma estable y a que también los ingresos de los campesinos se habían asegurado, como una medida política, a pesar del estancamiento del sector secundario.

De cualquier manera, por estas razones, también las formas de consumo en todo el país se han homogeneizado a tal grado que la popularización del automóvil aumentó más en las aldeas agrícolas que en las grandes ciudades. Asimismo, también la occidentalización en forma de viviendas, relacionada con el uso de sofás y camas se generalizó en las aldeas campesinas. Ahí se abrieron nuevos mercados. Por un lado, también se extendió la esfera de las ocupaciones nuevas, dirigidas a las empresas, como la vigilancia y la limpieza

CUADRO 9. HOMOGENEIZACIÓN DE LOS INGRESOS PER CÁPITA ENTRE LOS HABITANTES DE LAS PREFECTURAS

	Ingreso individual promedio per cápita (mil yenes)	*La misma desviación estándar (mil yenes)*	*El mismo coeficiente de fluctuación (%)*
1965	230.7	41.24	17.87
1970	472.7	77.50	16.40
1973	788.2	104.10	13.20
1976	1 227.6	136.58	11.13

Fuente: Departamento de Planeación Económica, *Estadísticas de ingresos de los habitantes de las prefecturas.*

de edificios en las ciudades. Por otro lado, tanto en las ciudades como en las aldeas agrícolas se generalizó la costumbre de comer fuera de casa y se comenzó a prestar atención a un ramo nuevo, llamado "industria restaurantera". También a partir de la segunda mitad de la década de los sesenta, en el ramo de la distribución de artículos, aumentaron aceleradamente las cadenas de grandes supermercados. De esta manera se desarrollaron las actividades del sector terciario en general y además se extendieron a regiones en que hasta ese entonces no eran tan vigorosas. Se puede decir que esto se debió a que la forma de vida en Japón, así como sus métodos de operación se aproximaban a los de occidente, en especial a los de Estados Unidos.

Lo que sostuvo el crecimiento económico posterior a la crisis del petróleo fue este tipo de actividades. Si las consideramos como totalidad, continuaban adaptándose al nuevo sistema internacional de precios relativos que se estableció después de la crisis petrolera. En proporción a los costos, es evidente que la prioridad había cambiado hacia las actividades más lucrativas.

La industria de maquinarias, en particular la automovilística y la electrónica, tenían un bajo grado de dependencia de los energéticos, por lo que era deseable para Japón, ya que la competencia sería sólo a nivel tecnológico. El Ministerio del Comercio Internacional y la Industria, como orientación para el desarrollo industrial en el futuro, obviamente tiene puestas sus esperanzas en éstas, así como también en los ramos de "industria de la inteligencia" intensiva. Por ejemplo, trata de buscar posibilidades desde el *software* en las calculadoras electrónicas hasta la industria de la moda. De ahora en adelante es casi seguro que, empezando con el petróleo, hasta donde se puede ver, el precio de los recursos naturales se elevará aún más, por lo que el camino para la subsistencia de Japón no puede encontrarse, sino en esa dirección.

El hecho de que la estructura industrial de Japón haya cambiado en esta dirección obviamente está relacionado con el ahorro de energéticos. Como aparece anotado en el cuadro 50 de la segunda parte, después de la crisis del petróleo en Japón casi no ha aumentado la demanda total de energéticos. El volumen de importación de petróleo alcanzó su punto máximo en 1973, con 288 millones 500 mil kilolitros, pero está cambiando a los 270 millones. La razón se debe a que, junto con los frutos de los esfuerzos para economizar energéticos, la producción en la industria de materiales empezó a perder im-

pulso, como es el caso de la industria siderúrgica, un modelo de gran consumidora de energéticos.

El volumen de energéticos utilizados en la primera industria manufacturera en 1978 fue muy inferior al de 1973. Sin embargo, aproximadamente las dos terceras partes del volumen utilizado son consumidos por la industria de materiales, donde aunque sus esfuerzos para economizar energéticos produjeron efectos notables en comparación con otras industrias, el índice en volumen de consumo por una unidad de producción sigue siendo muy alto. Por lo que el aumentar su producción debe aumentar también el volumen de consumo de energéticos.

Por ejemplo, el "Plan septenal para una nueva economía y sociedad" creado en 1979, presupone que la tasa promedio de crecimiento durante siete años, hasta 1985, será de 5.7% y casi en correspondencia con ese porcentaje se prevé que aumente también la producción en la industria de materiales. Con base en esto, se supone que el volumen de la demanda de energéticos se incrementará de los 412 millones de kilolitros (convertidos en crudo) en 1977 a entre 585 y 600 millones de kilolitros en 1985 y que la tasa de crecimiento anual será de 4.5-4.8%. Esto significa que se está calculando la elasticidad de la demanda de energéticos frente a un aumento de producción como entre 0.79 y 0.84. Esta estimación quizá sea un poco exagerada, puesto que es posible pensar que el alza del precio de los energéticos en la actualidad estimula los esfuerzos cada vez más intensos para ahorrar energía y un cambio en la estructura industrial a un ritmo más acelerado. Por supuesto, es inevitable que se eleve la producción en la industria de materiales, pero tal vez se puede pensar que la elasticidad se detenga en un nivel más bajo que el previsto. En esa medida, es posible afirmar que aunque el ahorro de energéticos es un problema importante en la economía japonesa, no parece necesario preocuparse mucho por sus efectos.

Sin embargo, la economía japonesa depende casi en su totalidad de la importación de materias primas y no sólo de la importación de energéticos. Empezando con el petróleo crudo, el mineral de hierro, la hulla (la producción nacional cubre aproximadamente una cuarta parte de la demanda total), y siguiendo con el algodón en rama, la lana, el caucho, las pieles, etc., casi todo su aprovisionamiento depende de las importaciones. También en cuanto a alimentos y madera, la proporción de autoabastecimientos ha disminuido, por lo que su grado de dependencia de las importaciones es muy alto (cuadro 1). Dentro de los alimentos, el bajo nivel de la tasa de autoabastecimiento se debe a que, junto con el trigo, Japón importa una gran parte de los granos destinados al alimento del ganado, como maíz y cebada. Aunque esto significa que mediante la importación de forraje se está haciendo posible una elevación de la proporción de autoabastecimiento en carnes. Un hecho como éste nos habla de que Japón (como también está sucediendo con otros países, por lo menos dentro de los países desarrollados) es una nación con un grado muy alto de dependencia del comercio internacional, al igual que Inglaterra, Bélgica, Holanda y otros países. No sólo depende en cuanto a la proporción, sino también en sentido cualitativo. El hecho de que Japón sea internacionalmente un "país

CUADRO 10. TENDENCIAS DE LA UNIDAD BÁSICA DE ENERGÉTICOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

		Industria manufacturera	*Productos alimenticios*	*Textiles*	*Papel y pulpa*	*Química*	*Artículos derivados del petróleo y del carbón*	*Alfarería, vidrio, ladrillos, cantera*	*Hierro y acero*	*Metales no ferrosos*	*Artículos metálicos y maquinarias*
Resultados del consumo de energéticos	1973	208	6.4	8.5	9.7	51.3	12.9	17.0	66.5	9.5	12.6
(10^{13}kcal)	1978	199	6.8	8.5	9.6	47.4	14.6	17.2	55.8	8.9	13.2
Índice de producción según el tipo de	1973	127.8	119.2	110.5	123.3	127.5	135.0	125.7	129.4	104.1	133.2
industria (año 1970 = 100)	1978	135.4	119.7	90.4	125.6	146.5	180.1	130.9	122.2	144.7	151.9
Volumen de consumo de energéticos por	1973	1 627	54	77	79	402	96	135	514	68	95
un punto en el índice de producción (10^{10}kcal)	1978	1 471	57	94	77	324	112	142	456	61	87

Fuente: Centro de investigaciones sobre la economía y los energéticos de Japón, *Comparación del sistema de equilibrio energético y la matriz de energéticos de Japón*, diciembre de 1979.

CUADRO 11. TASA DE AUTOABASTECIMIENTO EN ALIMENTOS Y MADERA
(*porcentaje*)

	Alimentos	*Cereales*		*Leguminosas*	*Carnes*	*Azúcar*	*Madera*
		Total	*Arroz*				
1960	93	83	102	44	93	13	90
1965	85	61 –	95	25	92	19	74
1960	81	48	106	13	89	15	46
1965	78	43	110	9	77	16	36
1977	78	40	114	8	77	20	34

Fuente: según los cuadros de demanda de alimentos y los de madera del Ministerio de Agricultura y Silvicultura.

grande'' se puede observar también a partir de que las importaciones japonesas ocupan 8% de las importaciones mundiales (del mundo libre). Esto ejerce gran influencia en la economía internacional, pero a la vez significa que, debido a las fluctuaciones de la economía, recibe a su vez, influencias que tienen que ver con su sobrevivencia.

La economía mundial en la década de 1980 no será tranquila. Japón, como parte de ella, tiene la responsabilidad de contribuir a crear la estabilidad y el equilibrio de la economía internacional. Ya que, al mismo tiempo, esto es un condición indispensable para garantizar su propia estabilidad económica.

POST SCRIPTUM

He venido repitiendo mis cursos acerca de la economía japonesa, pensando siempre en unificar todos los artículos que he publicado referentes al tema, hasta la fecha, en una exposición sistemática aunque no fuera de mucho rigor. Este libro es un resumen de todos estos materiales. En cuanto al contenido y modestos objetos que persigo, ya lo traté en la introducción.

Para realizar este libro, utilicé citas de numerosas obras. En especial, si no existiera *La estadística económica de largo plazo*, publicada por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Jitotsubashi, este libro no hubiera tenido esta forma de presentación. Quiero destacar el hecho y expresar mi agradecimiento. El contacto que tuve por un periodo de veinte años con los miembros del equipo de Estadísticas Laborales del mismo Instituto, me dio gran estímulo. La investigación colectiva con los integrantes del Seminario de Estudios del Japón moderno, me dio oportunidades para reflexionar acerca de las relaciones entre la economía, política y sociedad. Los contactos cotidianos con los colegas de la Facultad de Educación General de la Universidad de Tokio, me provocaron emprender un esfuerzo para interpretar la economía dentro del contexto que rebasa los límites de estudios económicos.

Mi máxima alegría es que el libro aparece cuando el profesor Arisawa Jiromi acaba de publicar su gran obra a los 82 años. Mi deseo es que sirva para los estudiantes de la tercera sección (Sociología de Interrelaciones) que acaba de surgir dentro del marco del Departamento de Educación General de la Facultad General de la Universidad de Tokio.

Agradezco, asimismo, a los encargados de edición del Departamento de Publicación de la Universidad de Tokio, en particular, a los señores Ishii Kadzuo y Ooe Dyiichiroo.

Primer día de primavera, 1978.

Nakamura Takajusa

POST SCRIPTUM PARA LA SEGUNDA EDICIÓN

La primera edición del presente libro fue terminada en 1977. Entonces, no podía tener todavía una evaluación definitiva de la década de 1970, ni una opinión firme acerca de las perspectivas de 1980. Por lo tanto, mi exposición fue breve sin mayor enjuiciamiento. Posteriormente, me pareció que se concluyó el ciclo económico que se inició con "la crisis petrolera", por lo que en esta segunda edición agregué el capítulo siete de la segunda parte y revisé la conclusión totalmente. Espero que esta versión sea tan útil para los estudiantes de la economía japonesa como la anterior.

ÍNDICE ANALÍTICO

Abastecimiento de energía primaria, 227
Actividad(es)
  Agrícolas y silvícolas, 55
  positiva de las empresas, 213, 219, 255, 278
Acuerdo Smitshonian, 262
Acumulación del capital social, 303
Administración
  firme de la preguerra, 105
  "reductiva", 389, 393
Administrador(es)
  ejecutivo tipo empleado, 118, 213
  profesionales, 213
Afiliación financiera, 171
Agricultores con otros empleos, 364
Agricultura
  equilibrio en las relaciones de la, con otras industrias, 141
  esfera de producción de la, industrias tradicionales, 110
  participación del ingreso de la agricultura (en el Producto Interno Neto), 141
  productividad agrícola, 141, 364
Ahorro
  de energéticos, 403
  de gastos monetarios, 393
Alianza de compañías de electricidad, 138
Alza
  de la tasa de inventarios de producción, 276
  de los precios de importación, 260
    en 1969, 268
    en 1972-1973, 268
  de los precios de materias primas en 1979, 386
  de precios de los terrenos, 257
  en gran escala de los precios de importación en 1969, 260
Ampliación
  de la brecha entre la oferta y la demanda (en 1973), 270
  de superficie de cultivo por los agricultures propietarios, 87
Anexión de Corea, 64
Arriendo de Puerto Arturo y Drien *véase*: Zonas arrendadas
Artículos textiles industrializados, 40, 43
Arroz
  procedente de almacenes señoriales, 80
  procedente de pequeños graneros de campesinos, 80
Asociaciones
  de control (dentro de las industrias principales), 165
  para el servicio del país mediante la industria, 172, 181
Auge
  de Idzanami, 29, 205, 302, 316
  de Iwato, 29, 205, 300, 316, 323
  del movimiento obrero después de la primera guerra mundial, 131
Aumento
  de almacenamiento por la especulación, 268
  de conflictos laborales (después de la primera guerra mundial), 129
  de gastos monetarios, 389
  de gastos por bonos de Tesorería, 381
  de precio del petróleo por la OPEP, 268, 270
  de la acumulación "intencionada" de existencias, 266
  de la capacidad de suministro adicional, 282
  de la productividad, 398
  de la productividad agrícola, 364
  de la tasa de ahorro personal, 246, 288
  de la tasa de depreciación, 390
  del número de desempleados, 398
  en el precio del petróleo, en seis veces, 270
  en la cotización de las mercancías en el mercado internacional, 260, 267
  intencionado de inventarios, 266
Autocontrol ejercido por los sindicatos obreros en cuestión de aumento salarial, 274

Baba Eiichi, 158
Baja
  de la tasa de ganancias con respecto a las ventas, 390

de los salarios reales (durante la primera guerra mundial), 125
del nivel máximo de la tasa de crecimiento potencial, 399
decisiva de los intereses, 149
marcada de la tasa de ganancia ordinaria, 276, 390
Balance de activos y pasivos en el extranjero, 251, 253
Balanza
comercial, 57
favorable (durante la primera guerra mundial), 122
se tornó desfavorable (después de la primera guerra mundial), 125
comercial y de pagos, 57, 122, 149, 150, 194, 196, 203, 205
al borde del colapso, 158
crisis de la, 121
después de la crisis petrolera, 376
negativa 268, 316, 386
positiva, 122, 253
de pagos, 124, 158, 203, 205, 260, 261
Banco(s)
corporativo, 119, 133
de Crédito a Largo Plazo, 308
de Desarrollo de Japón, 196
nacionales, 57, 87
Billetes del Consejo del Gobierno del tennoo, 87
Bloque del yen, 158
Bonos deficitarios, 299

Cadenas de grandes supermercados, 403
Caída de la cotización de las mercancías en el mercado internacional, 266
Caja de Financiamiento para la Reconstrucción (CFR), 185
suspensión de nuevos préstamos de la, 191
Cambio(s)
de moneda a nuevos yenes, 176
de (trabajadores regulares) por trabajadores de tiempo parcial, 391
en el patrón de consumo diario, 240, 243
en la estructura económica después de la crisis del petróleo, 389
en las condiciones de empleo después de la crisis del petróleo, 397, 398
en los costos de producción, 36
flotante, tipo de, 262, 379
conversión al sistema de, 377
expectativas teóricas respecto al sistema de, 373
fluctuaciones extremas bajo el sistema de, 380
Capacidad
de las instalaciones y equipos para la producción de bienes básicos durante la guerra, 170
de orientación administrativa, 171
Capital
exhibido y número de sociedades anónimas, 92
monopolista, 67, 141
Captación de los capitales del sector privado para las industrias modernas, 92
Características de la tecnología japonesa, 221
Cártel, 138, 139, 200, 216, 343, 352
Causa de la alta tasa de ahorros, 243
Centralizador del poder, 85
CGSOJ, *véase*: Consejo General de Sindicatos Obreros de Japón
Ciclo
de construcciones, 28, 30, 32
de inventarios, 28, 204
de inversiones en plantas y equipos, 28, 30, 32
de Juglar, 28, 32
de Kitchin, 28
de Kondratieff, 28
de Kuznets, 28
de la tasa de crecimiento, 28, 29, 203
de siete años, 30
Coeficiente
de Engel, 239
de inducción, 293, 295
de influencia, 292, 294
del empleo, 34
marginal, 34
promedio, 34
marginal del capital, 34, 283
de Estados Unidos, 282
de Japón, 282
medio del capital, 35-36
Comerciantes políticos, 96
Comercio, 44
exterior de maquila, 29, 60, 211
Comiezo de la guerra del Pacífico, 67, 165
Compañía
Colonizadora de Asia Oriental, 68
Chuudzan, 103
de Correo Marítimo de Japón, 113
Manufacturera Shibaura, 114
Competitividad internacional, 59, 254, 258
en la década de 1920, 134
Complejo industrial, 249, 256
Complexión física de los japoneses, 243
Composición de la exportación e importación, 111, 211
de Europa, 211

Compra de terrenos con fines de especulación (en los años 1972-1973), 265
Conciencia de pertenecer a la clase media, 288
Conferencia de Génova, 145
Congelación de bienes japoneses en Estados Unidos, 164
Congreso Nacional de Sindicatos Obreros por Ramas Industriales (CNSOR), 181, 192
Consejo General de Sindicatos Obreros de Japón (CGSOJ, Soojyoo), 181
Consorcios monopólicos, 96, 113, 114, 133, 138, 139, 155, 177, 178
  desarticulación de los, 177, 200, 313
  función de los, 114
  organización de la casa matriz de, 114
  transformación en una organización de administración múltiple, 114
Construcción de los ferrocarriles, 91, 101
Consumo
  del gobierno, 22, 25
  privado, 21, 27
Contaminación
  ambiental (koogai), 229, 248, 256
  industrial, 249, 256
Control
  económico durante la guerra, 159
  financiero, 305
Conversión
  a metálico de plata, 91
  de la industria introducida en una nativa, 111
  de la industria introducida en una que opera bajo el sistema de encargo a domicilio bajo control de mayoristas, 111
Cooperativas industriales, 97
Correlación de precios, 38
Crecimiento, 19, 20, 22
  crónica del, y fluctuaciones económicas, 201
  desequilibrio producido por el, 248
  dudas sobre el, acelerado, 291
  estable, 230, 278, 406
  límite superior del, 281
Crédito externo, 57
Crisis
  agrícola, 143, 146
  de Shoowa, 146
  del petróleo, 28, 30, 60, 196, 201, 230, 248, 257, 270, 317, 326, 352, 391, 401
  económica de la década de 1920, 29, 133
  económico-mundial, 26, 30, 59, 147
Cuasi-moneda, 36
Cuenta especial del fondo de comercio exterior, 190
Curva de indiferencia de producción, 101, 102

Debate sobre el capitalismo japonés, 12, 85, 141
Década de 1930, 27, 145, 152, 155
Decreto número 201, 181
Deflación de la posguerra, 132, 192
  después de la primera guerra, 132
  Matsukata, 26, 85, 86, 88, 89, 141
Deflactor de GNB, 41, 201
Deguchi Unokichi, 103
Demanda especial (*special procurement*), 194
Democracia Taishoo, 67, 125
"Democratización", 176, 178
  económica, 176
  laboral, 177, 181
Depósito, 36
Depresión económica, 30, 132, 133
Derechos e intereses en Manchuria y Mongolia, 68
Desempleados
  aumento del número de los, 398
  latentes, 319, 322, 323
Desempleo, 175, 276
  total, 276, 397
Desmilitarización de la economía, 176
Desmoronamiento de la familia extendida, 74
Determinación de propietario de la tierra, 85
Devanado de los capullos de seda de la región de Suwa, 95
Deuda exterior, 57
  posterior a la guerra ruso-japonesa, 121
Diez hilanderos principales, 104, 112
Diferencia
  de ingresos urbanos y rurales, 326, 340
  de las cifras (del comercio internacional), indicadas en dólares y en yenes, 378
  de salario por edad, 333
  de salario según tamaño de la empresa, 332, 333, 338
  en grado de la concentración del capital, 345
Dilema que se planteó a la política económica japonesa, 121
Disminución del abastecimiento de fondos industriales, 273
Distribución de ingresos, 286
  nivelación en la, 287
  desigualdad de la, durante la primera guerra mundial, 125
Dzaibatzu, véase: Consorcios monopólicos

Economía
  de combustibles y materia prima, 396
  mundial en los años 1975-1976, 374

Economización de los gastos relacionados con la mano de obra, 392
Efectos
de la curva J, 373, 379
económicos provocados por las guerras, 64
Ejecutivo
de tipo empleado vitalicio, 116, 118
de tipo propietario, 116, 118, 213
decadencia de, 133
Elasticidad de la suma de exportaciones de Japón en relación con la importación mundial, 209
Elevación
de empréstitos con la captación del Banco de Japón, 149
de la tasa de ganancia esperada (durante la primera guerra mundial), 125
Empeoramiento
de la constitución de las empresas, 389
de los términos de intercambio comercial, 150
Empleados, 32, 34
Empleo total, 150, 152, 291, 323, 341
Empresas
de riesgo, *véase*: *Venture business*
estatales, 96
medianas sólidas, 358
pequeñas y medianas, 171
cambio de tamaño, nacimiento y muerte de las, 337
cambios tecnológicos en las, 347
condiciones para la subsistencia de las, 352
diversidad de las, 347
fuerza de trabajo en las, 332
instituciones de crédito especializadas para las, 310
y la teoría de "estructura dual", 337
Encaje en metálico (durante la primera guerra mundial), 124
Enmienda
de la ley antimonopolista, 199
de la ley bancaria, 133
Entreguerra, 122
Entrenamiento de técnicos y obreros, 171
Época
de crecimiento acelerado, 15, 60, 201, 205
Edo, 73, 74, 75
alfabetismo en la, 77
contenido de la educación en la, 75
desarrollo agrícola en la, 74
propiedad sobre la tierra en la, 78
significado de la educación básica en la, 77
Equilibrio de ingresos entre las diversas actividades, nuevo, 128
Erogaciones fiscales, 173
Escasez
de ingresos para el fisco en la década de 1970, 381
de papel higiénico, 270
Escuela clásica, 11
Esfera de Coprosperidad de Gran Asia Oriental, 64
Especulación de los años 1972-1973, 265, 268
Espíritu de empresa, 78
Estabilizador integrado, 300
Establecimiento de las relaciones modernas de clase, 129
Estaciones de experimentación agrícola, 97
Estadística histórica, 20
Estragos de la guerra, 34
Estructura
dual, 55, 97, 107, 134, 141, 144, 175, 319, 323, 335, 337, 341
desaparición de la, 370
formación de la, 139, 144
industrial, 45, 194, 227, 401
ocupacional, 52, 134, 319, 320, 326
a fines del periodo bakuju, 80
Estudios
acerca de la economía japonesa, 11, 14
de la macroeconomía, *véase*: Macroeconomía
preliminares del gobierno para la reforma del impuesto sobre la tierra, 78
Evaluación de la situación de las principales empresas, 384
Evolución de la producción militar, 165
Exceso de la oferta de la fuerza de trabajo, 143
Expansión de las finanzas locales (después de la primera guerra mundial), 128

Fábrica(s)
de papel de *Oodyi*, 114
y minas estatales, establecimiento y venta, 95
Facción
koodza, 12, 141
roonoo, 12
Favorecimiento a los terratenientes (por la inflación), 85
Ferrocarril del sur de Manchuria, 64
Fin del crecimiento acelerado, 257
Financiamiento indirecto, 312
Finanzas superequilibradas, 191
Fluctuaciones a corto plazo del capital, 373
Flujo de la población de la agricultura y la silvicultura a otras industrias (durante la primera guerra mundial), 126
Fomento
"de la fuerza democrática", 177

de la producción del arroz en las colonias, 141
Fondo rotativo para algodón en rama, 189
Formación de la capa de los obreros, 129
Fórmula
de producción en cascada, 185
para calcular el precio del arroz, 285, 290, 361
Fuerza
de trabajo, 32, 33, 34
en las grandes empresas, 332
falta de la, 324
marginal, 337
movimiento de la, 34, 36, 126, 325, 332, 333
reclutamiento forzoso de la, 167
productiva marginal, 341
de la agricultura y silvicultura, 341
de las actividades no agrícolas y no silvícolas, 322
Función de la exportación japonesa, 209
Funcionamiento del sistema de precios, 40
Fundación
del Banco de Japón, 91
y ampliación de empresas, 124

Ganancia imprevista, 125
Gasto(s)
de la guerra, 64
militares, 57, 64, 65, 67, 151
expansión de, y crecimiento económico, 67
tasa de, con respecto al GNB, 65, 305
y de la guerra, 64
Nacional Bruto, 21
nominal a precios corrientes, 23
real, a precios constantes, 23
Generación
de la guerra, 255
de la posguerra, 255
hidroeléctrica, 126
General Electric (GE), 114
Generalización del sistema de subcontratación, 171
Gobierno de Katsura y Saiondyi, 121
Godai Tomoatsu, 92, 113
Grado
de concentración de grandes empresas en la industria manufacturera, 139, 140, 177
de dependencia de las importaciones respecto del GNB, 63
Gran terremoto de Kantoo, 29, 129, 133
Guerra
de Corea, 60, 193, 196, 200, 201, 205, 213, 219, 314, 322, 343
ruso-japonesa, 63

Heterogeneidad de las empresas pequeñas y medianas, y las grandes, 343
Hiladoras de dos mil husos, 96, 104
Hilandería
de algodón, 93, 101, 102, 139
de Onogumi, 103
de seda, 101, 139
estatal de Maebashi, 103
estatal de Tomioka, 103
Hilatura mecánica, 103
Hipótesis del ingreso relativo, 246
Historia personal de los ejecutivos, 116, 118
Homogeneización de los ingresos entre distintas regiones, 402
Huelga de abastecimiento de petróleo por la OPEP, 270

Ichimada Jisato, 230, 300
Idea de que la aldea agrícola era reserva de mano de obra, 128
Ikeda Jayato, 122, 230, 300
Impacto Nixon, 26, 30, 201, 254, 271
Imperialismo, 67, 254
Imposición de una sobretasa de importación por EU, 261
Impulsores de la industrialización, 112
Incentivos locales para invitar a las empresas a que instalen sus plantas, 256
Incremento de la demanda social, 48
Índice
de precio relativo, 42
cambios en el, 42
de precios, 42
de precios de terrenos en las zonas suburbanas, 265
Industria(s)
ahorradora de trabajo, 101
ahorradoras de capital, 101
alimentaria, 48
automotriz, 199, 226, 231, 248
de capital intensivo, 101, 347
de trabajo intensivo, 101, 144, 347
de transporte, 50
domésticas, 105
eléctrica, 126
inteligencia intensiva, 403
militar, 159, 171, 177
moderna, 48, 53, 54
esfera de producción de, 110
interdependencia (división de trabajo) entre las industrias tradicionales y, 110, 111

pesadas y químicas, 28, 48, 93, 102, 115, 125, 129, 153, 171, 172, 173, 179, 190, 251, 323
inicio de las, después de la primera guerra mundial, 126
productos de las, 28, 48, 256
restaurantera, 403
rural, 81
textil, 48, 101, 139, 200
textil de algodón en las aldeas a fines de la época Edo, 81
tradicionales, 50, 53, 96, 105
actividades terciarias en las, 111
antiguas, 50
competencias y altibajos en la producción y localización de las, 110
condiciones de la existencia de las, 355
dimensión de las, 34
estructura técnica de las, 101
nuevas, 50
Industrialización, 48
pesada y química, 26, 48, 194, 229, 276
efectos de la, 292
Inflación, 84, 88, 176, 191, 230, 278, 285
control de la, 278
de fines de la época Tokugawa, 83
de la década de 1970, 26, 238, 273, 302
durante la primera guerra mundial, 124, 132
en la posguerra, 186
por diferencia de productividad, 285
posterior a la guerra de Seinan, 26, 125
Innovación tecnológica, 26
Inoue Kaoru, 113
Instalación de bases industriales, 285
Institución
bancaria, 118, 133
de crédito especializado, 310
Intensificación en la aplicación de tasas mayores, 314
Intercambio de barco por tierra, 124
Interrupción del pago de las indemnizaciones por pérdidas de guerra, 184
Introducción
de capital extranjero, 191
de la tecnología, 101, 102, 103, 196, 199, 221
del sistema de sociedad anónima, 91
Inversión(es)
en el extranjero, 251
en plantas y equipos, 22, 27, 29, 153, 194, 196, 197, 201, 202, 205, 216, 217, 226, 233, 238, 257, 265, 278
pública, 26
que provoca la inversión, 218
y finanzas públicas, 303
Ishibashi Tandzan, 132, 230, 300
Ishijara Kandyi, 157, 158

Jara Takashi, 122
Jukuda Takeo, 230, 273
Jukudzawa Yukichi, 63, 77

K de Marshall, 38, 346
Katsura Taroo, 121
Koogai, *véase*: Contaminación ambiental

Ley(es)
agraria, 359
básica sobre las medidas a adoptar contra la contaminación, 249, 292
de Douglas-Arisawa, 328
de empresas, 153
de empresas paramilitares, 165
de finanzas públicas, 299
de minas de Japón, 95
de movilización nacional, 159
de Petty, 48
de seguro médico, 172
de seguro médico nacional, 172
de seguro y pensión para los obreros, 172
fundamental de la agricultura, 361
fundamental de pequeñas y medianas empresas, 343
para el fomento de la construcción naval, 102
para fomento de la navegación, 102
provisional de bienes de importación y exportación, 159
provisional de regulación de recursos financieros, 159
que prescribe la concentración de la producción y propiedad, 177, 199, 215
Liberación
de la sociedad organizada y controlada, 255
del oro, política de la, 26, 30, 59, 149
Libertad de comercio, 84
Líderes entre los hombres de negocios, 115
Lineamientos básicos de Dodge, 186, 187, 190, 192, 219, 299, 306
Liquidez
disponible de empresas, 265
excesiva, 261
Lista
de análisis interindustrial según tamaño, 352
"de productos" del año 7 de Meidyi, 22

Macroeconomía, estudios de, 8
Maeda Masana, 96

Magnitud de las finanzas públicas contra la economía nacional, 308
Manchukuo, 64
Mano de obra barata, 164
Máquinas agrícolas, 363
Materias cuyo suministro estable es necesario, 186
Matsukata Masayoshi, 85, 86, 87, 88, 112, 113
Mayor bienestar social, mayor carga tributaria, 301
Mecanismo
  del crecimiento de posguerra, 281
  del éxodo rural, 326
Medidas
  para estimular las actividades económicas en los años 1977-1978, 384
  para la depresión económica posterior a la crisis del petróleo, 381
  para mejorar la falta de liquidez, 192
Mejoramiento
  de la competitivdad, 262
  de las tierras, 97
  de variedades de cultivos, 97
Mercado
  de trabajo, 50
    estructura del, 326
    tendencias del, a partir de segunda mitad de la década de 1950, 324
  interno, 64
  negro, 162
Mercancía representativa en el campo a fines de la época Edo, 81
  Metálico depositado en el extranjero (durante la primera guerra mundial), 124
Mina(s)
  de carbón de Takashima, 113
  de Sado e Ikuno, 113
Misión encabezada por Ralph Young, 190
Mitsubishi, 86, 96, 98, 99, 113, 114, 115, 134, 136, 137, 138, 147, 154, 178
Mitsui, 88, 96, 98, 99, 113, 114, 115, 133, 134, 138, 147, 178, 215
Modelo para explicar la diferencia de salarios, 338
Modernización, 14, 48
Modo
  de vida del pueblo, 173, 343
  de vida en Japón, 105, 243
Moneda, 36, 313
  aumento en la oferta de, 263
  cambios en, 88
  cantidad de, 82
  en efectivo, 36, 90
  M_2 (más semimoneda), 36, 38, 39, 90
  y movimientos de los precios al consumidor, 39

Nakakamikawa Jikodyiroo, 114
Negociación entre Japón y Estados Unidos sobre los textiles, 211, 254, 258
Nivel
  de consumo, 239
  de vida, 238, 243
NSC 13/2, 191
Nueva
  política económica de Nixon, 261
  prohibición de la exportación de oro, 59
Nueve principios para la estabilización económica, 191
Nuevo(s)
  consorcios industriales, 155
  método de regulación financiera, 316
  orden económico, 162
  ricos, 125

Objetivos de la política financiera, 312
Observaciones, 97
Occidentalización, 10
  del modo de vida, 105, 131, 243, 403
Ocupaciones
  artesanales de tipo tradicional, 50
  familiares (tradicionales), 50
Ofensiva laboral de primavera, 182, 285
Ondulación de la tasa de rendimiento corriente del capital, 217
Ookuma Shiguenobu, 88, 90, 95
Opinión sobre la promoción de las industrias, 97
Oportunidad de empleo, 55
Orden de adoptar medidas para la emergencia financiera, 176
Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), 268
Orientación
  a través de ventanilla, 259, 316
  administrativa, 213, 270, 271, 273
Origen de las relaciones obrero-patronales de la posguerra, 172

"País rico, ejército poderoso", 62, 63, 112
Pánico en los ciclos financieros, 132
Papel-moneda de gobierno, 87
"Paquetismo", 317
Participación en la producción de las industrias manufacturera, fabril y doméstica, 105
Patrocinio de comerciantes ricos para la reclamación de la tierra para arrozales, 78
Peculiaridad, 13
Periodo de crecimiento, 30, 31

Personas
de alta reputación del área, 119
para quienes el empleo tiene importancia secundaria, 336
Peso del mercado de las exportaciones (para el crecimiento económico), 22
Plan
Marshall, 22
para la duplicación del ingreso, 230, 233, 234, 238, 257, 300
quinquenal para el desarrollo de las industrias básicas, 157
quinquenal para la reconstrucción económica, 189, 190
septenal para una nueva economía y sociedad, 404
Planificación económica, 232, 233
Planta siderúrgica de Yawata, 102
Pluralismo de valores, 250
Población
composición de la, 52
concentración de la, en las ciudades después de la primera guerra mundial, 55, 131
empleada, 19, 32, 33, 34, 45, 46, 56, 141, 168, 320
secuencia a largo plazo de la, 53
en la época Edo, 73
movimiento de la, 74
movimientos de la, entre industrias, 53
Política(s)
activa, 82, 91, 122, 145, 230
oposición de la, contra la pasiva, 91, 230
agrícola (de la posguerra), 359
agrícola para los terratenientes, 97
de control de la inflación, 230, 273
de fomento a la "acumulación de capital", 197
de fomento industrial, 95, 97, 112
de las finanzas públicas, 299
de las restricciones financieras en los años 1973-1974, 268, 271
de mantener el arroz a bajo precio, 141
de poder, 62
económica, 159, 230
(económica) pásiva, 57, 91, 122, 230
financiera de Inoue (Dyunnosuke), 113, 146
financiera de Takajashi, 148, 152
hacia las empresas pequeñas y medianas, 343
problemas de la, 351
industriales, 216
inicial de Estados Unidos hacia Japón después de la capitulación, 176
Porcentaje de tierras bajo arriendo sobre tierras cultivadas, 86, 180
a finales del periodo bakuju, 79, 80
Posesión de Taiwan, 64
Posición
de Japón en la economía internacional, 251, 258
de Japón vista desde el extranjero, 254, 259, 383
que ocupan (las industrias pesada y química), dentro de la producción industrial, 48
Potencia económica, 69, 251, 254, 259, 261, 406
Precio(s)
delirantes, 273
de los terrenos, 243, 265
de productos agrícolas, 40
fijación oficial de, y salarios, 162
Préstamo
de dinero y fomento de bancos nacionales, 95
y venta de capital e instalaciones a las compañías privadas, 95
"Presupuesto de un billón de yenes", 230, 300
Primera guerra mundial, 64, 120, 123
Principio
de la administración de empresa como una familia, 142
de la división internacional de trabajo, 258
Problema(s)
agrícola, 141
de desempleo de la posguerra, 175
del empleo, 276, 389
de recursos naturales, 403
relativo a las medidas a la ley de los seguros de empleo (de 1974), 390
Producción
agrícola, 360
(del arroz), por tan (991 m²) (a principios de la era Meidyi), 78
Productividad
agrícola, 364
marginal, 55
de la agricultura, 55
Producto Interno Neto, 35, 47
Progreso
en la productividad, 40
tecnológico, 48, 220
Prohibición
completa de exportar gasolina y otros productos petroleros (a Japón), 164
de los monopolios, 178

Racionalización de empresas, 274, 374
"Reanudación de las actividades económicas pacíficas", 177

Reclamación de la tierra para arrozales, 78
Recuperación
de la economía (después de la crisis del petróleo, 389
de la humanidad en una sociedad afluyente, 255
Reducción de subsidios (en la posguerra), 191
Reforma(s)
agraria, 173, 180
de la era Tenpoo, 78, 82
del impuesto sobre la tierra, 84
del reglamento de bancos nacionales, 88
en los jan, dominios de los señores feudales, a fines de la época Edo, 82
Relación(es)
capital-trabajo, 101, 104
de insumo-producto en las grandes, pequeñas y medianas empresas, 355
de inversiones, 217
de la demanda efectiva de trabajo a la oferta efectiva, 276
obrero-patronales de "tipo japonés", 142, 219
establecimiento de las, 182
Renovación
Meidyi, 66
establecimiento de las nuevas instituciones en la, 84
"Reorganización del archipiélago japonés, en pro de la", 230, 257, 265, 273
Reorientación radical de la política básica estadunidense hacia Japón, 191
Reparación, 184, 187
de la guerra chino-japonesa, 26, 57, 64
Reserva
de divisas, 258, 262
de oro (o en metálico), 57, 59
después de la crisis petrolera, 376
monto de, 58
rápido aumento de, 257
Restricción
de importación de los productos agrícolas, 363
de los años 1973-1974, 266, 268, 269
de septiembre de 1969, 259
financiera, 30, 146, 205, 251, 299, 302
Restructuración de empresas e instituciones financieras, 185
Revalidación
consecuencia de la, 265
del yen, 26, 59, 146, 205, 254, 257, 261, 302, 317
Revolución energética, 227

Salida
de metálico, 132, 134
de monedas de oro al extranjero, 83
Saiondyi Kinmochi, 121
Sector
primario, 45, 48, 50, 51, 297, 326
disminución del, 34
secundario, 32, 45, 50, 51, 142, 296, 297, 326
terciario, 32, 45, 47, 50, 51, 143
desarrollo del (después de la crisis del petróleo), 412
Separación de la administración de la propiedad, 215
Shibusawa Eiichi, 88, 92, 104, 113
Sistema
de amortización especial, 197
de asignación de instituciones financieras para las empresas paramilitares, 171
de cambio nacional, 88
de control alimentario, 162, 172, 359
de control monetario, 57
paso al, 59, 152
de cupones, 162
de empleo vitalicio, 142, 172, 182, 256, 276, 332, 341
del Fondo Monetario Internacional, 206, 373
del patrón oro, 26, 57, 145
desmoronamiento del, 59, 148
del patrón plata, 57
de precios oficiales, 162, 187
de salario por antigüedad, 142, 172, 182, 219, 256, 332, 336, 341
financiero, 306
restructuración del, 307
y la unificación de moneda, 87
oligopólico, 134, 139
parasitario de la tenencia de la tierra, 80, 87
Socios y ejecutivos de la compañías hilanderas, 79
Soojyoo, *véase*: Consejo General de Sindicatos Obreros de Japón
Stock de capital privado, 296
Subempleo, 175, 319
Subida rápida de precios internacionales en 1972, 266
Subsidio
invisible, 190
para el ajuste de precios, 190
Suministro
de dinero, 313
de dinero necesario para el crecimiento, 314
Sumitomo, 114, 134
Surgimiento de las zonas industriales (después de la primera guerra mundial), 129

Takajashi Korekiyo, 122, 148, 150
Tasa
anual de descuento oficial, 259
de aumento de la exportación con respecto al año anterior, 265
de cargas impositivas, 64
de crecimiento del PIB mundial, 204
de crecimiento del volumen de intercambio comercial mundial, 204
de crecimiento económico, 19, 34, 300
comparación internacional de, 20
en la década de 1920, 134
en la era de Meidyi, 19
estancamiento de, 64
de dependencia de bonos nacionales, 303
de electrificación (de las fábricas), 128
de empleo, 34, 329
de fuerza de trabajo, 34
cambios en la, 329
de la carga tributaria, 301
de la mortandad, 75, 76
del uso de la fuerza motriz, 128
de natalidad, 75, 76
de renta sobre la tierra de arriendo a finales del periodo del bakuju, 80
de valor agregado, 62, 194, 211
media móvil de crecimiento por 7 años, 31
Técnica con la mezcla de algodón de India y de Estados Unidos, 105
Tecnología agrícola, 97, 363
Telares de Jacquard, 105, 110
Telas
de algodón de Iyo, 106
de dibujo desvanecido, 107
Tendencia(s)
al aumento en el número de desempleados de edad mayor (después de la crisis petrolera), 397
del comercio internacional (en la década de 1970), 373
Teoría
acerca de Japón como locomotor (para el crecimiento económico mundial), 374
sobre el monto de circulante, 38
Tierras administradas y cultivadas por los terratenientes mismos, 87
Tipo de cambio, 59, 206, 231, 242, 377
abandono del, de 360 yenes, 262
baja del, 374
de 308 yenes, 262, 263
de 360 yenes, 191, 207, 258
flotante, *véase*: "Cambio flotante"
movimiento en el (en la década de 1970), 373, 374, 376, 377
reajuste en el, 262
revalidación del, 376
sobre otros países, 57
Trabajo a domicilio, 334
Transportación de la energía eléctrica en grandes cantidades por medio del cable de alta tensión, 126
Tres
leyes laborales, 181
principios de Kaya-Yoshino, 158
Trabajadores
eventuales de tiempo parcial, 278, 336, 347
ajustes de los (en 1974), 391
temporales o jornaleros, 332

Urbanización (después de la primera guerra mundial), 55, 126, 128

Valor de la plata respecto al oro, 57
Varios tipos de cambio, existencia paralela de, 190
Venta de empresas estatales, 96, 98, 99
Venture business (empresas de riesgo), 355, 358
Vivienda, 243

Yasuda Dzendyiroo, 113
Yamabe Takeo, 104
Yamagata Aritomo, 121
Yanaguita Kunio, 105
Yoshida Shigueru, 199

Zona(s)
arrendadas de Puerto Arturo y Dairen, 64
bajo mandato (japonés) de las islas Marianas, 64

ÍNDICE DE CUADROS

Primera Parte

1. Comparación de la tasa de crecimiento de algunos países 20
2. Comparación de los cálculos actuales y de los anteriores 21
3. Evolución del Gasto Nacional Bruto a precios corrientes 23
4. Evolución del Gasto Nacional Bruto a precios constantes 25
5. Tasa de crecimiento de los componentes del GNB, de la producción agrícola y de las industrias minera y manufacturera 27
6. Evolución de las existencias de capital y la fuerza de trabajo 33
7. Existencias de capital (K) y número de empleados (N). Tasa de crecimiento del Producto Interno Neto Real (Y'), coeficiente del capital, coeficiente del empleo 35
8. Parámetro de $\log P = \alpha + \beta \log M_2$ y coeficiente de determinación 40
9. Índice de precios por tipo de producto e índice de precio relativo 42
10. Población empleada y participación sectorial 46
11. Producto Interno Neto por industrias y participación sectorial 47
12. Valor de la producción de la industria manufacturera y sus clasificaciones 49
13. Producción neta per cápita de la población empleada por industrias 51
14. Composición de la población empleada en todo el país, 1920 52
15. Composición de la población empleada en la agricultura, la silvicultura, las industrias modernas y tradicionales 54
16. Composición de los principales artículos de comercio exterior de Japón 61
17. Gastos militares y carga impositiva 65

Segunda Parte

1. Movimiento de la población en la región del Suwa 74
2. Tendencia general de la población total 76
3. Socios y administradores de las compañías hilanderas establecidas antes de 1897 79
4. Industria textil del algodón en las aldeas a fines de la época Edo 81
5. Porcentaje de tierras de arriendo sobre tierras cultivadas según la región 86
6. Capital exhibido y número de sociedades anónimas 92
7. Venta de empresas estatales 98

8. Participación en la producción de las industrias manufactureras, fabril y doméstica 106
9. Precio por unidad y pago de maquila en los estampados desvanecidos de Iyo 109
10. Número de diferentes tipos de vehículos de transporte 112
11. Historia personal de los ejecutivos por sector industrial 116
12. Índices económicos durante la primera guerra mundial y la posguerra 123
13. Balanza de pagos de Japón 124
14. Valor de la producción de la industria manufacturera y su estructura porcentual 127
15. Proporción del uso de la fuerza motriz (α) y la de electrificación (β) en las fábricas de la industria manufacturera 128
16. Estructura de población según tipos de poblados, ciudades, municipios y pueblos 129
17. Clasificación por sujeto de gastos fiscales 130
18. Movimientos obreros y campesinos 131
19. Comparación de precios entre diferentes países 134
20. Grado de concentración de las grandes empresas y la industria manufacturera 140
21. Proporción de los salarios de los obreros en las fábricas de más de diez personas con respecto a los salarios en las de menos de diez, en la ciudad de Tokio 142
22. Lugar de la agricultura de la economía 143
23. Comparación de salarios de trabajadores masculinos por día, en diferentes actividades 144
24. Impacto de la crisis económica mundial 147
25. Índice económico de los años treinta 150
26. Producción de las principales industrias 154
27. Metas de incremento de la fuerza productiva industrial en el plan quinquenal de las industrias básicas 160
28. Balanza comercial de Japón en los años treinta 161
29. Capacidad de importación en el plan de movilización de bienes, partidas principales 163
30. Evolución de la producción militar 165
31. Evolución del índice de producción 167
32. Estructura de la población ocupada durante la guerra 168
33. Daños a la riqueza nacional 169
34. Capacidad de las instalaciones y equipos para la producción de bienes básicos 170
35. Grado de concentración en los niveles superiores de la producción 179
36. Cambios en el porcentaje de tierras en arriendo a causa de la reforma agraria 181
37. Prefecturas con alta tasa de aumento en la cosecha de arroz por tan y prefecturas con baja tasa 182

38. Cambios en los proyectos de reparaciones de guerra 189
39. Plan quinquenal para la reconstrucción económica 189
40. Condiciones financieras de abril de 1949 a mayo de 1950 193
41. Índices económicos del periodo de la guerra de Corea 195
42. Evolución de la inversión en plantas y equipos por rama industrial 196
43. Estado de utilización de las disposiciones especiales por las principales corporaciones 198
44. Comparación por países, del índice de precios de exportación 208
45. Estimación de la función de exportación de Japón 209
46. Proporción de la estructura porcentual de las exportaciones e importaciones de Japón y los países de Europa occidental 212
47. Comparación de la contabilidad financiera de las empresas entre los periodos de la preguerra y de la posguerra 216
48. Estimación referente a la inversión privada en plantas y equipos 218
49. Desarrollo de las principales tecnologías en la posguerra 222
50. Abastecimiento de energía primaria 228
51. Comparación del precio por k/cal entre el carbón y el petróleo pesado (Tokio) 229
52. Transición de los planes económicos 234
53. Cambios en la situación de la vivienda 241
54. Aumento en el precio del terreno urbano tomando el de la preguerra como base 244
55. Medidas de los jóvenes 244
56. Regresión lineal ($y = \alpha + \beta X$) de la propensión media al ahorro (X) y la proporción del ingreso provisional de la cabeza de familia respecto al ingreso regular (Y) y su coeficiente de determinación 248
57. Comparación internacional de PNB real 251
58. Producción, comercio exterior y reservas de oro y divisas del mundo (A) y de Japón (B) 252
59. Balance de activos y pasivos en el extranjero 253
60. Indicadores de la balanza de pagos, de precios y de medio circulante entre 1968-1971 262
61. Comercio de Estados Unidos con Japón 264
62. Comparación entre naciones del precio por unidad de exportación 264
63. Restricciones financiera y monetaria de 1973 271
64. Cambios en la oferta de fondos industriales 274
65. Comparación internacional de la tasa de aumento de precios respecto al año anterior 275

Tercera Parte

1. Coeficiente de capital marginal 283
2. Composición de la demanda total 284
3. Índice de precios al consumidor de clasificación especial 288

4. Tasa de margen de ganancia en el comercio y monto de utilidad bruta por persona 289
5. Diferencia de salario masculino en la estratificación en cuatro grupos 291
6. Coeficiente de influencia, 1960 294
7. Coeficiente de inducción, 1960 295
8. Coeficiente de inducción provodada por la formación de capital fijo 296
9. Aumento del *stock* de capital privado, instalado 297
10. Número de empleados y producción per cápita de las principales industrias 298
11. Desglose de egresos de la cuenta general 304
12. Ampliación en la vialidad 304
13. Inversión fiscal y préstamos del Estado procedencia y uso 306
14. Comparación internacional de la magnitud de finanzas públicas contra la economía nacional 308
15. Capacidad financiera e inversiones de las instituciones bancarias 309
16. Suministro de dinero e índices concernientes 313
17. Estructura del suministro de fondos industriales 314
18. Balance de demanda y suministro de fondos 315
19. Composición de la población ocupada, 1940-1975 320
20. Incremento de trabajadores ocupados en la industria manufacturera 323
21. Tendencias del mercado de trabajo a partir de la segunda mitad de los años cincuenta 325
22. Fórmula regresiva y coeficiente de determinación entre la tasa de ingreso relativo (X) y la tasa de disminución poblacional en las industrias privadas 329
23. Índice del nivel y de la estructura del salario 330
24. Índices del nivel y de la estructura del salario por individuo 333
25. Estadística estimada de la entrada y salida de trabajadores por edad en las grandes, pequeñas y medianas industrias 334
26. Movimiento de personas en las actividades no primarias para quienes el empleo tiene importancia secundaria 336
27. Número de trabajadores por tamaño del centro de trabajo 339
28. Situación de subcontratación en las pequeñas y medianas empresas a fines de 1966 343
29. Análisis de la productividad del valor agregado de las empresas corporativas 347
30. Porcentaje de inversión en equipos y maquinaria por tamaño del centro de trabajo por su objetivo 348
31. Contramedidas frente a la escasez de mano de obra en las pequeñas y medianas empresas 349
32. Movimiento en el número de centros de trabajo con aplicacioi nes del seguro de desempleo 351

33. Lista del análisis interindustrial, 1955 354
34. Coeficiente de inversión, 1955 356
35. Matriz inversa internacional, 1955 357
36. Composición de embarque por demanda, 1955 358
37. Principales indicadores de la agricultura 360
38. Número de máquinas agrícolas existentes en el campo 364
39. Aumento de la productividad agrícola 365
40. Familias agrícolas por número de personas dedicadas a la agricultura 367
41. Indicadores de las familias agrícolas empresariales independientes 368
42. Movimiento de la economía de las familias 368
43. Miembros de las familias agrícolas por ocupación y edad 369

Conclusión

1. Gasto Nacional Bruto Real y su proporción de aumento 377
2. Estimación de la cotización del yen según el poder de compra de exportaciones 378
3. Resumen del presupuesto de la cuenta general 382
4. Proporción de operaciones financieras de las empresas 390
5. Número de empleados según el tipo de industria 392
6. Número de empleados según el tamaño de las empresas 394
7. Índice del Producto Nacional Bruto Real, indicador del precio de los elementos 396
8. Cambios en los índices de producción de las industrias minera y manufacturera 402
9. Homogeneización de los ingresos per cápita entre los habitantes de las prefecturas 403
10. Tendencias de la unidad básica de energéticos en la industria manufacturera 405
11. Tasa de autoabastecimiento en los alimentos y madera 406

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Primera Parte

1. Tasas de crecimiento, respecto al año precedente, del PNB y del consumo privado reales, basado en las medidas móviles por tres años 29
2. Movimientos de la tasa móvil de crecimiento por 7 años 31
3. Movimientos de la moneda en efectivo M_1 y M_2 37
4. K de Marshall 39
5. Evolución de las tasas medias de crecimiento por 7 años de M_2, del deflactor del PNB y del de consumo privado 41
6. Variaciones anuales porcentuales de la población empleada 56
7. Balance de pagos y reservas (divisas) en metálico 58
8. Evolución del tipo de cambio respecto al dólar estadunidense 59

Segunda Parte

1. Tasa de natalidad (B), tasa de mortalidad (D) y crecimiento natural (I) 76
2. Índice general de precios al mayoreo en Osaka 83
3. Evolución de los diferentes tipos de monedas 89
4. Moneda en efectivo M_1, M_2 90
5. Curva indiscriminada de producción 91
6. Producción de la industria textil 94
7. Producción de estampados desvanecidos en tan 108
8. Genealogía de las empresas relacionadas con Mitsui y Mitsubishi 135
9. Barcos y transportes durante la guerra del Pacífico 166
10. Impacto de la democratización laboral 183
11. Índice de precios al consumidor y su tasa de crecimiento 188
12. Evolución del PNB real, formación de capital 202
13. Balanza de pagos y ciclos de inventarios 204
14. Tasa de aumento de la importación mundial y de las exportaciones de Japón, respecto al año anterior 210
15. Índice de precios de exportación e importación y términos netos de intercambio de Japón, 1965 = 100 214
16. Tasa de rendimiento corriente del capital total de las empresas corporativas 217
17. Índice del promedio salarial masculino por años transcurridos en el servicio 220

18. Nivel de consumo real y coeficiente de Engel en las familias urbanas 239
19. Total de viviendas según el periodo de su construcción 240
20. Cambios en el patrón de consumo popular 242
21. Cambios en la tasa de ahorro personal 245
22. Propensión media mensual al consumo de la economía doméstica de los obreros 247
23. Cambios en la cantidad de desechos materiales contaminantes 250
24. Índices monetarios y financieros de los años setenta 266
25. Liquidez en caja, tasa de almacenamiento y reserva de terrenos de las empresas corporativas 267
26. Precios internos e internacionales 269
27. Índice de precios al mayoreo y al consumidor y su tasa de aumento respecto al año anterior 272
28. Tendencia de la economía interna 277

Tercera Parte

1. Efecto del traslado de la curva de suministro 287
2. Tasa de distorsión de ingreso familiar 290
3. Tasa de crecimiento de la cuenta general y la del PNB 301
4. Proporción del presupuesto complementario por año y tasa de dependencia de bonos nacionales 327
5. Movimiento de la tasa de carga tributaria (contra PNB) 301
6. Comparación del ingreso per cápita entre los trabajadores de la industria primaria y de las demás industrias y movimiento de la población en la primaria (1906-1975) 10 mil personas 327
7. Porcentaje de miembros con empleo en una familia (A) y el ingreso mensual promedio per cápita (B) 330
8. Tasa de fuerza de trabajo por sexo (1955-1970) 331
9. Explicación de la formación de la diferencia de salarios bajo el empleo total 340
10. Distribución de la tasa de ganancias del total, utilidades en las grandes, pequeñas y medianas empresas 350
11. Movimientos en el precio de compra gubernamental del arroz 362

Conclusión

1. Índice de importaciones y exportaciones 375
2. Balanza de pagos y reserva de divisas 376
3. Evaluación de la situación de las principales empresas 384
4. Tasa de fluctuación del monto de dinero para contratos por obras públicas respecto al mismo periodo del año precedente 385
5. Tendencias de los gastos financieros 393

Economía japonesa. Estructura y desarrollo
se terminó de imprimir en enero de 1990
en Programas Educativos, S.A. de C.V.,
Chabacano 65-A, 06850 México, D.F.
Se tiraron 1000 ejemplares más sobrantes
para reposición.
La edición estuvo al cuidado del Departamento
de Publicaciones de El Colegio de México.

Centro de Estudios de Asia y África

Este libro, segundo tomo de la colección "Documentos básicos para estudios sobre Japón", propone resumir los conocimientos fundamentales referentes al desarrollo y al mecanismo en que se funda la economía japonesa y sobre esta base reflexionar acerca de los problemas económicos actuales y futuros del país. También busca presentar, ordenadamente, las cuestiones susceptibles de ser analizadas. Pero no se trata de amontonar análisis históricos con análisis actuales, sino que se busca comprender la situación presente con base en el proceso histórico. El libro se divide en tres partes, un resumen del proceso de crecimiento a largo plazo; un análisis histórico, y uno de la estructura actual. Sin embargo, la parte histórica no contiene una descripción histórica aislada; más bien, debido a que se relaciona con la situación actual, se intentó estructurarla considerando su conexión con los problemas de las décadas de los años cincuenta y sesenta. Por esta razón las descripciones son más detalladas a medida que nos acercamos al presente.

EL COLEGIO DE MÉXICO