

EL COLEGIO DE MEXICO
CENTRO DE ESTUDIOS ORIENTALES

EL SHOCK DE ESTADOS UNIDOS SOBRE JAPON
EN EL CONTEXTO DE LAS RELACIONES
NIPO - NORTEAMERICANAS DE LA POSGUERRA

TESIS DE GRADO
MAESTRIA EN ESTUDIOS ORIENTALES



Lic. Pedro Monzón Barata

Director de Tesis: Profesor Tadashi Kawata

Preliminares

La decisión de llevar a cabo este trabajo para ser presentado como tesis en la obtención del grado de Maestro en Estudios Orientales, no se produjo de una forma directa y espontánea. Muchas ideas diversas precedieron a ésta que hoy se plasma en el presente documento. Inicialmente concebí que el análisis de las relaciones económicas y políticas actuales entre Japón y la América Latina podría ser un tema de mucho interés para nuestro continente. Pero comprendí más tarde, que no se trataba de un asunto sencillo. En primer lugar no existe una abundante información en este sentido (excepto en casos muy especiales como el Brasil) puesto que las relaciones Japón-América Latina se encuentran actualmente en un estado aun embrionario, aunque parecen expandirse cualitativamente en el futuro. En segundo lugar, y basado en lo anterior, era preferible concentrarse en algún aspecto de las relaciones económicas y políticas internacionales de Japón que disfrutara de una influencia superdeterminante en las gestiones globales del país.

Todo ésto me llevó a decidir que no era conveniente, ni muy útil, emprender este estudio. Fue sólo después de conocer con cierta profundidad la historia de Japón, que llegué a la conclusión de que había un tipo de relación internacional especial capaz de influir definitivamente en las decisiones políticas y económicas de los nipones: las relaciones nipo-norteamericanas. Sin embargo no tenía una idea clara acerca de cuál podía ser el tema, dentro de estas relaciones, desde el cual podrían llegarse a las

inferencias más generales. Más adelante en una conversación con la profesora Michiko Tanaka, no sólo aclaré mucho mis ideas sino que pude seleccionar el título que con algunas modificaciones importantes, encabeza este trabajo: Las influencias del impacto de la nueva política norteamericana sobre Japón.

Naturalmente, el emprender cualquier investigación implica grandes dificultades y ésta no es una excepción. La selección de un tema de actualidad supone serios problemas para la obtención de la información necesaria, más aun cuando se trata de un país como Japón. Las fuentes posibles de información son pocas y no tuve acceso a algunas de ellas durante los primeros momentos. En el Colegio de México encontré una parte importante del material que requería pero éste no resultó suficiente. Nuevamente la Profesora Michiko Tanaka me indicó los probables caminos a seguir para la adquisición de la información y me sirvió, además, de intermediaria en la compra de libros no asequibles en México. Posteriormente el Profesor Tadashi Kawata al recomendarme a JETRO de México, me facilitó un vínculo que ha sido determinante en la confección de la tesis. Por medio de JETRO dispuse no sólo de la información más actual, sino del amistoso consejo de algunos de los funcionarios de esta institución, como fue el caso del Sr. Teiji Sakurai. En Cuba no esperaba encontrar mucha documentación sobre el tema y por eso me dediqué a recopilar todo lo posible durante mi estancia en México. Sin embargo, había mucho más de lo que esperaba. En la Biblioteca del Ministerio de Comercio Exterior y de la Biblioteca Nacional de Cuba existen obras de gran interés a las cuales tuve acceso.

La voluminosa información que pude manejar durante todo el período de trabajo me llevó a perfilar mucho más las ideas. Compre-

dí algo que no había tenido claro durante las primeras etapas de trabajo y que se convertiría en importante pilar de la tesis: la llamada nueva política de Nixon no representa un acto aislado en las relaciones nipo-norteamericanas, sino un momento culminante de dichas relaciones. No se podía por tanto considerar la política norteamericana y las reacciones japonesas a ésta de forma instantánea. Los resultados y el significado de las gestiones de Nixon y la respuesta de Japón podían adquirir sentido sólo si se incluían en un marco más general de análisis: las relaciones nipo-norteamericanas en el período de la posguerra (II Guerra Mundial). Por otro lado, analizar las relaciones de estos dos países aisladamente habría constituido también una postura mecanicista. Es por ésto que no sólo en la exposición sino durante el estudio a que se sometió el material informativo estuvo muy presente una concepción multilateral de las relaciones internacionales.

Estas ideas fueron gradualmente enriquecidas en el transcurso del estudio. En el seminario "The North-South Problems in the Pacific in the 1970's" presenté un proyecto muy deficiente de lo que sería posteriormente la tesis. Las críticas que se hicieron entonces al trabajo descubrieron una serie de importantes factores que no habían sido tomados en cuenta por mí en toda su magnitud. El Profesor Kawata sugirió, muy acertadamente, que el capítulo dedicado al estudio de la problemática económica partía de presupuestos no explícitos. Que algunos aspectos de la economía eran señalados como desventajas económicas, cuando existían numerosos especialistas en el tema que pensaban todo lo contrario, es decir, que consideraban que estos rasgos típicos del capitalismo japonés constituían francas ventajas en relación con occidente.

Tuve que tomar muy en cuenta la sugerencia del Profesor. El capítulo que dedico al estudio de la economía japonesa juega un papel central en el trabajo y no podía fundamentarse en presupuestos implícitos y poco firmes. Es así que encontré mi propio criterio sobre la cuestión en el cual lo negativo y lo positivo en la acción de estos factores del desarrollo japonés encuentran su equilibrio interconectándose dialécticamente.

Un efecto similar tuvieron las críticas hechas, en el mismo seminario, por el Profesor Samuels y el Profesor Thiago Cintra. El primero señaló el peso indiscutible de la crisis del petróleo en el comportamiento actual de Japón. El Profesor Cintra, no sólo me ayudó a comprender el significado de la crisis del petróleo sino que incluyó también en su intervención parámetros políticos que hay que considerar obligatoriamente en el estudio del tema.

Las características del mismo estudio, dada la necesidad de establecer criterios propios sobre los cuales basar las afirmaciones, dieron un carácter extenso y totalizador al trabajo que hicieron que el tiempo realmente disponible me resultara muy corto para tratar el tema en toda su amplitud. En realidad, partiendo de las condiciones de especial intensidad en que realicé los estudios en el Colegio de México, el tiempo dedicado efectivamente a la tesis fue bastante limitado. Sin embargo, puedo decir que la Universidad de La Habana (institución a la cual pertenezco actualmente) me otorgó una gran oportunidad permitiéndome que me dedicara por entero al trabajo de tesis durante largos meses, al eximirme de otras actividades laborales, por lo cual estoy muy agradecido.

En el trabajo se ha tratado de dar respuesta a dos preguntas muy generales:

¿Cuál es el significado de la nueva política económica y política de los Estados Unidos hacia Japón? >

¿Qué consecuencias inmediatas y mediatas ha traído el shock norteamericano para el comportamiento político y económico de Japón en medio de una coyuntura internacional cualitativamente diferente?

La hipótesis está sintéticamente expresada en las siguientes palabras:

La nueva política norteamericana ha estado motivada e impulsada por la crisis económica y política real del Imperio, la gestión de sus corporaciones multinacionales, y por la transformación gradual de la coyuntura internacional. Su concreción en Japón persigue la incorporación activa, pero controlada por Norteamérica, de este país a la seguridad del Lejano Oriente, la satisfacción de determinados intereses proteccionistas norteamericanos (y, a la vez europeos) y la destrucción de las barreras impuestas por Japón a las transacciones económicas internacionales con el fin, no sólo de aprovechar el prospectorado mercado nipón para la realización mercantil, sino de convertir al país en una base inversionista importante que sirva, simultáneamente, de trampolín para la penetración económica de la región asiática (... y de todo el mundo).

La respuesta de Japón al shock ha estado fuertemente condicionada por el tipo especial de relación tradicional que ha unido económica y políticamente a este país con los Estados Unidos. Sin embargo, los propios intereses económicos y políticos de los grandes negocios y el gobierno japoneses han constituido un componente fundamental en la resultante final del fenómeno. Económicamente, se ha producido (y continúa produciéndose) un acercamiento de la estruc-

tura japonesa al modelo típico de desarrollo capitalista occidental, lo que incluye un fuerte avance inversionista en ultramar que -enmarcado dentro del nuevo nivel de las relaciones capitalistas internacionales donde el capital financiero multinacional norteamericano predomina- será subordinado e integrado a los patrones de comportamiento de estos monstruos económicos, suponiendo éste, de hecho, no sólo la persistencia de las fricciones en las relaciones económicas nipo-norteamericanas sino el progresivo desarrollo de una nueva contradicción entre el capital multinacional "japonés" y su estado nacional de origen Japón. Políticamente, los japoneses han aumentado y aumentarán su acción independiente en la arena internacional. Se ha activado la participación del país en la seguridad asiática. Pero, ambas cosas han estado limitadas y condicionadas por el medio político y económico interno, por los importantes y persistentes lazos de unión con Norteamérica y por la nueva dimensión de la coyuntura internacional. El resultado: un rearme limitado, basado, sin dudas, en la llamada "teoría de eliminación de amenazas".

Las conclusiones se irán presentando por partes en el transcurso del trabajo y se ofrecerá finalmente una conclusión general del proceso, expresada en el nuevo tipo de alianza nipo-norteamericana resultante y la postura de Japón ante ésta y el mundo.

La exposición ha sido ordenada de forma muy elemental y sencilla. En el primer capítulo el problema se enfoca principalmente desde la posición de los Estados Unidos. Se trata aquí de definir en qué ha consistido la llamada nueva política norteamericana. En el

tercer capítulo se estudian las consecuencias efectivas del shock sobre Japón y por último, en el cuarto capítulo se trata de definir las características de la "nueva alianza" y de la actual postura internacional japonesa, concluyéndose, de esta manera, el trabajo.

La Habana, Cuba, 30 de mayo de 1975.

I N D I C E

	PRELIMINARES -----	I
	INTRODUCCION -----	1
I-	EL SHOCK NORTEAMERICANO SOBRE JAPON -----	18
II-	LA ESTRUCTURA ECONOMICA QUE RECIBE EL IMPACTO -----	69
III-	LAS CONSECUENCIAS DEL SHOCK SOBRE JAPON -----	150
IV-	LA NUEVA ALIANZA: CONCLUSIONES -----	237
	APENDICE -----	292
	FUENTES BIBLIOGRAFICAS REFERIDAS -----	317
	BIBLIOGRAFIA GENERAL -----	321

I N D I C E

	PRELIMINARES -----
	INTRODUCCION -----
I-	EL SHOCK NOROAMERICANO SOBRE JAPON -----
II-	LA ESTRUCTURA ECONOMICA QUE RECIBE EL IMPACTO -----
III-	LAS CONSECUENCIAS DEL SHOCK SOBRE JAPON -----
IV-	LA NUEVA ALIANZA: CONCLUSIONES -----

INTRODUCCION

(La continuidad que encierra el proceso de desarrollo del Japón, — desde su salida del período Tokugawa, obliga a hacer algunas consideraciones generales acerca del momento desde el cual el país se expone a la influencia del "occidente". En todo el período desde la Restauración Meiji, hasta la actualidad, podemos reconocer con claridad, dos factores que específicamente en el desarrollo de Japón, han tenido una significación particular. En primer lugar, la historia singular del país, y en segundo lugar, como agente externo, el tipo de relaciones internacionales que existen en un mundo imperialista en auge.)

(La existencia dual de elementos tradicionales y modernos en el modelo de desarrollo japonés, ha estado originada y alimentada por la dinámica de las relaciones internacionales en su inter-conexión dialéctica con el Japón como caso particular y específico.) Como veremos a lo largo del trabajo, se encontrará la misma conjunción de factores, presentados en su dimensión histórica. Veremos cómo las contingencias del proceso de desarrollo del Japón, en sus vínculos con un mundo cambiante, no modifican la composición esencial del fenómeno, sino sus manifestaciones en lo concreto-real. Es decir, el elemento histórico actúa diferenciando etapas en el desarrollo, pero no rompe la continuidad lógica entre cada una de éstas, descubriendo así, la presencia de la misma relación esencia-fenómeno que estaba vigente en los momentos de la Restauración.)

(La Restauración Meiji, como fenómeno de cambio, fue producto directo, tanto de la crisis general del sistema feudal precedente, como, en forma determinante, de la irrupción en el país del "occidente".

La aristocracia que llevó a cabo esta transformación se planteó, — ante todo, la necesidad de dar forma a su política, de acuerdo con la amenaza que representaban las fuertes potencias modernas.)

(La solución estaba entonces en el fortalecimiento militar, y en cuanto para esto era necesario, al establecimiento de una industria moderna. Dicho proceso imponía la centralización de todas las estructu-

ras, y la implantación de una ideología consecuente con esa necesidad de control.)

Lejos de enfrentar el cambio de una manera monolítica, el rápido avance hacia la "modernización" produjo una infinidad de grietas y conflictos en una sociedad que salía reciente y abruptamente de dos siglos y medio de feudalismo. De manera general, los antagonismos creados consistieron en la lucha entre lo que representaba el pasado feudal, y los nuevos modos de un mundo "moderno" que necesariamente estaba vinculado a la cultura occidental.)

La necesidad de desarrollar la industria, esquivando, a la vez, toda posibilidad de dependencia exterior, impuso al país, el mantenimiento, en sus componentes elementales, de las viejas relaciones agrarias, tanto económicas como sociales. Este sector se convirtió así en un medio primordial de acumulación primaria de capital. Es fácil comprender entonces, la necesidad de establecer mecanismos centralizadores.

A causa de estas contradicciones, y las mismas exigencias que el mundo "moderno" (o lo que es lo mismo, el mundo dominado por el Imperialismo) impuso a un país en desarrollo, desde los inicios de la Restauración aparecieron en Japón definidas tendencias expansionistas. Si dichas tendencias no tomaron cuerpo en sus primeros momentos, fue debido a una política racional de la prevaleciente oligarquía, y no a valoraciones morales generales de las relaciones internacionales.)

En este proceso inicial, se afinó el modelo que regiría en el futuro la política de todo el país. Es cierto que durante el período Tokugawa se establecieron fundamentos esenciales para el posterior advenimiento de la sociedad capitalista en la misma medida en que se desmoronaba el edificio feudal. Sin embargo, las características de este sistema impusieron un límite al desarrollo de los nuevos elementos mercantiles, que se manifestó en la no irrupción de esta embrionaria clase mercantil en el plano político. Fue el choque con "occidente" lo que vino a añadir un nuevo elemento al desarrollo de esta clase, y a todo el movimiento social. De ahora en adelante lo particular (en cuanto se refiere a la historia independiente de Japón) se desarrollará estrecha-

mente vinculado al movimiento del fenómeno universal (referido a la actividad de las potencias occidentales con un nivel de desarrollo imperialista).

[La convivencia de tendencias propias del tipo de desarrollo experimentado por Japón con la constante influencia del mundo imperialista, tuvo su reflejo en todos los planes del país. Es decir, podemos encontrar sus manifestaciones tanto en lo político, y socio-económico, como en lo ideológico. Definitivamente se establece el elemento occidental en la vida de la nación. La opción de Japón, en estas circunstancias, era seguir el camino de la dependencia, como sucedió con China, o por el contrario, buscar por todos los medios, un desarrollo independiente. Lógicamente al escoger entre una y otra opción no estuvo exclusivamente al arbitrio del país sino que dependió, determinadamente, de la coyuntura internacional. Pero seguir por un camino independiente, en semejante medio, impuso modalidades al proceso. En primer lugar, el tipo de desarrollo económico no fue más que un resultado indirecto de la necesidad de fortalecer la defensa. Dicha tarea, teniendo en cuenta el nivel de desarrollo mundial en relación con el desarrollo de Japón entonces, (considerando la falta de capital, recursos, y personal extranjero) sólo se podía llevar a cabo mediante el control directo por parte del gobierno de todo el asunto económico, de aquí la política de supervisión, subsidio y dirección de la economía practicada por el estado y las medidas que fueron tomadas posteriormente que estimularon el desarrollo de los Saibatsu. Finalmente, los comerciantes pequeños y medios, quedaron en relación de dependencia con estos grandes monopolios, y con el gobierno. Este estado de centralización fue posibilitado e impuesto por el nivel de desarrollo económico-político, *alcanzado a nivel mundial*.

Otra consecuencia de la interacción del nivel nacional con el internacional, fue la necesidad de efectuar el proceso de desarrollo en el menor tiempo posible, para evitar todo riesgo de dependencia. Así se explican las características de la nueva composición de clase de la burguesía y la forma que toma su participación política. La nueva institución económica, en vez de producir una clase media que utilizara el

el arma de la democracia contra la interferencia del gobierno en la economía, produjo una clase monopolista como resultado de la misma política gubernamental.]

Por su origen, esta clase se caracterizó por su dependencia del estado, hasta el punto en que su actividad política se limitó fundamentalmente a lograr influencia dentro del plano político.

Este proceso no se produce sin generar grandes contradicciones internas. Aparecen en toda su magnitud la dualidad, que como símbolo de la existencia paralela de lo tradicional y lo moderno caracterizará a Japón de ahora en adelante.]

Las relaciones entre la industria y la agricultura en esta época, son una muestra fehaciente de la afirmación anterior. ¿Por qué se impone la necesidad de frenar la revolución agraria en la Restauración? — Cuando registramos en las raíces del fenómeno tenemos que concluir, nuevamente, que la causa de dicho desbalance en el desarrollo yacía en la relación entre problema particular japonés y la dinámica del imperialismo mundial.

Por un lado, para lograr un desarrollo independiente, la fuente de acumulación originaria tenía que ser doméstica y por otro, había que — provocar la menor disrupción posible en el estado tradicional de las cosas para llevar a cabo el proceso de cambio. La agricultura cumplió esta doble función: mantuvo en vínculo con los viejos modos, y a la vez, por esta misma estabilidad, pudo servir como fuente doméstica de acumulación. Este traje infinidad de consecuencias para la economía, la política y la composición de clase del país.

La principal consecuencia, la contradicción arrendatario-terrateniente, fue un constante centro de tensión que explicaría posteriormente, en buena medida, una de las características fundamentales del fascismo japonés.

Otro resultado importante de la situación agraria fue que se mantuvo viva un estrecho mercado interno que no ofrecía posibilidades de desarrollo a la creciente producción. Aquí, nuevamente, entra a jugar un

papel el mundo externo: había que buscar mercados que absorbieran el producto japonés.

Vamos pues, que la premisa del desarrollo se convierte, a su vez, en su propia negación. Desprendiéndose de aquí otro par característico en las relaciones de clase: la contradicción capitalista-terrateniente. En estas condiciones y teniendo muy presente la meta principal que debía determinar la política, la oligarquía Meiji, sirvió de elemento de equilibrio que a la vez de propugnar el desarrollo, evitara todo posible fenómeno revolucionario.

Es comprensible, en este contexto, el inmediato surgimiento de tendencias expansionistas expresadas implícita y explícitamente en la política japonesa, que fue consecuencia inevitable de la falta de recursos para alimentar una industria en desarrollo y de la incapacidad del mercado interno para absorber los productos resultantes. La solución no podía ser otra en un mundo donde el Imperialismo impone los procedimientos internacionales.

Además de esto, la adaptación de los componentes de la ideología tradicional japonesa a la nueva situación ofreció un importante mecanismo de resolución de las contradicciones. Los cambios introducidos, al utilizar esos elementos tradicionales, no implicaron una ruptura con lo establecido anteriormente, y lograron ser aceptados sin provocar conflicto. El emperador pasa ahora a representar al cabeza de la gran familia, que constituye el estado. En el Emperador se contraron, tanto los valores particularistas del Japón, como las metas que se proponía a la Nación dentro del mundo moderno. En esta figura simbólica vemos confluir nuevamente, tanto lo particular como lo universal, y de esta manera, lo moral con lo político. Lo que la Nación decide, en estas condiciones, es considerado como justo. Es decir, los valores se ponen en función de los intereses del país, constituyéndose en concepto relativo.

La unidad de acción y de propósito alrededor de un criterio monolítico en el desarrollo no se mantuvo por mucho tiempo. Agentes, tanto internos como externos, cooperaron para producir un relajamiento transi-

torio, que aflora, con el fin de la primera Guerra Mundial, tomando en un nuevo estado cualitativo de la política: la denominada "democracia-Taisho".

La influencia económica e ideológica de esta guerra no tardó en sentirse en Japón. Se asentó el poder de las democracias en el mundo, llegando su influencia directamente al Japón. Por otro lado, la Revolución Rusa indicó, por primera vez en la historia, el triunfo del proletariado en la lucha por el poder y el consiguiente establecimiento del socialismo. El crecimiento industrial producido en los últimos años desplazó en importancia a la antigua sociedad agraria, pero introdujo los inconvenientes del mismo desarrollo capitalista y las ataduras con la economía internacional. Esta nueva situación se produjo en un contexto diferente al que experimentó los primeros años de la Restauración. La antigua oligarquía casi en su totalidad ya no estaba presente, apareciendo en el plano político nuevas fuerzas plurales que ocuparían el lugar vacante. Aquí se encuentra la esencia de la "democracia Taisho": en un momento de profundas tensiones, y bajo la influencia ideológica resultante de la guerra, nuevas fuerzas pasan a ocupar el vacío dejado por la antigua oligarquía. Era de esperar que en estas condiciones, la unidad de propósito, no sería la que caracterizará el proceso.

Durante toda esta época, convivieron elementos que, vistos superficialmente, indicaban, la presencia de tendencias democráticas, y a la vez, inclinaciones ultranacionalistas y supuestamente reaccionarias tanto en el nivel político como entre los sectores más activos que notaban acceso al poder. Este doble carácter respondió esencialmente al hecho de que dicha etapa representaba el relajamiento de las metas implícitas y explícitas impuestas por la Restauración, relajamiento que se produce precisamente por la desaparición del grupo oligárquico original junto a la influencia de una situación mundial diferente. El esquema Meiji imponía un país centralizado, económica, política e ideológicamente como único medio de llevar a cabo el desarrollo en un mundo imperialista. Dicho esquema no admitía la democracia esencialmente

porque podía ser una causa de disolución de propósito. La situación mundial, y particular que se presentó en esa etapa, influyó en pro de la democracia como contingencia pero no en su esencia. Es decir, las condiciones de Japón entonces, continuaban exigiendo el sistema de medios y metas impuestas en la etapa Meiji. De tal manera, que un desarrollo consistente, con la estructuración inicial, tendría un carácter progresivo y revolucionario. Si esto aparece contradictorio, dicha contradicción reside en la irracionalidad que imponía la vía tomada. Partiendo de esta base, es sencillo comprender que aparecieran fuerzas que pugnaban por restablecer el antiguo orden de cosas, que lógicamente, en una situación nueva, tomarían un carácter diferente.

A pesar de los cambios, la problemática internacional, en esencia, seguía representando lo mismo para Japón. Es por esto que el llamado internacionalismo japonés, durante esta etapa, no podía estar de acuerdo con las metas iniciales, sino que ora, en realidad, ceder terreno y arriesgaba los objetivos implícitos de la Restauración. Esto se hizo evidente con la crisis del 29 que resultó de manera brusca la gran relación de dependencia de Japón con el mundo. De aquí surgieron arranques ultranacionalistas dirigidos a la recuperación de los objetivos iniciales, lo que, en las condiciones de esta nueva etapa histórica, llevó al país al fascismo.

En cada momento del desarrollo, la situación mundial actuó como agente esencial y además contingente. De aquí que se mantuvieran tendencias constantes y se propiciaran a la vez, etapas diferenciadas como lo fue la "Democracia Taisho" o el mismo fascismo. El fascismo constituyó la recuperación de la política nacional, aunque en un medio internacional diferente y nutrido en el mercado interno, por el nuevo nivel de desarrollo de las tendencias impuestas en la etapa Meiji. Dichas tendencias modificaron su expresión durante la "democracia Taisho", producto del estado de relajamiento de las metas nacionales y de la dinámica mundial, pero fueron, por su naturaleza, nuevamente absorbidas para reconstruir, de esta forma, el kokutai original, ahora proyectado en el fascismo.

La derrota de Japón en la 2ª Guerra Mundial, abrió camino a una nueva fase en el desarrollo del capitalismo japonés. La ocupación aliada, una operación, de hecho, efectuada por los norteamericanos, implicó nuevamente cambios de estructura que abrieron nuevas perspectivas para el desarrollo económico, pero que engendraron nuevos problemas. La revisión de este período resulta imprescindible para comprender el desarrollo posterior de Japón, las características de su política y sus relaciones económicas, tanto nacionales como internacionales.

En el período de ocupación, encontraron su solución, el tipo de contradicciones que llevaron a la derrota al Japón fascista en la 2ª Guerra Mundial. Sin duda, los objetivos de la ocupación aparecen a primera vista, muy influidos por la posición de EE.UU. en la guerra, en contra del fascismo. En realidad este factor tuvo un peso importante en las primeras etapas, constituyéndose en una causa esencial de las tendencias democratizantes del proceso. Por otra parte, la falta de un programa político único para la operación, abrió para el Japón la posibilidad de que una personalidad como la de McArthur, se instalara en el poder, con atribuciones excepcionales. Sin duda, algunas de las incoherencias en la política de EE.UU. hacia el Japón en este período, se debieron a la falta de objetivos, garantizados por un control sistemático y preconcebido.

En la declaración presidencial del 29 de agosto de 1945 (US Initial Post-surrender Policy for Japan) se planteaba como primer propósito la desmilitarización y democratización de Japón. La instrumentación de esta política tomó la forma de programas de acción aplicados a las esferas de la economía, la política y la educación. Resultó, en la práctica, en la eliminación de uno de los elementos antagónicos del modelo que obligatoriamente tuvo que seguir el desarrollo japonés después de la Restauración.

El proceso hacia el fascismo, y la posterior derrota en la guerra, demostraron que la potencialidad de la contradicción, agricultura-indus

tría como presupuesto de la modernización, se había agotado, y había -
llevado al país a una crisis. La reforma abrió las puertas al futuro-
avance económico, pero creó un nuevo tipo de contradicciones.

El otro objetivo principal de los proyectos de cambio económico -
se refieren a la disolución de los zaibatsu que tanto contribuyeron a-
la guerra expansionista. Sin duda, las medidas tomadas contra los gi-
gantes de la economía japonesa dejaron huellas importantes en el siste-
ma, pero por sus limitaciones, no resultaron en la descentralización -
que se pretendía, ni tuvieron una función comparable con la modifica-
ción de la tenencia de la tierra.

En lo político, la purga, las transformaciones legales y jurídi-
cas, la descentralización del poder y la inversión deliberada de la po-
sición teórica y poderes del emperador, fueron contribuyentes esencia-
les de la reforma. Sus alcances no pueden obviarse, pero tampoco sus-
limitaciones. La democratización de Japón, tal y como fue concebida -
por los EE.UU, no fue lograda. El modelo tradicional de comportamien-
to en el proceso de gobierno, siguió vigente, con nuevas modalidades.
Pero con el surgimiento de la guerra fría, esta política tuvo que ser-
invertida, y sólo quedó un desagradable recuerdo de este afán democra-
tizador: el artículo IX de la Constitución Japonesa.

En el carácter que tomó y los resultados que tuvo el proceso de -
reformas iniciado por los EE.UU después de la derrota del Japón en la-
guerra, podemos distinguir varios factores esenciales, principalmente-
el estado de la política internacional, en especial, las relaciones en-
tre el mundo capitalista y el mundo socialista.

El advenimiento de la guerra fría fue producto de la nueva percep-
ción del poderío militar e ideológico del sistema socialista. La fun-
ción jugada por la URSS en la crisis griega de 1947 y el avance comu-
nista en China, eliminando toda esperanza de un balance de poder en el
Lejano Oriente, convirtió a Japón en único aliado potencial en la zona
Por otro lado, las contradicciones entre los distintos grupos económi-
cos en los EE.UU con relación a la política de disolución de los zaib-

batsu, se fueron resolviendo. Los más poderosos, vinculados desde antes de la guerra con grandes intereses económicos japoneses. (principalmente el grupo dominado por el General Electric y que incluía Associated Oil, Westinghouse, Owens Libby, American Can, etc.), lograron inclinarse a su favor.

Las presiones en pro de un cambio de la política se hicieron evidentes en EE.UU a fines de 1947. En Newsweek se publicaron los primeros argumentos atacando las gestiones de la ocupación (1) y además el discurso pronunciado el 19 de diciembre de 1947 por el Senador William F. Knowland (2). Ya a principios de 1948, el discurso del Secretario del Ejército Norteamericano, Kenneth C. Royall, en el Commonwealth Club, en San Francisco, es una señal del cambio de política, expresada precisamente a través de un alto funcionario del ejército. En el discurso se señala el costo de la ocupación en Japón, como un elemento fundamental para el cambio de política. El documento propugna la rehabilitación de la economía japonesa, como única solución para garantizar la estabilidad política de Japón, y para frenar el flujo anual de dólares hacia las zonas ocupadas. Finalmente establece el propósito central del discurso: "we hold to an equally definite purpose of building in Japan a self sufficient democracy, strong enough to support itself, and at the same time, to serve as a deterrent against any totalitarian war threats, which might arise in the East". (3) Seguramente el Sr. Royall no sólo se refería a la posibilidad de un regreso de Japón al fascismo, sino a la amenaza de guerra con los "nuevos países totalitarios", los países comunistas.

(1) F. Bibl. 1, p.107

(2) F. Bibl. 1, p.113

(3) F. Bibl. 1, pp. 116-119

Los responsables de llevar adelante la rehabilitación japonesa, serían, según Royall, precisamente, "The most active in building up and running Japan's war machine" (4). La política de destrucción total de la maquinaria militar del Japón, y la democratización, llegaban a su final.

Con la visita de la Misión, Draper Johnston en marzo de 1948, se le comunicó a SCAP, (Supreme Command Allied Powers) el cambio de política en los EE.UU. La misión estaba integrada por el Subsecretario del Departamento del Ejército, el Sr. Draper, y el Comité Johnston. Este comité que cumplía la función de asesorar al Sr. Draper, estaba formado por representantes de los grandes negocios, quienes finalmente extendieron un informe en el cual un elemento importante en la recuperación económica del país, era la eliminación de toda barrera a la inversión directa norteamericana, descubriendo una fuerza importante que se movía detrás del cambio de política.

La Misión, en su informe conjunto, enfatizó la importancia política, económica y estratégica del fortalecimiento económico de Japón. Esto, a su vez, libraría a los EE.UU de una carga de alrededor de un billón de dólares anuales por gastos de ocupación.

Los acontecimientos en Japón se convirtieron en eco de los cambios que se venían produciendo en la política norteamericana. Los intereses del gobierno conservador, y la burguesía, comenzaron a coincidir manifiestamente con la política de SCAP.

La prohibición por las fuerzas de la ocupación, de la huelga general programada para el 10 de febrero de 1947, por los grupos de izquierda, representó una ruptura tajante con la política democrática propugnada en los primeros momentos. La persecución de los elementos liberales, y la colaboración con agentes de la reacción cuasifascista. (muchos de ellos líderes de la preguerra), burócratas profesionales y representantes de grandes negocios caracterizó esta nueva etapa de

(4) F. Bibl. 1, pp. 116-119

la labor de SCAP. El temor a una revolución socialista, se convirtió en un factor aglutinante de las fuerzas más reaccionarias del país alrededor de la intervención extranjera.

En diciembre de 1948, el gobierno norteamericano renunció a la aplicación de la política conocida como FEO (Far Eastern Comisión) 230, que proponía un plan detallado de desintegración del poderío económico japonés. Este cambio trajo como consecuencia que de las 325 firmas que debían ser disueltas, sólo fueron afectadas 18. A finales de 1948 la política de destrucción económica del Japón, llegaba a su fin. La paz interna y el aumento de la productividad desplazaron a las viejas consignas. Japón se convertía en "aliado" de los EE.UU.

Producto de la guerra y de las medidas iniciales de la ocupación, la economía del país estaba virtualmente destruida. En 1946, el PNB (Producto Nacional Bruto) japonés era más bajo que en cualquier otra oportunidad anterior. La capacidad productiva del país se encontraba en su nivel mínimo. En febrero de 1949, Joseph Dodge (un banquero conservador de Detroit) fue enviado a Japón, con el fin de hacerse cargo de la recuperación económica del país, y aunque el plan trazado por este señor, despierta muchas controversias, su objetivo era convertir al Japón en un país "económicamente independiente" para 1953. En el período de ocupación, fluyen hacia Japón desde los EE.UU, alrededor de dos billones de dólares, que cooperaron grandemente al regreso a los niveles de producción de la preguerra.

La oportunidad ofrecida por la coyuntura política internacional e interna, había que aprovecharla. La posición de los sectores gubernamentales y de los grandes negocios japoneses, fue la de sacar fruto a la política invertida que, de pronto, comenzó a practicar EE.UU. Se trataba ahora de emprender el desarrollo económico, pero los factores, que de manera general habían influido en el desarrollo del país antes de la 2ª Guerra Mundial, todavía estaban presentes. El propósito de buscar camino independiente en el desarro-

llo económico, partiendo de la total destrucción, imponían un crecimiento tal, capaz de eliminar la diferencia en tecnología y en el desarrollo industrial general, que existía entre Japón y los países avanzados.

Para semejante tarea, eran necesarios grandes volúmenes de capitales y técnica en sus diferentes formas. Esto explica cómo la disolución de las compañías tenedoras de acciones (honsha) y en general la política frustrada de descentralización económica, no tuvo consecuencias de peso sobre el grado de concentración de la industria. Los intereses de los grandes saibatsu, aunque divididos, se mantuvieron en las posiciones que ocupaban en la economía. Por otro lado, el gobierno en su afán de reunir grandes volúmenes de capital para la reconstrucción, pasó provisionalmente a ocupar el lugar dejado vacante por las honsha.

El despegue económico, impuso al Japón la necesidad de estimular nuevamente el desarrollo de las industrias estratégicas, garantizando a la vez bajos costos de producción. El resultado de tal tarea, el llamado dualismo industrial, dejó una profunda huella en la estructura económica del país, reflejándose en toda su actividad económica.

En este proceso comenzaron a establecer lazos entre los EE.UU y Japón, en los que este último, aprovechando las condiciones políticas internacionales, era el más beneficiado de inmediato. Esto conllevó a una relación de dependencia que encontró su expresión en toda la actividad del país. El comercio internacional, controlado por SCAP durante la ocupación se reestructuró geográficamente: decreció la importancia del comercio de Japón hacia Corea, Formosa, Manchuria y China, y aumentó de forma cualitativa con EE.UU. En 1948 el 64,6% de toda la importación japonesa provenía de los EE.UU, y 25,6% de la exportación se dirigía hacia los EE.UU. Aunque posteriormente hubo un cambio significativo en la balanza de comercio, la dependencia por parte de Japón, en este sentido, se mantuvo vigente.

La importancia de los EE.UU en el abastecimiento de materias primas y alimentos al Japón, quedó, desde entonces, establecida. En los capítulos siguientes, analizaremos cómo, a través de la recepción de los excedentes de la exportación japonesa, los EE.UU se convirtió en un elemento amortiguador de las crisis económicas, a la vez que mantenía una rígida protección de la industria doméstica. Esta dependencia se extendió también a la esfera de la tecnología. En el período de la posguerra, Japón descendió de manera crítica en los insumos de tecnología procedente de los EE.UU.

Concluyendo, podemos hacer las siguientes afirmaciones:

La ocupación norteamericana tuvo como consecuencia objetiva la armonización de factores contradictorios en el capitalismo japonés. La política de democratización fue invertida por razones eminentemente políticas (de guerra fría) aunque los grandes intereses monopolistas norteamericanos y de los distintos sectores económicos y gubernamentales en el Japón jugaron un importante papel. La política de disolución resultó en la práctica, en la reorganización de los grandes capitales japoneses, bajo el control central transitorio del estado. Las condiciones que precipitaban la concentración económica estaban todavía presentes. La reconstrucción económica propiciada por el cambio de política de la ocupación, y considerada dentro de los marcos de un mundo altamente desarrollado, impuso el mantenimiento de importantes elementos "tradicionales" al desarrollo económico. Las relaciones especiales establecidas con EE.UU durante la ocupación y la reversión de dicha política, representaron para los japoneses una coyuntura para el desarrollo que había que aprovechar pero, paradójicamente, esta opción imponía fuertes elementos de dependencia que iban a registrarse en todas las esferas del país.

También en lo político podemos encontrar este tipo de relación. Desde los primeros momentos de la ocupación hasta febrero de 1950, Japón no tuvo relaciones internacionales oficiales. Toda gestión fue llevada a cabo por SCAP, es decir, por fuerzas norteamericanas. Con la guerra fría, Japón pasó, de pronto, a ser el principal aliado de EE.UU, y de esta manera, del mundo libre, en el Lejano Oriente. Este fenómeno de alineación -

política, tuvo consecuencias fundamentales para la estructuración de la economía interna. Pero además, el comportamiento político de Japón interna o internacionalmente, quedó marcado por la relación de dependencia con los EE.UU. La ocupación se convirtió en el segundo gran impacto del "mundo occidental" con Japón.

Con la firma del Tratado de Seguridad en San Francisco en setiembre de 1951, esta situación se instrumentó práctica y legalmente. Esta fue la condición de la "independencia" del país.

Después de la firma del Tratado, la actividad política internacional de Japón ha sido guiada y respaldada por los EE.UU. El país ingresó a las organizaciones políticas y económicas internacionales, sólo con la ayuda norteamericana y de acuerdo con el plan estratégico de organizar el "mundo libre" en un sistema global anticomunista. Toda la actividad diplomática de Japón fue llevada por el camino trazado por los EE.UU.

En la firma del Tratado de Seguridad podemos observar varios elementos interesantes, característicos de la política japonesa. En primer lugar, la alineación con los EE.UU y la concreción de ésta a través de un pacto, era de interés para el gobierno conservador japonés y para los grandes negocios. Era una garantía contra cualquier intento de revolución interna. Pero más importante aún, la ausencia de compromiso militar, por parte de Japón por lo que lucharon abnegadamente los conservadores (producto del artículo IX de la constitución, que según afirmara Nixon posteriormente constituyó un error de la política norteamericana) quitó al país la carga de un presupuesto dedicado a esos fines. Permitted por este medio, a los conservadores dedicarse exclusivamente al estímulo del crecimiento económico, garantizando así la estabilidad política interna y su propia permanencia en el poder, mientras descansaban en la alianza norteamericana para la proyección de la política internacional. Los EE.UU, desde la inversión de la política de ocupación, presionaron para el rearme, pero al encontrar la oposición sistemática del país, tuvieron que conformarse con un aliado fuerte económicamente, que sirviera a la vez de base para sus operaciones militares. Los conservadores no sólo se quitaron la carga del armamentismo, sino que aprovecharon para

sí, la ventaja de tener como aliado a la potencia militar más activa del "mundo libre". La experiencia de la Guerra de Corea en cuanto a la entrada de dólares al país dejó un grato recuerdo, y no pasaría mucho tiempo para que situaciones como ésta se repitieran.

La posición del Japón en la firma del Tratado de Seguridad, como nos demuestran sus antecedentes, no fue pasiva.(5) Los conservadores, unidos a los grandes negocios, vieron en la alianza, la única salida positiva a la situación en que se encontraban, pero además de eso, impusieron condiciones. Aprovechando conscientemente los desagradables recuerdos de la guerra, que existían en el pueblo japonés, y esgrimiendo lo estipulado en el artículo IX, de la Constitución, se opusieron a las presiones norteamericanas adoptando un papel pasivo en la alianza. Pero el texto del Tratado no reflejó todas las posiciones que los líderes japoneses querían garantizar. Pero sin duda, y la historia lo demuestra, se liberaron de buena parte de los inconvenientes de la alianza.

En general, los japoneses trataron de escapar de las desventajas que imponía la alianza cada vez que existió una oportunidad. (Este es el caso por ejemplo de la doble política sostenida con China) Su política tuvo consecuencias significativas para la política interna y externa. Dentro del país, la agitación contra la alianza y la unilateralidad de ésta, se convirtió en el eje de la política opositora. Además la existencia de bases norteamericanas, así como el comportamiento de las tropas acantonadas en ellas, ha sido el motivo de continuos conflictos en toda la etapa de postguerra. La oposición al seguidismo y al riesgo de ser arrastrado hacia otra guerra, se convirtió en un argumento manejado universalmente por la opinión pública. Japón tuvo que pagar por las comodidades que brindaba la alianza y por el hecho de representar ésta, la mejor opción del momento. El pago consistía en correr los riesgos que conlleva aliarse con los EE.UU a través de un pacto contra el mundo socialista, principalmente China, y los movimientos de liberación en-

(5) Este tema es tratado con amplitud en el libro "Japan's Postwar Defense Policy" de Martin E. Weinstein.

Asia. Además, las condiciones de desigualdad (en contra de Japón) en — que se firmó el tratado, y en el que la opinión japonesa era igno— rada, hasta el punto de propugnar la intervención en los asuntos inter— nos, aumentaba las dimensiones del peligro y de la oposición popular. — Por otro lado, las posibilidades de mantener una política oportunista, — tenía sus límites implícitos. El tratado constituía de hecho, una decla— ración de guerra a China y a la URSS, y naturalmente todo rejuogo inter— nacional tenía obligatoriamente que estar determinado por estos factores.

Como decíamos anteriormente, la carga militar de la denominada "a— lianza" se mantuvo sobre los hombros de los EE.UU. Japón logró esquivar el rearme en las dimensiones propuestas por los EE.UU, pero no sólo no — pudo evitar, sino que estimuló el rearme moderado, con el principal fin— de contener cualquier probabilidad de rebelión interna. El complejo eco— nómico-militar japonés, estuvo expuesto completamente a la influencia — norteamericana, no sólo política sino también económica. Las guerras de Corea y Vietnam, y la misma militarización interna, hizo surgir, también en este sentido, fuertes lazos de dependencia del Japón hacia EE.UU. En 1954 se dejó legalmente establecida esta problemática, primero, a través del Tratado de Defensa y Asistencia Mutua entre EE.UU y Japón, y poste— riormente en el mismo año, en lo que se refiere al gradual rearme, se re— flejó en la aprobación de la Ley para el Establecimiento de la Agencia — de Defensa y en la Ley de Autodefensa, donde por primera vez se recono— cía oficialmente la responsabilidad de Japón en su defensa exterior. De aquí en adelante, el fortalecimiento de las fuerzas de autodefensa ha — ido incrementándose bajo la insistencia de que la condición para un tra— tado realmente mutuo entre los EE.UU y Japón, tendría que ser el rearme japonés.

Okinawa, ocupada en abril de 1945 por los EE.UU, posteriormente a — cargo de las fuerzas norteamericanas y bajo la "soberanía residual" del— Japón, se convirtió en el aspecto más visible, nacional e internacional— mente, del Tratado de Seguridad. La isla llegó a ser un símbolo de la — dependencia en la política internacional del Japón, y por los tanto en — un objetivo de agitación de la oposición.

De forma que, sintetizando, se pueden distinguir varias consecuen—

cias fundamentales del segundo choque de Japón con occidente:

Ahora, el vínculo con el mundo se establece a través de los EE.UU., país no sólo más fuerte económicamente, sino el que lidera al "mundo libre" en la denominada guerra fría.

El tipo de relación que se establece entre los dos países está su-
perdeterminada por razones de política internacional resultando por tan-
to en la alineación del Japón con el bando del "mundo libre".

El ingreso de Japón en las filas de los países avanzados fue propi-
ciado y estimulado por su condición de país aliado en el sistema estraté-
gico anticomunista norteamericano. Esto dejó su huella en la estructu-
ra ción de la política interna, y en sus relaciones internacionales. La de-
pendencia hacia los EE.UU., y paradójicamente, la necesidad del desarro-
llo económico independiente alimentó y permitió el mantenimiento de un
nuevo tipo de dualidad económica, que demostraría posteriormente sus de-
bilidades al cambiar la situación internacional y la posición relativa
de los EE.UU.

II- EL SHOCK NORTeamERICANO SOBRE JAPON

El Shock Económico

El día 15 de agosto de 1971, en los momentos en que los japoneses
celebraban el 26 aniversario del final de la guerra, el presidente Nixon
anunciaba una nueva política económica general para el país. Las razo-
nes expuestas, situaban a la crisis sostenida de la balanza de pagos co-
mo causa fundamental. Las medidas afectaban tanto el ámbito interno co-
mo internacional. Se promulgó la ley sobre las fuentes de trabajo en
1971 con el fin de ofrecer incentivos a los negocios norteamericanos pa-
ra aumentar las inversiones en maquinaria y equipo. Se impuso un 10% de
crédito de impuesto para el desarrollo del empleo, por espacio de un año,
desde agosto 15 de 1971, y un 5% a partir de agosto 15 de 1972. Se pro-
puso también en esta oportunidad, la derogación inmediata del 70% de im-
puesto sobre el consumo interno de automóviles que iba a resultar en la
reducción del precio de dicho artículo en alrededor de 200 dólares por
unidad para el consumidor estadounidense. Esta medida estaba dirigida a

estimular la venta adicional de automóviles y por esta vía, aumentar el empleo. Se propuso que las exenciones al ingreso personal, programadas para el lro. de enero de 1973 fueran llevadas a cabo a partir del lro. de enero de 1972. El fin era al aumentar los gastos del consumidor norteamericano sacar la economía de la situación depresiva en que se encontraba. Para estimular la investigación y del desarrollo de nuevas industrias y tecnologías, el Presidente ordenó una reducción del gasto federal de los EE.UU. y a su vez, propuso el aumento de pagos del gobierno, y se anunció un 5% en el empleo del aparato estatal conjuntamente con la reducción de un 10% en la ayuda exterior.

La inflación constituyó un aspecto importante del discurso donde se anunció la nueva política norteamericana. Con el fin de frenar la creciente inflacionaria de los salarios y los precios para todos los norteamericanos.

En cuanto a las relaciones económicas internacionales, las medidas tomadas por el gobierno norteamericano, sacudieron al mundo, y particularmente a Japón y Alemania Occidental.

Se suspendió, socavando las mismas bases del FMI, la convertibilidad del dólar en oro y se aplicó un impuesto del 10% a la importación del país. El mismo Nixon dijo que aunque este acto no estaba dirigido contra ningún país en particular, no era coincidencia que afectara principalmente a las economías de Japón y Alemania Occidental, que eran los que más habían contribuido al déficit de la balanza de los EE.UU. Dijo que este acto era necesario para que el producto norteamericano fuera más competitivo en el mercado internacional. De hecho, esta medida presionaba a los demás países del mundo a revaluar su moneda en un 10% contra el dólar.(6)

Para Japón, la nueva política norteamericana constituyó un fuerte golpe. Desde la escalada de la guerra de Vietnam en 1965, el superávit producto de la entrada de divisas norteamericanas, caracterizó a la

(6) P. Bibl. 11, pp 231-245

lanza de pagos japonesa. Desde el anuncio televisado de Nixon, surgió un estado de desconcierto y crisis en Japón. La política drástica de defensa del dólar y el pánico resultante, trajo como consecuencia la venta masiva de dólares en la bolsa de Tokio. Por supuesto, no había comprado res, puesto que todos estaban conscientes de la situación crítica de dicha moneda. Percatado de ésto, el Banco de Japón, con el fin de apoyar el dólar, siguió la política de compra masiva. El 16 de agosto, la cantidad comprada ascendía a 600 millones de dólares, el 17 de agosto a 700 millones, el 18 del mismo mes 280 millones. Las reservas en oro y divisas alcanzó la cantidad de 10 000 millones. Hasta el 27 de agosto, el Banco se vio forzado a comprar alrededor de 4 billones de dólares. En general el comercio exterior estuvo afectado por la incierta situación. En agosto, los contratos de exportación se mantuvieron a un 10 ó 20% del nivel normal. La economía del Japón comenzó a experimentar los resultados de su dependencia.(7)

En particular, el impuesto del 10% sobre la importación, junto con la no convertibilidad del dólar, pretendía echar la crisis económica, en buena parte, sobre los hombros de los demás países. La revaluación de las monedas de estos países, sería un resultado inevitable. La alusión de Nixon acerca de las seguras consecuencias que tendrían las medidas para Japón son perfectamente explicables. Los EE.UU habían disfrutado de una balanza de comercio favorable desde la ocupación. Aunque el superávit norteamericano fue reduciéndose paulatinamente, en 1964 todavía los EE.UU gozaban de una posición privilegiada.

Pero desde 1965 tomó el camino invertido. De 1965 a 1967 todavía el exceso a favor de Japón era pequeño, pero ya en 1968 sobrepasó el billón de dólares, manteniéndose en ese nivel en los dos años siguientes.(8) A partir de 1970 hubo un brusco salto que situó el exceso a favor de Japón y en 1972 alcanzó la descomunal figura de 4.2 billones. En realidad

(7) F. Bibl. 9, Vol. 18 N° 3, 1971, Cronología p. 499

(8) F. Bibl. 23, p 212, fig. 8-3

el brusco aumento en los últimos años considerados se debe achacar principalmente a la situación de crisis en el sistema monetario internacional, así como a tendencias propias y localizadas en el tiempo de las crisis económicas japonesas. Visto en su conjunto, la magnitud del superávit en el comercio total de Japón que alcanzó 7.8 billones y 9 billones en 1971 y 1972, respectivamente, ha servido no sólo para equilibrar, sino para producir un superávit en la balanza de pagos.(9)

En el considerable cambio que experimentó la balanza de pagos en 1971, alcanzando la cifra favorable de 18 billones de dólares,(10) se debe tener en cuenta que los factores contingentes que afectaron la balanza de comercio en particular (crisis cíclica y crisis monetaria internacional) afectaron a la balanza de pagos en su conjunto, a través del estancamiento de las industrias orientadas a la importación y la entrada de capital especulativo extranjero.

Indiscutiblemente, el peso de la transacción con los EE.UU en el superávit de la balanza comercial en 1971 (casi el 50%) explica con claridad las razones de los planteamientos de Nixon en agosto del mismo año. Sin embargo, quisiéramos hacer algunas consideraciones, limitándonos al desequilibrio en este tipo de transacción. En primer lugar, la razón principal de que el desbalance haya sido precisamente con los EE.UU es fácil de explicar por el tipo de nexo establecido entre estos dos países desde la ocupación (en 1965 el volumen de comercio entre los dos países alcanzó la cifra de 4,5 billones de dólares y en 1972 ya eran 14 billones).(11) La orientación de la inversión privada japonesa hacia el desarrollo de la manufactura, y dentro de ésta, de la industria pesada (hierro, acero, industria naviera, automotriz, eléctrica pesada, electrónica, química y petroquímica) provocó el cambio de la estructura industrial, logrando así, un impresionante desarrollo de la capacidad de exportación del país. Por otro lado, la existencia de elementos tradicionales en la estructura económica, y el comportamiento idiosincrático del pueblo, jun

(9) F. Bibl. 23, p 8, tabla 1-2

(10) F. Bibl. 8, p 389, tabla 2

(11) F. Bibl. 23, p 14, tabla 2-1

to con fuertes barreras que protegían la industria doméstica, logró sostener la competitividad del producto japonés que ingresaba en condiciones muy ventajosas en los EE.UU, de forma que el crecimiento de comercio bilateral ha sobrepasado el crecimiento del comercio total norteamericano. A su vez la depresión constante de la economía norteamericana, reflejada en la reducción del ritmo de crecimiento y de la productividad, así como la constante inflación, situaron al dólar en posición desventajosa con relación al yen, cosa que naturalmente se vió reflejada en el intercambio comercial.

Es decir, sin duda alguna, el desbalance en el comercio entre los dos países ha jugado un papel no despreciable en el déficit de la balanza de pagos norteamericana. Pero como analizaremos posteriormente, ésta no es la esencia del fenómeno.

Antes, quisiera hacer algunas otras consideraciones. En primer lugar, el análisis bilateral de la balanza de pagos, y particularmente la balanza comercial, más que un indicador real, ha servido de instrumento político de presión en manos de los EE.UU, dirigido principalmente a levantar las barreras proteccionistas establecidas por Japón a la entrada de mercancías y capital extranjero. Las razones últimas de la crisis, no pueden ser (particularmente en el caso de los EE.UU) reducidas a las relaciones entre dos países. Para un análisis objetivo, se impone la consideración de la balanza de pagos global del país, donde se incluyen por ejemplo, los crecientes ingresos por cuenta de la operación de compañías multinacionales en terceros países.

Es indiscutible la superficialidad de un análisis bilateral de la balanza de pagos, y particularmente de la relación comercial visible. De acuerdo con los señalamientos del US-Japan Trade Council, Nelson Still, (12) director del organismo, señala que en 1970 Japón, además de haber comprado mercancías por un valor de 4 600 millones de dólares directamente de EE.UU, (Las Estadísticas Anuales Japonesas, dio la cifra de 5 559, 579, 000 como el valor de la importación japonesa de EE.UU en ese año) compró

otros bienes con valor de 3 000 millones de dólares de compañías norteamericanas en terceros países. Puesto que la participación norteamericana en dichas firmas promedian un 65%, el flujo indirecto de dólares a los EE.UU alcanzó la cantidad de 1 900 millones de dólares. A esto debemos añadir en 1970, que el déficit de pagos en servicios de Japón, fueron de 1785 millones de dólares; en pagos transferidos fue de 208 millones y en transacciones de capital de 1991 millones (en capitales a largo plazo). En los clasificados como capitales a corto plazo, el superávit fue de más de 24 millones. Esto implica grandes superávits a favor de la balanza de pagos norteamericana por cuenta del pago de préstamos, repartición de ganancias, pagos de royalties, cuenta de embarque, etc. Más aún, las compañías de comercio japonesas, compraron en terceros países una cantidad importante de productos norteamericanos y su valor se estima, según el US Trade Council, en 400 millones de dólares en 1970. Es cierto, por otra parte, que las compañías de comercio japonesas venden también a los EE.UU a través de terceros países, y además, que el gran déficit comercial que los países del sudeste de Asia tienen con Japón, está financiado por la "ayuda" norteamericana, así como los gastos de guerra en esos países (por ejemplo Vietnam y Tailandia). Esto sin duda, pasa a formar parte del déficit de la balanza norteamericana con Japón.

Sin embargo, ^{este tipo} de transacciones por las compañías comerciales japonesas son limitadas. Representan, en el período que va de octubre de 1970 a marzo de 1971, un 5,5% de las ventas totales de las diez mayores compañías comerciales, cifra no comparable con el equivalente norteamericano. En 1970, por ejemplo, la proporción de las seis mayores compañías petroleras norteamericanas que embarcan petróleo a Japón (GALTEX, ESSO, Mobile Oil, Gulf, Union y Getty), alcanzó el 52,2% del total de sus ventas. La importación de petróleo y productos del petróleo en el mismo año, fue de 2 785,5 millones de dólares. De ellos la importación directa de EE.UU se evaluó en 111,4 millones, de los cuales, los productos del petróleo representaban 109,5 millones de dólares. De los 2 674,1 millones en importación producto de transacciones con terceros países, las transacciones con firmas norteamericanas son responsables de cerca de la

mitad de esa cantidad.

Esto ha sido referido al petróleo. En general, las compañías multi-nacionales tienen considerables intereses en las empresas de terceros países, (ejemplo Australia) donde Japón se abastece de una buena parte de sus necesidades en materias primas (carbón bauxita, mineral de hierro y metales no ferrosos) En cuanto a los servicios, podemos afirmar que el déficit de 1 174 millones de dólares en 1970 en transporte, pasó a un superávit de compañías norteamericanas, ya que el hecho de que los barcos que entran sistemáticamente en Japón, a pesar de ser poseídos por capital norteamericano, pocos lleven la bandera estadounidense, debido a que están registrados en otros países (flag convenience countries) — como es el caso de Liberia o Panamá.

Por otra parte, la obtención de fondos de países asiáticos, a través de la ayuda norteamericana, es un argumento más que explica que la crisis de la balanza de pagos de los EE.UU tiene profundas razones políticas. El hecho de que se haga a Japón responsable de la carga económica que imponen las decisiones políticas norteamericanas, muestra, una vez más, el carácter verdadero de la alianza establecida entre los dos países desde la ocupación.

Además, en 1970, la entrada de capitales a Japón a través de las fuerzas norteamericanas alcanzó una cifra neta de 661 millones de dólares. El número de turistas japoneses que visitaron los EE.UU aumentó considerablemente (alrededor de 208 000 en 1970) y en los primeros meses de 1971 se convirtieron en el grupo más numeroso que visitaba ese país. Y aunque la entrada de norteamericanos fue mayor, (359 107) produciendo un exceso en este concepto a favor de los japoneses, en general, la balanza de viajes registró un déficit de 83 millones de dólares en 1970.(13)

Producto del volumen y rápido crecimiento del superávit de exportación, el país consiguió aumentar considerablemente las reservas en oro y divisas. En 1967, Japón era ya considerado como uno de los países más fuertes en la esfera de las finanzas, y el yen se comparaba con el marco

alemán y el franco suizo. En los momentos inmediatos a la crisis de julio de 1971, las reservas ascendían a 7 927 millones de dólares y al terminar el siguiente mes, alcanzaron los 12 514 millones de dólares, poniendo a Japón por encima de los EE.UU en este aspecto. Al cerrar el año, sobrepasaron los 16 billones de dólares.⁽¹⁴⁾ Sin embargo, la tradicional dependencia, hacia los EE.UU dan un carácter relativo a tal adquisición. Prácticamente al total de las reservas japonesas están integradas por dólares. El oro y otras monedas extranjeras ocupan un lugar relativamente débil en la composición de las reservas del país. En la crisis monetaria provocada por el Nixon Shock, en el verano de 1971, se pueden descubrir las consecuencias de la falta de control que existe en Japón sobre sus reservas, producto de la política de apoyo al dólar. La suspensión por parte de los EE.UU de la convertibilidad, cerró el camino más propicio dejado a los japoneses en vista de su dependencia monetaria. Como vimos anteriormente, el pánico se apoderó del país.

Las medidas económicas tomadas por Nixon iban dirigidas a la revaluación de las demás monedas con relación al dólar. El yen se convirtió en uno de los principales objetivos. Para los japoneses no tenía sentido hablar de una revaluación del yen. Cuando se rompieron las hostilidades en la 2ª Guerra Mundial el yen estaba fijado en 4,267 yen por dólar. Posteriormente, la Guerra del Pacífico en 1941, el yen se separó del dólar. Se creó el "área del yen", que estaba integrado por los países ocupados del Sudeste Asiático, donde se emitieron "yen militares". En 1945, la ocupación norteamericana emitió dólares militares que fijaban el tipo de cambio a 15 yen por dólar. En 1948 la relación entre estas monedas llegó al máximo, estableciéndose en 800 yen por dólar. En 1949 la moneda militar fue abolida, y se fijó un nuevo tipo de cambio, de 360 yen por dólar para las operaciones comerciales. En 1953 se confirmó esta relación cuando se reguló en el FMI la paridad en oro de 2,46853 miligramos de oro fino por yen, que equivale a 360 yen por dólar.⁽¹⁵⁾ Los únicos -

(14) F. Bibl. 24, p. 23

(15) F. Bibl. 22, p.13 de mayo 1969

cambios introducidos desde entonces, fueron en el rango de fluctuación de la moneda. Hasta 1969, el yen fue considerado una moneda débil. Sin embargo, después de la escalada en la guerra de Vietnam por los EE.UU., las cosas cambiaron sustancialmente. El 13 de mayo de 1969, el Financial Times, comentó que Japón había llegado a ocupar un lugar junto a Alemania Occidental como otro país acreedor, y predijo que después de la revaluación del marco alemán, vendría la revaluación del yen. (16) En el mismo año, diferentes publicaciones económicas, mencionaron la necesidad de la revaluación de la moneda japonesa. Sin embargo, a causa de las medidas transitorias que resultaron en la devaluación del franco y el aumento del tipo de cambio del marco alemán a finales de 1969, no se hicieron sugerencias significativas sobre la revaluación del yen en 1970. Por otro lado, Japón, consciente de la situación en que se encontraba su moneda siguió la política dirigida a reducir sus reservas monetarias por medio de la compra de obligaciones del Banco Mundial, así como avanzando pagos de deudas a corto plazo. En 1971, las cosas cambiaron, el efecto de los amplios superávits en la balanza de pagos y el consecuente aumento de reservas, se hizo sentir. Comenzaron a hacerse presiones sobre el Japón para la revaluación del yen. Ya el 10 de julio de 1971, un grupo de 36 economistas japoneses de la escuela neo-keynesiana propusieron, con el fin de corregir los excesos en la balanza de pagos y de comercio, y de esta manera reducir la acumulación en divisas y en oro, una revaluación gradual del yen. Esta medida fue rápidamente rechazada por el Ministerio de Finanzas. Los japoneses seguían dispuestos a evitar variaciones en el tipo de cambio de su moneda. Uno de los argumentos más frecuentemente utilizados sostiene que es prematuro considerar que la balanza de pagos del país, centro de inconvenientes periódicos, se había estabilizado cuando todavía en 1967 la balanza básica reflejó un déficit de más de un billón de dólares y de 571 millones en la balanza general. (17)

(16) F. Bibl. 22, 13 de mayo de 1969

(17) F. Bibl. 8, pp. 388-369, Tabla II

En el fondo, los japoneses consideraban que el estado comparativo de desarrollo industrial del país, prometía nuevos problemas de este tipo, a pesar del aumento de 1971-72. Por ejemplo, las reservas de divisas hasta 1971, han estado relativamente bajas, no correspondiendo al tamaño del comercio exterior del país. Como dijimos anteriormente, el porcentaje de oro, ha sido extremadamente pobre mientras que las deudas a corto plazo excedían las reservas de divisas.

Con el fin de evitar la revaluación de la moneda, y a la vez reducir las tensiones con los EEUU, el gobierno anunció el 4 de junio de 1971, el "Programa de ocho puntos". Los ocho puntos se proponían reducir la presión hacia la exportación, y aumentar la demanda de importación, mientras se relajaban los controles, tanto sobre la importación de mercancías, como sobre la entrada de capitales. Mediante el estímulo de la inversión extranjera, se proponían, a su vez, reducir el acumulado de divisas. Estas medidas, estaban dirigidas a producir efectos similares a los de un aumento en la paridad de la moneda. Desafortunadamente, esto no sucedió. El 28 de agosto de 1971, el gobierno japonés decidió flotar el yen, y ese mismo día su valor ascendió un 5.478% (computado por la fórmula del FMI). El Ministerio de Finanzas impuso restricciones que prohibían las transacciones en divisas extranjeras por los bancos de divisas del país, (exceptuando los cheques de viajeros). Durante la primera semana de flotación del yen, el valor del dólar cayó a la relación 378.30 yen por dólar, una reducción de 6.40%. El 28 de setiembre y el 2 de octubre, la relación cayó a 335.88 yen por dólar, (en un 7.18%) y 332.90 yen por dólar, (un 8.15%) respectivamente. La brusca caída del

valor del dólar con relación al yen fue producto de la decisión del banco de Japón de no continuar el control sobre la flotación dejando que fueran las fuerzas del mercado las que determinarían el valor del yen. El 11 de octubre el valor del dólar fue fijado en uno por 330.05, representando un 9.07% de reducción. Hasta el momento de la decisión de fijar la paridad en el acuerdo Smithsonian de diciembre, el yen sobrepasó en la relación de tipo de cambio, al marco alemán, alcanzando a fines de noviembre y mediados de diciembre un aumento de 10.7% y 11.42%.

El 19 de diciembre de 1971 se reunió en Washington el Grupo de los Diez con el fin de tomar las decisiones monetarias que se plasmarían en el acuerdo Smithsonian. Se fijó la paridad del dólar contra el yen a 1 por 308 que equivalía a una revaluación de 16.8831% de acuerdo con la fórmula del FMI. Con relación al oro, el valor del yen se incrementó en un 7.65% (18). En dicho acuerdo se adoptó un margen de fluctuación de 2.25% en ambos sentidos. El monto de la revaluación sobrepasó toda predicción por parte del gobierno y los grandes negocios japoneses. Las razones de la crisis, como la analizaremos más adelante, no radicaban en un problema específicamente monetario. Sin embargo, de haberse tomado las medidas planteadas por el grupo neo-keynesiano en julio, los efectos de la revaluación y de la flotación, no hubieran alcanzado tales proporciones. Se habría detenido la especulación de capitales a corto plazo, la industria se habría adaptado más fácilmente al cambio, y el proceso de devaluación se podía haber extendido por

(18) F. Biol. II pp. 330-360.

un período más o menos largo. Sin embargo, los japoneses no aceptaron la realidad de la revaluación. En la siguiente expresión de Takeo Hakuda, podemos descubrir un argumento preferido por el gobierno japonés, que no se alejaba mucho de la realidad. "En esta coyuntura, (con la revaluación del marco alemán), alguna gente puede pensar en la necesidad de la revaluación del yen, que es considerado tan fuerte como el marco. Quisiera, sin embargo, señalar, que no creo que el yen sea tan fuerte como para eso. Nuestra situación de pagos internacionales es actualmente bastante favorable... pero no creo que tal tendencia se mantenga eternamente" (19)

Muy a pesar de las consideraciones de los políticos japoneses, el tipo de alianza con los EEUU había cambiado, y los medios superficiales y lentos, dirigidos a eliminar el desbalance, en un último intento desesperado, no tocaba la esencia del problema. De ahora en adelante, los japoneses tendrían que enfrentar, transformada en una política concreta, la denominación que le impuso Herman Kahn: "el superestado japonés".

En la política de EEUU hacia Japón en los últimos años, y particularmente desde los Nixon Shocks, las alusiones acerca del tamaño de la economía japonesa y de su índice de crecimiento, son constantes. No sin motivos. Se imponía demostrar que la balanza entre los dos países no podía seguir caracterizándose por la función paternalista de los norteamericanos. Según las

(19) F. Bibi. 2 p.

cifras, Japón había dejado de ser el país desvastado por la Segunda guerra mundial y había alcanzado el título de gran potencia económica. Como mencionamos anteriormente, el volumen del superávit en la balanza de pagos y el aumento de las reservas del país fueron enormes. A pesar de las opiniones del gobierno y los grandes negocios japoneses, se comenzó a incluir al Japón entre los países acreedores. Por ejemplo, aunque en 1970 la participación de Japón en la exportación mundial siguió siendo baja, (6.2% del total mundial), su ritmo de crecimiento, el principal factor en el superávit de la balanza de pagos, se cuadruplicó para Japón en el período 1960-70, mientras que en el mismo período, aumentó 1.1 vez para EEUU, 2 veces para Alemania Occidental, 0.9 veces para Inglaterra y 1.7 y 3.1 para Francia e Italia respectivamente. Comparando con el índice de crecimiento, el ritmo de crecimiento anual de la exportación en este período fue de 16.9 mientras que para el ritmo de crecimiento para el comercio mundial fue de 9.3 (20).

Para el mundo, el ritmo de crecimiento nominal y real de la economía de Japón (promedio 1955-70) fue de 14.8 y 10.3 respectivamente. Para los EEUU fue de 6.3 y 3.7; 9.0 y 4.7 para Alemania Occidental; 6.3 y 2.6 para Inglaterra; 10.4 y 3.4 para Francia, y 9.4 y 5.8 para Italia (21).

A ese ritmo de crecimiento el FNP japonés sobrepasó en el período de 1963-70, a Inglaterra, Francia y Alemania Occidental, quedando solamente por ser sobrepasado, los EEUU y la URSS (22).

(20) F. Bibl. 3, p. 373.

(21) F. Bibl. 4, p. 6.

(22) F. Bibl. 5, p. 71.

En 1970, la producción bruta japonesa, tocó la cifra de 197.2 (23) billones de dólares representando un 19.4% del mismo índice para los EEUU (24) en la misma fecha. El PNB per cápita, cifra más exacta del tamaño de la economía de un país a causa de las diferencias en población, fue en el año fiscal de 1971, de 1840 dólares, situándole en 2vo lugar después de Inglaterra (3,025 dólares); Alemania Occidental (2850 dólares), los EEUU (4782 dólares) y otros países más pequeños como Suecia, Dinamarca, Suiza y Canadá. (Ver Tabla 1. Apéndice).

Japón ocupó posiciones muy fuertes en la producción del mundo, tal como se refleja en el cuadro #1 del Apéndice.

Estas cifras se constituyeron un argumento potente en manos de los EEUU, y aún más de los países europeos. El Japón había pasado a ser la segunda potencia económica del mundo capitalista, y el tono y carácter de sus relaciones económicas internacionales dependía la revaluación de su moneda. Las medidas de Nixon en 1971, iban dirigidas en este sentido. Un cambio en la paridad, traería como resultado una reducción del desbalance en el comercio entre los dos países, disminuyendo el peso de Japón en el déficit de la balanza de pagos norteamericana. Los japoneses se vieron obligados a cooperar, no por ser aliados, sino por ser responsables, en buena medida, de la desgracia del amigo. Sin embargo, la revaluación del yen, y supuestamente el consiguiente cambio en la balanza comercial, no podía ser la solución del

(23) F. Bibl. 6

(24) F. Bibl. 7 p. 53, Tab. 5.

problema. Como dijo Nixon, no se trataba solamente de un problema monetario. Japón había alcanzado ya el rango de gran potencia y debía levantar las medidas proteccionistas tanto en el comercio como en el flujo de capitales. Así, además de eliminar a Japón como agente deficitario, se satisfacían los intereses proteccionistas norteamericanos y europeos, y las ansias de inversión de las compañías multinacionales. Los EEUU se quejaban de que mientras ellos habían sido un país muy abierto a la exportación japonesa, éstos últimos respondían con una política económica fuertemente proteccionista, tanto en el comercio como en la transacción de capitales.

La integración de Japón en las filas de las organizaciones de los países industrializados trajo consigo fuertes presiones contra las barreras proteccionistas en las transacciones internacionales del país. Estas presiones se hicieron particularmente intensas en el momento en que Japón alcanzaba el status del país acreedor. A partir de 1964, ya habían comenzado a experimentarse considerables superávits en su balanza de pagos y desde 1965 la balanza de comercio entre Japón y los EEUU empezó a inclinarse en favor de Japón. Salvo en 1967, a causa de la crisis de Suez, Japón mantuvo un excedente creciente en los pagos, que experimentó un brusco salto en 1971 para alcanzar los 8,043 millones de dólares, habiendo sido 1999 en el año anterior (25). Aunque Japón había ingresado en el FMI, (y en el Banco Mundial), desde 1952, por el estado precario crónico de su balanza de pagos no

(25) F. Bibl. 8, p. 389.

sólo se le situó una cuota limitada de participación en el organismo (250 millones de dólares), sino que fue exceptuado de los efectos del artículo 8 del Fondo, que prohíbe las restricciones directas en los pagos basados en transacciones corrientes. Es decir, entonces se consideró aceptable, producto de la inestabilidad y el estado precario de los pagos, que Japón mantuviera la protección sobre sus transacciones económicas internacionales. En diciembre de 1956, Japón ingresó en la ONU. Entonces pasó a ocupar el lugar de miembro no permanente del Consejo de Seguridad por un término de dos años, comenzando en julio de 1958. Participó además en las organizaciones de subsidio más importantes de la ONU.

Japón ingresó en el GATT en 1955. En 1963, al ser considerado un país artículo II, abandonó todos los derechos a justificar, sobre la base del estado de la balanza de pagos, la imposición de restricciones cuantitativas sobre la importación. Al año siguiente, aceptó su ingreso en el FMI como una nación, artículo ocho, lo que equivalía a abandonar las restricciones, hasta entonces aceptadas sobre la realización de pagos (excepto para viajes de turismo). En ese mismo año (1964), con el fuerte apoyo de los EEUU, fue admitido como miembro de la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (26) (OCED) institución que ha jugado un papel muy importante en la liberalización del comercio y de los capitales. La admisión de Japón en esta organización, como una gran potencia, conllevó a que el país aceptara, al menos en principio

(26) La OCED es sucesora de la Organización de Cooperación Económica Europea, que administró el Plan Marshall. Dentro de ella se encuentra el Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) al que ingresó Japón en 1960, participando entonces, con un monto de ayuda de 246 millones de dólares, o sea, la decimoquinta parte del mismo

La política de relajamiento de restricciones en el movimiento de capitales. Desde entonces, las presiones de la organización para que Japón eliminara o redujera las restricciones en el movimiento de capitales, y en especial sobre la inversión directa, han sido muchas.

Los EEUU no sólo han presionado al Japón a través de los mencionados organismos, los cuales controla, sino directamente, utilizando instrumentos económicos y diplomáticos. En 1965, primer año en que Japón tiene un superávit en el comercio con los EEUU, en la Sesión Anual de Miembros del Gabinete entre los EEUU y Japón, la liberalización de la economía japonesa se convirtió en un punto ampliamente debatido. En este año se insistió (con más fuerza que el año anterior, en que comenzaron las alusiones) en que de acuerdo con el Tratado de Navegación y Comercio Japonés-Norteamericano, firmado en 1953, la política restrictiva japonesa, era una clara violación del artículo VII de este tratado, donde se solicitaba, de hecho que se le diera a las empresas extranjeras el mismo tratamiento que a las nacionales (27).

En todos estos arreglos internacionales que en la práctica elevaron a Japón a la posición de potencia, los EEUU han sido los más activos y poderosos patrocinadores frente a la oposición de los países europeos, quienes habían abogado los instrumentos legales del GATT contra Japón.

(27) F. Bibl. 5 pp. 269-278.

Por otro lado, los EEUU han jugado un papel similar en cuanto a la destrucción de barreras proteccionistas en Japón. Es decir, Japón surge como gran potencia gracias al tipo de alianza que sostenía con el país más fuerte y activo del "mando libre", pero a la vez ese mismo proceso, de profundo contenido político, va descubriendo y agudizando las contradicciones económicas implícitas en la propia alianza, en la cual Japón aprovecha la dependencia para llevar a cabo un desmedido desarrollo, mientras que el papel político global de los EEUU actúa en detrimento de su propia economía.

Las gestiones norteamericanas se hicieron cada vez más intensas y concretas. Una manifestación de esto fueron los "Kennedy Rounds". Hasta el mismo momento del "Dollar Shock" se habían efectuado cuatro rounds, (julio de 1967, mayo de 1969, el tercero se realizó en dos partes: setiembre de 1970 y abril de 1971, y el cuarto en agosto de ese mismo año) que habían implicado una progresiva eliminación de la barrera proteccionista.

El Problema Textil

El problema textil fue antecedente del estado de crisis entre los dos países. Y resultó ser no sólo un índice de las dificultades económicas y políticas internas de los EEUU, sino un símbolo de las consecuencias que podría tener el mantenimiento del proteccionismo japonés. Significativamente, los japoneses se negaron a aceptar las restricciones que se pretendía imponer a la exportación de productos textiles dirigidos a los EEUU. La medida norteamericana aparecía como una arbitrariedad tan clara, que no podía

ser aceptada. Era evidente que en la elección de Nixon, habían jugado un papel importante los intereses textiles del sur. Las exigencias norteamericanas, eran, en realidad, el pago de una deuda política.

Sin embargo, lo que nunca fue evidente fue el supuesto daño que la exportación de Japón causó a dicha industria norteamericana. En 1970 el volumen de la exportación textil japonesa alcanzó el valor de 59687000 dólares, pero participó solamente en un 2% del mercado norteamericano. La importación en 1970 desde Japón de fibras sintéticas representa menos del 1.5% del total del consumo, lo que no ayuda a confirmar el argumento norteamericano. De acuerdo con Hubert Humphrey, (Vicepresidente de los EEUU en 1970) la industria textil norteamericana había disfrutado de un período de crecimiento sin paradas desde principios de la década del 60. Según sus propias palabras, esta industria contribuyó con alrededor de 500 000 dólares a la campaña presidencial de Nixon (28).

La negativa de Japón a aceptar las medidas "voluntarias" propuestas por los EEUU, resultó en el aumento de las tensiones entre los dos países, reflejado en las presiones norteamericanas para la aprobación de la Ley de Comercio de 1970, que impondría cuotas obligatorias a la importación de productos textiles, calzando sintético, etc. La posibilidad de una oleada proteccionista en 1970 representaba un verdadero peligro para Japón.

El 15 de octubre de 1971 después de tres años de negociaciones

(28) P. Bibi. II p. 329.

entre los EEUU y Japón, el asunto textil quedaba resuelto. El clima de crisis sostenido en este período y el anuncio televisado de Nixon dos meses antes, había resultado ser un buen instrumento de chantaje en manos de los EEUU. Los japoneses tuvieron tristemente que ceder ante la persistencia de los norteamericanos.

EL SHOCK POLITICO

La Devolución de Okinawa

El 17 de junio de 1970, a las 9 PM JST, y 5 AM EST, en los EEUU, en una ceremonia transmitida por satélite, el Ministro del Exterior Kiichi Aichi firmó en Tokio simultáneamente con el Secretario de Estado de los EEUU, William P. Rogers, el Tratado de Reversión de Okinawa. En Tokio junto con Aishi, se encontraban presentes el Primer Ministro Eisaku Sato y todos los miembros de su gabinete, así como el Embajador de los EEUU en Japón, Arkin H. Meyer, mientras que en Washington se encontraba junto a Rogers el Embajador de Japón en los EEUU, Nobushiko Ushiba.

Los EEUU y Japón seguirían los procedimientos internos necesarios de aprobación, y en 1972, cuando se aplicara el Tratado, Okinawa (las islas Ryukyus y Daito) serían devueltas a Japón.

El tratado incluye la renuncia por parte de los EEUU de los derechos administrativos sobre Okinawa, la aplicación del Tratado de Seguridad entre Japón y los EEUU. a las Ryukyus y el consentimiento de la operación provisional de la Voz de las Américas en la Isla por cinco años.

Desafortunadamente, el Jefe Ejecutivo de Okinawa, Yara Chobyo no asistió a la ceremonia de firma, por temor a que su presencia pudiera provocar demostraciones por parte de elementos opuestos al tratado. A primera vista, puede parecer absurdo que hayan sido

Los japoneses, y Okinawa, habían luchado por lograr este objetivo desde la misma ocupación, pero la forma que tomó el tratado, y sus antecedentes, indicaban que se trataba de un shock político dirigido a cambiar sustancialmente el comportamiento internacional de Japón, mientras que el carácter de la devolución era, a todas luces, mediocro.

A- Algunos antecedentes

El asunto de Okinawa, y la posición de Japón en la alianza nipo-norteamericana, tienen una relación muy oscura. Okinawa se convirtió en un símbolo del tipo de vínculo establecido entre los dos países en lo concerniente a la seguridad, no sólo del Japón, sino del Lejano Oriente en su conjunto.

El territorio de Okinawa está compuesto por alrededor de 600 islas dispersas en el Océano, a una distancia de 600 kms de Kyushu. Es una zona subtropical, donde habitan alrededor de 1 000 000 de personas. Forma el límite entre el Océano Pacífico y el mar del Este de China, teniendo al norte a China y Corea en el continente asiático, y al sur las islas de Taiwán y las Filipinas. Hasta 1609, la isla se había mantenido independiente. En ese año pasó a formar parte de los dominios de Lord Satsuma (actualmente la prefectura de Kagoshima). No era, ni completamente japonesa ni completamente China, con la Restauración Meiji, en 1868 Okinawa fue liberada del gobierno feudal del Clan Satsuma y pasó a ser una prefectura japonesa. A pesar de esto permaneció discriminada económica y políticamente a causa de su ubicación geográfica y la escasez de recursos naturales. A partir de la Segunda Guerra mundial, el cambio fue radical. Des-

de 1945 los norteamericanos toman la isla, y se mantienen en ella, alegando que su propósito era evitar el resurgimiento del militarismo japonés. Pero con la inversión de las directivas de la ocupación, la isla se convirtió en una base para la política norteamericana en Asia, y como piedra de toque de la misma en el Lejano Oriente. Más cerca de Shanghai que de Nagasaki, sus bases aéreas están a solo media hora en jet de la China Comunista. Por esta razón, en el artículo III del Tratado de París de 1951, las islas Ryukyus, de las cuales Okinawa es la más importante se separan de la soberanía japonesa, y pasan bajo la jurisdicción única legal de los EEUU indefinidamente. El extraño término de soberanía residual japonesa, se plasmó de hecho en la transformación de la isla en una colonia, donde las fuerzas norteamericanas gozaban de completa libertad de acción.

B- Okinawa y el Tratado de Seguridad Nipo-norteamericano

El 8 de setiembre de 1951 en San Francisco, se firma el Tratado de Seguridad entre los EEUU y Japón. La "guerra fría" había creado las condiciones para que Japón, siendo un país vencido y económicamente destruido por la guerra, firmara el Tratado de Paz en condiciones ventajosas: en calidad de aliado del país más fuerte del "mundo libre" y no como potencia vencida. Para Japón, éste representaba imperativamente la mejor opción. Más que eso, al reconocer la importancia del país para la estrategia defensiva de los EEUU, no se conformaron con adoptar una actitud pasiva. Lucharon por una alianza con el menor costo político y económico para el Japón, y en la práctica obtuvieron importantes beneficios. El

pago consistió en dar un fuerte objetivo a la oposición en lucha contra el gobierno conservador: la alianza como símbolo de dependencia del Japón. En efecto, la reversión de la política de ocupación había garantizado el futuro desarrollo de la economía japonesa con la ayuda norteamericana. Pero además, se había logrado resistir las presiones de Dulles en cuanto a un rearme sustancial (basado en los resultados psicológicos de la guerra y el mismo artículo IX de la Constitución que había sido patrocinado por los EEUU), quitándose así, el peso de un presupuesto militar creciente, y la participación activa y directa en la seguridad regional dirigida por los norteamericanos. A cambio, tuvieron que soportar los inconvenientes de participar en el Tratado de Seguridad como aliado dependiente. No se les otorgaba el derecho de consulta para la utilización de la fuerza norteamericana que ocupaba el país. No se hizo explícita la función del Tratado en cuanto a la seguridad del Japón contra la agresión externa. Pero los EEUU sí se otorgaban el derecho de intervenir en los asuntos internos de Japón "con el fin de ahogar disturbios internos de gran alcance... causados por la instigación o intervención de poder o poderes externos". No era en realidad un tratado mutuo. Dulles había impuesto la condición: el rearme japonés y la participación del país en la seguridad y estabilidad del Lejano Oriente.

Antes de la revisión del Tratado en 1960, sucedieron algunos cambios. En 1954 se firmó el Mutual Defense Assistance Agreement (Acuerdo Mutuo de Asistencia Militar) en el que se legalizaba la ayuda norteamericana en equipo militar y tecnología, aclarando a su vez los términos en los que Japón ayudaría a las fuerzas esta-

dounidenses. El hecho de que en este acuerdo hubiera cierta reciprocidad, aunque limitada, dependió de factores esenciales. En primer lugar, Japón no era ya el país devastado por la guerra. Debido al rápido desarrollo de su economía, exigía y posibilitaba una mayor participación. En segundo lugar, el rearme, condición para la mutualidad de la alianza, se había venido desarrollando. En el mismo año del acuerdo se decidió extender las fuerzas armadas japonesas, y se aprobó la Ley de Establecimiento de la Agencia de Defensa, junto con la Ley de Auto Defensa. En esta última, se reconoció, por primera vez, la responsabilidad del Japón en su defensa exterior. En el siguiente año, bajo la insistencia de Dulles, el Ministro del Exterior japonés, Shigemitsu, en un comunicado conjunto de los dos países, se comprometió a contribuir a la preservación de la paz internacional y la seguridad de la zona occidental del Pacífico. El gobierno japonés, ante la conmoción que provocó la noticia, tuvo que retractarse; sin embargo, esto fue una señal del nuevo camino que tomaban los acontecimientos.

El 21 de junio de 1957 el Presidente Eisenhower y el Primer Ministro Kishi emitieron un comunicado conjunto donde se reconocía que las relaciones entre los EEUU y Japón habían entrado en una nueva era de confianza e interés común (subrayado mío). En una declaración conjunta firmada en setiembre de 1958 se expresa que la situación ya había evolucionado hasta el punto en que sería ventajoso re-examinar los acuerdos de seguridad vigentes con el propósito de ajustarlos a una base enteramente consistente con la nueva era en las relaciones a la que se aludía en el comunicado conjunto de junio de 1957.

El 19 de enero de 1960, después de grandes manifestaciones y controversias políticas, se firmó el Tratado de Seguridad y Cooperación Mutua entre los EEUU y Japón. Pero la mutualidad del tratado tenía, forzosamente, sus limitaciones. La importancia estratégica de las bases instaladas en Japón, y el papel que jugaba cada país en la alianza y en el "mundo libre", no permitía una participación equiparada. Por estas razones, en el Tratado, se privaba a los japoneses de ejercer control sobre el tipo de armamento introducido en Japón por los EEUU, así como sobre su empleo en cualquier lugar del Lejano Oriente.

La ocupación norteamericana de Okinawa y el Tratado de Seguridad están estrechamente vinculados. Más aún, la permanencia de fuerzas norteamericanas en las islas, ha estado en función de las modalidades que ha tomado la alianza entre los dos países. El Tratado de Seguridad de 1951 y su posterior revisión en 1960, estipulaba el uso de las fuerzas marítimas, aéreas y terrestres dentro y fuera de Japón. La diferencia entre Okinawa y las demás bases en Japón estaba en primer lugar en la magnitud y fortaleza comparativa de la primera, pero segundo, y más importante aún, era el hecho de que Okinawa era, de facto, una colonia norteamericana. El mito de la soberanía residual japonesa se convirtió en el símbolo de la derrota de la guerra y de la dependencia producto de la nueva alianza.

Esta situación cambió cuando factores tanto de la política internacional como de la política interna de cada país convergieron para añadir modalidades nuevas a la alianza. En 1953 la isla Amami Gante fue devuelta a Japón. Un mes después cuando el entonces Vicepresidente de los EEUU visitaba Okinawa, expresó que los

EEUU permanecerían en la isla mientras hubiera amenaza de comunismo. Posteriormente Eisenhower en un discurso efectuado en los EEUU a principios de 1954 dijo que los EEUU mantendrían indefinidamente sus bases en Okinawa. El problema Okinawa devino por primera vez un tema en las relaciones entre los EEUU y Japón en las conversaciones entre Kishi y Eisenhower en 1957. En ellas el Primer Ministro japonés enfatizó el fuerte deseo de su pueblo por recuperar el control administrativo sobre las islas Ryukyu y Bonin. El Presidente Eisenhower reafirmó la posición de EEUU de que Japón poseía soberanía residual sobre las islas. Sin embargo señaló que hasta tanto continuaran existiendo las condiciones de amenaza y tensión en el Lejano Oriente, los EEUU se verían obligados a mantener el presente estado. En 1961 durante la conversación entre el ex primer ministro Ikeda y Kennedy, y en 1965 en la conversación Sato-Johnson se tocó nuevamente el tema pero sin ningún resultado concreto. A principios de 1967 el Embajador de Japón en Washington pronunció un discurso en el que planteó que si los japoneses querían la devolución de la isla, tendrían que tomarla conjuntamente con las armas nucleares norteamericanas (29). Esto produjo en Japón una fuerte reacción en contra de la posibilidad de la introducción de armas nucleares en el país y a favor de la devolución de la isla. Sato se vio obligado a garantizar que conseguiría la reversión de Okinawa tan pronto pudiera convencer a los EEUU, pero además, con la intención de ampliar el margen de maniobra, dijo también que haría que pronto se devolviera a Japón las islas de Bonin (desmenos

(29) F. Bibl. 12, p. 75.

importancia estratégica). En la reunión que tuvieron Sato y Johnson en noviembre de 1968, el tema central fue la devolución de Okinawa. En el comunicado resultante, se acordó que las islas Bonin serían devueltas en 1968, pero que en el caso de Okinawa se necesitarían unos pocos años para hallar una solución. En este sentido Sato admitió que las bases norteamericanas en dichas islas jugaban un papel importante al garantizar la seguridad de Japón y de otras naciones en el Lejano Oriente.

La importancia de Okinawa en la realización de la guerra de Indochina demostró ser un elemento determinante en la postposición de la devolución de la isla. Los EEUU necesitaban la libertad de acción que habían mantenido hasta el momento, para sus actividades agresivas, la preparación de bombardeos contra Indochina, la ubicación de grandes depósitos de armas nucleares, químicas, bacteriológicas, de lucha antiguerrillera en suelo asiático, espionaje contra China y Corea, etc.

El fuerte movimiento popular en favor de la reversión aunque fue de gran influencia no demostró ser determinante. El establecimiento de potentes bases militares y la garantía del pleno uso de la isla, para fines estratégicos, por los EEUU, fue en la causa del rechazo popular.

Durante los primeros años de la ocupación de la isla, los EEUU adquirieron no menos de 60 000 acres de tierra al sur de Okinawa donde vive precisamente la mayor parte de la población. Hasta el momento el 44% de la tierra cultivable ha sido convertida en bases militares. La economía, basada principalmente en la caña de azúcar, ha sido deforeada por la presencia militar, de la que ha dependido el crecimiento económico de la isla desde

la Segunda Guerra Mundial. Desde 1960 hasta 1969 su economía creció a un promedio (nominal) de 15.4% al año. Esto se debe principalmente al estímulo temporal de los pagos hechos por el uso de tierras privadas para propósitos militares, así como por la obtención de fondos especiales relacionados con la Guerra de Vietnam. Sin embargo, la agricultura, base de la economía de Okinawa, creció a un ritmo anual de solamente 9.3%. En 1969, si consideramos como 100 el ingreso de todas las industrias de Okinawa, nos encontramos con que las industrias primarias (agricultura, cultivo de bosques y pesca) participan de un 9.88%, contra 17.7% para la industria secundaria o manufacturera, y 72% para la industria terciaria o de servicios. El porcentaje de la agricultura y el cultivo de bosques disminuyó de 13.9% en el año fiscal de 1960 a 6.6% en 1969. La productividad de estas dos industrias representa un 29.9% de todas las demás. El crecimiento de la exportación se ha mantenido estancado mientras que la importación ha subido desproporcionadamente, producto de una economía orientada, cada vez más, hacia el consumo. Este desbalance ha sido financiado por los ingresos producto de la existencia de bases militares (30).

La administración de la isla, aunque sufrió algunas transformaciones durante la ocupación, estaba en función de la completa libertad de movimiento de las tropas norteamericanas. Esto, naturalmente, fue fuente de constantes injusticias y discriminación contra la población indígena, y de esa manera un estímulo perenne para el movimiento en pro de la reversión.

(30) F. Bibl. 13, p. 283.

En 1968 se decidió que fueran directamente las Naciones Unidas, quien nombrara al Jefe Ejecutivo. Chogyo Yara que ha ocupado el cargo desde entonces, se ha dedicado a obtener concesiones por parte de los EEUU y Japón, dándole un nuevo ángulo al movimiento. El movimiento de reversión no ha estado confinado solamente a las islas ocupadas, sino que ha encontrado eco en todo Japón, convirtiéndose así en un arma política de la oposición contra el gobierno conservador.

En 1965, con la escalada de la Guerra de Vietnam, y la creciente introducción de armas bacteriológicas y químicas, aumentó considerablemente la actividad de estos grupos que se oponían a que las islas fueran utilizadas como base de agresión norteamericana. Esto provocó la inmediata represión por parte de las fuerzas norteamericanas, pero a la vez presionó al gobierno a buscar una solución. En este año, el Primer Ministro japonés, Sato, visitó Okinawa y dijo que no terminaría el período de posguerra hasta que la isla no fuera devuelta a Japón.

Pero la oposición popular y las gestiones que el gobierno se vio obligado a hacer, aunque fueron importantes contribuyentes, no decidieron la devolución. Para ello fue necesario que coincidieran además varios factores que, en su conjunto, dieron razón de ser a la llamada Doctrina Nixon. El deterioro de la posición internacional e interna de los EEUU debido al rol político que jugaron en el período de la posguerra, y particularmente el fracaso de la Guerra de Vietnam, junto con la aparición de nuevas formas de negociación en la política internacional producto de las contradicciones chino-soviéticas, fueron importantes elementos. También lo fueron, las transformaciones esenciales que tuvieron lugar en las

relaciones nipo-norteamericanas. Las condiciones estaban dadas para que la política norteamericana se modificara, no sólo en Asia, sino en el mundo entero. No obstante, como haremos notar más adelante, los EEUU no renunciaron a su presencia militar en Asia. Se vieron obligados a redistribuir la responsabilidad por la seguridad del área, siempre y cuando ésto no significara la pérdida del control efectivo por parte de los EEUU. Por eso, en la devolución de las islas, era de suma importancia para ellos, conservar la libertad de movimiento de sus tropas establecidas allí. En el discurso pronunciado en el National Press Club de Washington, después de haber firmado el comunicado conjunto entre los EEUU y Japón, Sato define su posición en cuanto a esta problemática: "The biggest problem in the negotiation between Japan and the US for the return of the islands was nothing more nor less than the role Okinawa was playing in the maintenance of peace. Japan and the US agree in the basic recognition of the importance of US military bases in Okinawa." Es decir, que la devolución no implicaba en manera alguna el desconocimiento del papel de los EEUU y de Okinawa en la seguridad del área. Partiendo de ésto, Sato define más adelante el carácter incondicional de la respuesta japonesa, en caso de una eventualidad:

"and it would be in accord with our national interest for us to determine our response to prior consultation regarding the use of these facilities and areas in the light of the need to maintain the security of the Far East, including Japan."

Más abajo Sato define con más claridad:

"Therefore, should an occasion arise for US forces in such an eventuality to use facilities and areas within Japan, as bases

for military combat operations to meet the armed attack, the policy of the government of Japan towards prior consultation would be to decide it's position positively and promptly on the basis of the foregoing recognition". (subrayado mío) (31).

De manera que la devolución, a la vez de implicar el reconocimiento del papel que seguiría jugando los EEUU en el área, no iría en detrimento de la libertad de acción de sus tropas. Por otro lado, en el documento mencionado y posteriormente en el comunicado conjunto Nixon-Sato, podemos apreciar la relación entre el tratado de Seguridad nipo-norteamericano y el carácter de la ocupación de Okinawa. En primer lugar, la mayor participación de Japón en la seguridad del Lejano Oriente devino en condición de la devolución. La alianza sufría una transformación en la cual se le asignaba a Japón un rol más activo, pero esto no representó un cambio en la política norteamericana^{sí} la concreción de la misma. Gracias a la coyuntura internacional y los cambios en el nivel económico en relación de los EEUU con el mundo capitalista en general (muy particularmente con Japón y a que los japoneses estaban ahora más dispuestos a aceptar las condiciones norteamericanas, la política de Dulles se hizo realidad). En el comunicado conjunto Nixon-Sato en noviembre de 1969, se afirma: que... "the security of the republic of Korea was essential to Japan's own security" (32).

De forma más elaborada Sato expresa en su discurso "The New Pacific Age":

(31) F. Bibl. 1, pp.275-278.

(32) F. Bibl. 1, p. 279.

"In particular, if an armed attack against the Republic of Korea were to occur, the security of Japan would be seriously affected". (33)

Tal y como expresan Halliday y Mc Cormack,(34) en el caso de Taiwan, la única diferencia es de énfasis. Así reza en el comunicado conjunto:

"The Prime Minister said that the maintainance of peace and security in the Taiwan area was also a most important factor for the security of Japan (35)". En el discurso "The New Pacific Age", se le da un carácter más amplio al enfoque:

"The maintainance of peace in Taiwan area is also a most important factor for our own security. I believe in this regard that the determination of the United States to uphold her treaty commitments to the Republic of China should be fully appreciated. However, should unfortunately a situation ever occur in which such treaty commitments would actually have to be invoked against an armed attack from the outside, it would be a threat to the peace and security of the Far East, including Japan (36).

La devolución de Okinawa aparecía estrechamente vinculada con éste, que equivalía de facto, a una nueva revisión del Tratado de Seguridad entre los dos países antes de la fecha indicada, donde Japón aceptaba un rol más activo en la alianza, o lo que es lo mismo, en la seguridad regional.

(33) F. Bibl. 1, p. 277.

(34) F. Bibl. 14, p. 102.

(35) F. Bibl. 1, p. 279.

(36) F. Bibl. 1, p. 277.

No es objetivo de este capítulo dilucidar las causas que hicieron reaccionar positivamente a los japoneses, ni tampoco las consecuencias, que en la práctica, se derivarían de este acuerdo.

Se trata en este capítulo de demostrar que en la devolución de Okinawa, la política de los EEUU estaba dirigida, de hecho, a aumentar la participación de Japón en la seguridad del área, sin un detrimento del control norteamericano, y en este sentido constituyó un shock político para Japón. Este es el verdadero significado de la "nueva era" de Sato. La transformación fue propiciada por la acción de nuevos factores, tanto externos como implícitos en la alianza, pero su carácter fue consistente con la política tradicional estadounidense hacia el Tratado de Seguridad. De aquí las razones por las que el Jefe Ejecutivo de Okinawa no asistiera a la ceremonia en que se firmaba la devolución.

Nixon viaja a China

La política de Nixon hacia China está comprendida dentro de lo que hemos denominado shock político. El anuncio del viaje a Pekín, hecho por el Presidente Nixon el 15 de junio de 1971, sobre el cual se le dio detalles al Premier Sato sólo unos minutos antes, estaba en aparente contradicción con el comunicado conjunto firmado por los dos mandatarios, un año y siete meses antes. La reacción inmediata de los distintos sectores en Japón fue ambivalente. Algunos consideraron que la actitud del gobierno norteamericano estaba dirigida a ignorar el rol de Japón en la consecución de la paz y que esto traería un enfriamiento entre los dos países que conduciría a una política internacional más inde-

pendiente por parte del gobierno japonés. Otros consideraban que la ausencia de consulta por parte de los EEUU no debía afectar las relaciones entre los dos países, que, en última instancia, el mejoramiento de las relaciones entre los EEUU y China ayudaría a aliviar las tensiones en Asia y el mundo entero. Lógicamente, el gobierno y la opinión pública estaban tremendamente confundidos. La base del Tratado de Seguridad entre los dos países, que había circunscrito las relaciones internacionales de Japón, había sido variado repentinamente y sin consulta previa.

Las relaciones culturales entre Japón y China se remontan hasta el mismo surgimiento de la nación japonesa. La influencia china repercutió en toda la actividad del país, (la organización política, la lengua, hasta la composición misma de la población). En el período anterior a la Segunda guerra mundial se desarrollaron fuertes lazos económicos entre los dos países. El capital japonés se abrió paso apresuradamente en territorio chino que con el surgimiento del fascismo, se convirtió en objetivo fundamental de la expansión. En el período 1934-38 el porcentaje de exportación japonesa hacia China fue de un 18% comparado con un 16% hacia EEUU, 24% para Corea y Taiwán, 13% al sureste Asiático, 9% hacia Europa (incluyendo la URSS). En la importación, China participó con un 11%, EEUU con un 23%, Corea y Taiwán con un 24%, con 16% el sureste de Asia y Europa (incluyendo la URSS) con un 11%. El peso de China en el comercio exterior japonés varió radicalmente en el período posterior a la guerra. En 1954, sólo participaba con un 1% de la exportación japonesa, distribuyéndose el resto entre el Sudeste Asiático (30%) EEUU.

(17%), Europa y la URSS (9%) y Corea y Taiwán (8%). La participación de China en la importación total del país, se redujo hasta un 2%, mientras que los EEUU alcanzaron un 33% y los demás países, salvo el suceso Asiático que aumentó en un (3%), redujeron notablemente su participación (37). La variación sustancial del peso de China en el comercio internacional japonés, tuvo razones obviamente políticas. El renunciar a las relaciones con China, fue una condición impuesta por la ventajosa alianza con el "mundo libre", a través de los EEUU. Sin embargo, el gobierno de Yoshida tenía aparentemente intenciones de normalizar las relaciones con la República Popular China en cuanto se firmara el Tratado de Paz en San Francisco (38). Pero en una visita hecha por una comitiva encabezada por Dulles en 1951, se le hizo saber a Yoshida, que los EEUU rehusaría ratificar el Tratado de Paz, a no ser que Japón garantizara, previamente, que sólo lo reconocería el gobierno del Kuomintang. Semejante reacción por parte de los EEUU era de esperar.

En 1949, el Congreso norteamericano respondió al establecimiento de la República Popular China, con la asignación de 58 millones de dólares para construcciones militares en Okinawa. La participación de Japón en la política anticomunista de los EEUU, aumentaba aún más. Cuando el rompimiento de las hostilidades en Corea, los EEUU utilizaron la 7ma. Flota, que estableció sus bases en Japón (Sasebo), alegando que el propósito era evitar la invasión de Taiwán por fuerzas de la China Comunista.

(37) F. BIBI. 10, p. 274, tabla #5.

(38) Ver Weinstein, Martin E., Japan's Postwar Defense Policy 1947-1968, Columbia U.P., N.Y. y Londres, 1971.

La respuesta de Japón a las presiones norteamericanas fue positiva. La carta dirigida a John Foster Dulles, fechada el 24 de diciembre de 1951 Yoshida aseguró que el gobierno japonés no tenía intenciones de concluir un tratado bilateral con el régimen comunista de China, argumentando su lealtad a las decisiones de la ONU, y el carácter agresivo del Tratado de Amistad, Alianza y Asistencia firmado en Moscú por China y la URSS en 1950. Sin embargo, al inicio de la carta plantea:

"The Japanese government desires **ultimately** to have a full measure of political peace and commercial intercourse with China which is Japan's close neighbor". (39)

Pero reconoce que, en aquellos momentos, sólo era posible mantener aquel tipo de relaciones con el gobierno nacional de la República China "... which exercises actual government authority over certain territory and which maintains diplomatic relations with most members of United Nations". (40) Y define más adelante la posición de Japón en cuanto a los términos que tendrían el Tratado de Paz con la República de China:

"The terms of such bilateral treaty, shall, in respect of the Republic of China, be applicable to all territories which are now, or may hereafter be, under the control of the national government of the Republic of China" (41). (Subrayado mío)

En los pasajes señalados, podemos comprobar, cómo Yoshida, por un lado, establece que el interés de Japón esté dirigido a

(39) F. Bibl. 1, p. 248.

(40) Idem.

(41) Idem.

China en su conjunto, y que las circunstancias de entonces obligaban a mantener relaciones solamente con la República China; mientras que por otro lado, aclaró diáfanoamente que el Tratado de Paz con China se referiría únicamente a los territorios controlados por el gobierno del Kuomintang. De esta manera, Yoshida dejaba abierto un camino para el desarrollo de relaciones con China continental.

En estos acontecimientos se puede descubrir, nuevamente, el carácter de la alianza con los norteamericanos. El compromiso de Japón con los lineamientos de la alianza era tal, que le permitía mantener una política oportunista de dos caras. De aquí que las relaciones de Japón con China hayan estado caracterizadas por una separación de lo político y lo económico. De esta manera fue posible que se desarrollaran los vínculos económicos entre los dos países.

Ya en 1952 se concluyó el primer tratado comercial no gubernamental que se renovó sucesivamente aumentando el intercambio comercial, hasta los 100 millones de dólares en 1958. Las relaciones se suspendieron en ese año para renovarse en 1962 a través del denominado comercio L-T, alcanzando en 1966 los 620 millones de dólares. En 1967, se determinó que los acuerdos de comercio L-T se renovaran anualmente, y en ese año ascendió el intercambio comercial a 5 577 millones - de dólares, y en 1968 a 5 496 millones de dólares. En 1970 el volumen del comercio llegó a los 901 360 millones de dólares alcanzando un año después el billón de dólares (42).

(42) F. Bibl. 16, pp. 230-231.

No obstante, la política oportunista de Japón estaba, por fuerza, dentro de límites establecidos por su compromiso con el "mundo libre". Las relaciones con China se vieron influidas por tres factores independientes: en primer lugar, las relaciones establecidas con Taiwán y patrocinadas por la alianza; en segundo lugar, las presiones directas e indirectas por parte de los EEUU; y en tercer lugar, la tática china de aprovechar el interés de Japón por el comercio con su país para afectar la alianza.

La intensificación de las relaciones económicas de Japón con Taiwán fue una función del papel asignado a ambos países en la estrategia global de los EEUU. El peso de la participación japonesa en las empresas establecidas con capital extranjero en Taiwán desde 1953 hasta 1969, fue de alrededor de 307, contra un total de 525, que constituye más de un 50%. En know how técnico, de 327 casos establecidos entre 1952 y 1966, 251 comprendían intereses nipones. Aunque en cuanto al monto total de inversión, los EEUU estaban por encima de Japón, la tendencia de éste último ha sido de equipararse rápidamente con el primero, ya en 1970, las inversiones japonesas en Formosa, sobrepasaron a las norteamericanas de ese año, alcanzando los 28 350 millones de dólares. (43) En 1968 Japón participaba en un 45% de la importación de Taiwán y un 18% de su exportación, mientras que las cifras análogas para los EEUU, eran de 29.8% y 33% respectivamente. El monto del comercio alcanzó en 1970 los 950 millones de dólares (44). Esto trajo

(43) F. D:bl. 14 pp. 138-139.

(44) F. D:bl. 14, p. 125, tabla #23.

una doble consecuencia. Primero, que se desarrollaron fuertes intereses en Taiwán que luchaban por mantener las relaciones de Japón con China dentro de los límites establecidos por la alianza. Segundo: en Japón surgió y se fortaleció un poderoso grupo de presión (formado por los más beneficiados por estas transacciones), que se oponía al incremento de las relaciones con la China continental, si éstas iban en detrimento de los intereses en Taiwán. Muestra de esto es que en 1963, cuando el gobierno japonés se disponía a conceder un crédito a largo plazo con bajo interés de 15 millones de dólares para la exportación de una planta textil a China, Taiwán protestó enérgicamente. Ante tal reacción, Yoshida escribió a Chiang Kai-shek prometiéndole que el gobierno japonés no permitiría otro préstamo de ese tipo. Esta fue la causa de que el préstamo para la planta textil no se diera. Los EEUU criticaron sistemáticamente la separación de lo político y lo económico en las relaciones de Japón con China Comunista, y en este caso particular, brindaron su apoyo a Taipei.

Para China, la política doble, tampoco fue fácil de aceptar. Los chinos trataron de convertir el asunto comercial en uno político, concientes del interés mostrado por Japón. La economía china también tenía mucho que ganar en las relaciones con Japón, pero ésto no podía opacar el hecho de que la alianza nipo-norteamericana estaba dirigida principalmente contra ellos. En los primeros momentos, desde el establecimiento de los comunistas en el poder, hasta la muerte de Stalin, China siguió la política soviética. En aquél entonces, la política internacional soviética estaba dirigida a cooperar y estimular la revolución socialista mundial. China,

siguiendo ese camino, apoyó enérgicamente el desarrollo de una revolución socialista en Japón. A partir de 1953, después de la muerte de Stalin, Pekín comenzó a hacer gestiones para restablecer relaciones con Japón. Su política estuvo dirigida, primero, a disolver la alianza nipo-norteamericana, y después a establecer relaciones normales con Japón mientras conseguía la estabilidad de la coexistencia pacífica con los EEUU, por medio de la búsqueda de una solución conciliadora del asunto de Taiwán (la denominada diplomacia de los tres pilares). A partir de 1956 comenzaron las diferencias entre la URSS y China, y ésta última se concentró en la política denominada "gran salto hacia adelante". En estas condiciones, continuó la táctica de enfrentar al Japón, con los EEUU, y destruir de esta manera la alianza.

Desde 1958 hasta 1960, el japonés Kishi Nobosuke tomó el primerato. En la política con relación a China, cerró el camino que había dejado abierto Yoshida en su carta. Los vínculos con Taiwán y los EEUU se estrecharon mientras que desaparecieron las posibilidades de un mejoramiento de las relaciones con China. Los chinos atacaron fuertemente la posición de Kishi y en este período las relaciones comerciales entre los dos países se vieron afectadas considerablemente. En 1958 el comercio total entre los dos países ascendía a 105 000 000 millones de dólares, mientras que en 1959 y 1960 fue de 22 500 000 y 25 400 000 millones de dólares respectivamente (45). Pero las consecuencias del "gran salto hacia adelante" y particularmente el empeoramiento de las relaciones con la URSS, obligaron a los chinos a incrementar sus relacio-

(45) F. Sibi. 17.

nes con los países capitalistas. En 1960, el mismo año en que Kishi renunció, China proyectó su ofensiva diplomática y regresó a la política de los tres pilares. Ya en 1962 restablece relaciones no gubernamentales con Japón.

En 1966 el Frente Unido Contra el Imperialismo Norteamericano, producto de la relación entre los partidos comunistas de Japón y China, quedó disueto. Las divergencias chino-soviéticas dan respuesta a ello. En 1968 aparecen los criterios que confirmarían posteriormente los principios de Chou En Lay de 1970, y se firma un tratado antijaponés entre China y Corea del Norte. Entonces, el centro de la política comercial china, seguía siendo la destrucción de la alianza nipo-norteamericana y de sus implicaciones estratégicas antichinas reflejadas en los fuertes lazos económicos y políticos establecidos con Corea del Sur, pero principalmente Taiwán.

Desde la llegada de Sato al poder en 1964, las relaciones con China empeoraron. En 1965 Sato apoyó públicamente la escalada de la Guerra de Vietnam por los norteamericanos. En el mismo año se firmó el Tratado de Amistad con la República de Corea y en 1969 en el comunicado conjunto Nixon-Sato, como vimos, se declaró que la seguridad de la República de Corea y Taiwán eran vitales para la propia seguridad de Japón. Estos movimientos respondieron aparentemente a criterios estratégicos de los EEUU, que perseguían estrechar los lazos políticos y económicos entre los tres países (46).

(46) Es cierto que Sato en abril de 1971 se retractó presionado por el movimiento pro-chino en Japón, de sus declaraciones referentes a que las relaciones con China no mejoraban mientras él mantuviera el cargo. Sin embargo, en setiembre del mismo año Fukuda tuvo que someterse a las decisiones norteamericanas de los dos Chinas

Sin duda, esto comprendía que estaba actuando dentro del marco de la estrategia norteamericana.

Hasta aquí vemos cómo las ventajas de la política oportunista de Japón hacia China estaban enmarcada en el tipo de alianza establecida con los EEUU. En dicha alianza, el bloqueo y aislamiento a China jugaban un papel central. De manera que la sorpresa de Sato, el gobierno, y los grandes negocios japoneses ante el anuncio de la visita de Nixon a China, fue perfectamente razonable. Esta visita, a menos de dos años de la emisión del comunicado Nixon-Sato, representaba aparentemente, una nueva revisión del Tratado de Seguridad.

La nueva política de los EEUU hacia China constituye sólo un aspecto de los cambios introducidos en su estrategia global. Factores tanto internos como de sus relaciones internacionales dan una clara respuesta a dicha situación. Sin embargo, el razonamiento no es tan claro cuando se trata de explicar por qué no se consultó previamente con Japón, el cambio de la política hacia China.

Esto se analizará más adelante. Aquí sólo queremos establecer lo siguiente:

-La nueva política norteamericana hacia China afectó las bases de su alianza con Japón.

- Esta afectación traería como consecuencia aparente, la formación de una política internacional más independiente por parte de Japón, o por el contrario, la subordinación total del país a los rejugos de las grandes potencias.

-Una política internacional independiente se proyectaría necesariamente en tres posibles sentidos: el rearme como único medio de negociación, o el aprovechamiento del detente establecido entre las

grandes potencias para afianzar su expansión económica en el mundo, y la tercera posibilidad y lo más probable, una combinación de las dos alternativas anteriores.

El marco: La Doctrina Nixon

El carácter y la dirección de la política norteamericana hacia Japón en los últimos años, ha estado determinada fundamentalmente por la concreción en Asia de la llamada Doctrina Nixon y esto nos obliga a hacer algunas consideraciones generales antes de concluir este capítulo.

La primera exposición de esta política fue hecha por Nixon en la edición del otoño de 1967 de la revista *Foreign Affairs* donde expresó sus ideas acerca del futuro de los EEUU en Asia, en un artículo titulado "Asia After Viet Nam". Aquí Nixon reconoce que la Guerra de Vietnam era la razón determinante de esta política (47), y aunque esta afirmación corresponde estrictamente a la realidad, no penetra completamente las causas que provocaron un sensible cambio en el comportamiento internacional de los EEUU en la segunda parte de la década del 60. Los efectos económicos y políticos sobre los EEUU de la escalada de la guerra de Viet Nam en 1965 tuvieron una función precipitante. Pero en el fondo, la crisis de la política internacional norteamericana tiene su esencia misma en que este país ha sostenido desde la Segunda Guerra Mundial el papel de policía internacional al frente del mundo occidental anticomunista. Esta postura ha implicado gastos colosales para los EEUU en la carrera armamentista, las guerras de Corea y Vietnam y las intervenciones políticas y militares en los tres

(47) F. Bibl. 18, vol. 2 #1 p. 17, oct. 1970 "The U.S., Japan and Asia: A Proposal for the '70s. Richard Hallorand.

continentes del llamado Tercer Mundo. Encima de esto la inflación ha acelerado la salida de capital norteamericano hacia el exterior agravando la situación de desempleo crónico que ha caracterizado al país en los últimos años. Este estado de crisis en la economía de los EEUU se ha desarrollado paralelamente a, y ha sido agudizada por, el avance del capital financiero norteamericano al exterior en un monto y con un carácter tal que constituye una fase diferenciada del imperialismo actual donde se produce una nueva contradicción entre el dominio de las corporaciones multinacionales y la economía y gobierno del estado nacional. No se puede establecer, por tanto, en esta situación, cualitativamente diferente, una equivalencia entre el progreso del capital financiero internacional y el progreso de la economía del estado nacional. En todo caso la relación de proporción inversa (en la cual el aumento de un factor determina la disminución del otro), daría una definición más exacta del comportamiento de estos dos factores.

La expansión multinacional se convirtió en una razón más de la crisis económica de los EEUU. Desde 1958 el déficit de la balanza de pagos del país pasó a ser un rasgo normal del desarrollo económico y en 1963 con la escalada de la guerra en Vietnam la situación empeoró. Ya en 1968 el dólar estaba tan afectado que los países principales del FMI se vieron forzados no sólo a apoyar a la moneda norteamericana sino a exigir a los EEUU que tomara medidas al respecto. En estas condiciones las relaciones comerciales con otras economías en expansión como Alemania Occidental y Japón se deterioraron en perjuicio de los EEUU y la imagen política y económica de Norteamérica se hundió progresivamente

en el total desprestigio.

Esto indudablemente representó (y representa) una crisis real para la economía norteamericana que obligó al país a tomar medidas urgentes. Internamente, como ya vimos, se siguió una política de estímulo a la actividad económica. Externamente se evitó por todos los medios la devaluación del dólar mientras que se forzaba a los demás países a revaluar sus monedas. Uno de los fines aparentes fue eliminar el estado deficitario de la balanza de pagos norteamericana y estimular así el buen funcionamiento de la economía nacional. Pero las multinacionales también sacaron frutos de ésto que ha sido considerado como una situación crítica para la economía norteamericana como un todo. Esta afirmación podemos corroborarla en el siguiente pasaje aparecido en un artículo del Business Week:

"Debido a la devaluación del dólar el valor de las posesiones en divisas tanto como de las operaciones extensivas en el extranjero de las multinacionales ascendió a cualquier cifra entre el 5% y el 20%. Los vendedores de dólares por marcos obtuvieron un estimado de 350 millones de dólares solamente en la pasada semana... Probablemente fueron los gigantescos bancos y corporaciones multinacionales los que ejercieron las presiones más potentes sobre el banco central alemán y forzaron la decisión de la devaluación. Un banquero de Frankfurt estima que únicamente los tesoreros corporativos fueron responsables de "más o menos" el 50% de los 6 billones en dólares que entró en Alemania" (48).

(48) F. Bibl. 19, "Multinationals Reap a windfall", 17 de febrero de 1973.

De manera que no se puede aislar a la crisis económica norteamericana como causal única de la nueva política económica. Los intereses de las corporaciones multinacionales han jugado un papel fundamental tanto en la provocación de la crisis misma como en la proyección de la nueva política (49). De aquí algunas contradicciones que aparecieron en el transcurso del proceso, como es el caso de las gestiones que el gobierno de EEUU, un país deficitario, hizo para levantar las barreras proteccionistas del Japón a la entrada de capitales extranjeros.

Un último factor condicionante de la llamada Doctrina Nixon ha sido la coyuntura internacional. Paralelamente a la crisis económica y política norteamericana sucedieron transformaciones importantes en el mundo. Por un lado muchos países comenzaron a considerar que el sistema estratégico anticomunista norteamericano había fracasado y apareció una oleada nacionalista general que ha tenido una especial intensidad en los países poseedores de recursos naturales. La subordinación a los lineamientos políticos y a la explotación económica de los EEUU dejó de ser una ley general en las relaciones internacionales del "mundo libre". Por otro lado la imagen del campo socialista había variado mucho. Los antagonismos entre la URSS y China habían alcanzado un carácter irreconciliable y ésto, conjuntamente con el peligro de desencadenamiento de una guerra atómica, se reflejó en la postura internacional tanto de la URSS y China como de los EEUU. En la

(49) Es conocido generalmente la capacidad de las multinacionales de convertir una situación de crisis real en un medio extra para el aumento tanto de sus ingresos económicos como de su poder global.

disposición de la URSS y China de establecer relaciones por separado con los EEUU, estos factores jugaron un papel determinante. Los EEUU, por su parte, comprendieron que esta era la oportunidad para dar fin a la era de la "guerra fría". Había que aprovechar las contradicciones del enemigo y el temor a la guerra atómica para dar un giro a la política tradicional, ya obsoleta, afectando lo menos posible el poder de negociación del país ante el mundo.

La coyuntura internacional no sólo condicionó, sino que ofreció un marco apropiado para el desarrollo de nuevas formas en la política internacional norteamericana y especialmente en su proyección asiática. Hay muchas interpretaciones acerca de este nuevo fenómeno. Una manera muy común de enfocar el problema establece que los EEUU están regresando a su antigua política "aislacionista". Pero contra esta opinión existe la afirmación por parte de muchos funcionarios públicos norteamericanos (y japoneses también) de que los EEUU mantendrán sus compromisos de seguridad en general aunque en nuevas condiciones, es decir, con una participación menos directa. Este punto de vista en el cual EEUU permanecerá siendo el gran poder del Pacífico defensor de la democracia, aunque con nuevas variantes, parece ser el más apegado a la realidad. En el artículo de Foreign Affairs Nixon nos dice:

"One of the legacies of Vietnam almost certainly will be a big reluctance on the part of the United States to become involved once again in a similar intervention on a similar basis"(50)

(50) F. Bibl. 18, vol 2 #1, oct. 1970, "The U.S., Japan and Asia: A proposal for the 70's". Richard Halloran.

(subrayado mío).

Posteriormente en Guam en el verano de 1969 establece:

"Basically this doctrine as applied to East Asia sets a state of mind, a style of diplomacy, a way of conducting our progress abroad which reduce our direct responsibility..."(51)

Estas posiciones fueron sostenidas y reafirmadas en su discurso televisado de noviembre de 1969 y más adelante, en su Reporte al Congreso sobre política exterior en febrero de 1970 y 1971.

En el fondo se trata de construir una nueva estrategia global que estipula la retirada de los compromisos económicos y militares directos mientras que, a la vez, se exige una intervención más activa por parte de otros países que hasta el momento habían "disfrutado pasivamente" del altruismo político norteamericano. Japón ha ocupado un lugar central en la proyección de esta estrategia en Asia. El proceso que culminó en la devolución de Okinawa no fue más que un poderoso incentivo para que Japón reprodujera algo similar a la esfera de Coprosperidad Asiática de antes de la guerra. Se intentaba llenar el vacío dejado por la retirada parcial de los EE.UU. de Asia, con el fin de mantener la balanza de poder en la zona. Tal y como dice K. Nailloran:

"... the Doctrine was intended to encourage Asian nations, notably Japan, to pick up the share of the economic, political, and security burden commensurate with their development power(52).

En general el supuesto de que Japón debía tener una mayor responsabilidad en la seguridad y "desarrollo económico de Asia

(51) F. Bibl. 18, vol. 2 #3, abril, 1971, "The Nixon Doctrine". A Progress Report by Marshall Green, p. 607.

(52) F. Bibl. 18, vol. 1 #2, octubre 1970, The US, Japan and Asia: A proposal...". K. Nailloran.

ha sido establecido sistemáticamente. En el caso de los funcionarios del gobierno norteamericano y de los funcionarios diplomáticos de este país, en particular, el mismo asunto ha sido tratado bajo una fachada benefactora: la ayuda económica que Japón está obligado a dar a sus vecinos. George W. Ball, subsecretario de Estado de los EEUU (1961-69), después de referirse a la diseminación de la ayuda económica que EEUU otorga a Asia dijo:

"it would be presumptuous of me... to say that Japan should assume a larger share of this responsibility in the Asian area..." (53).

... y continuó más adelante estableciendo el significado real de esta afirmación:

"What seems obvious... is that the responsibility to help raise the general standard of living in this part of the world is one of essential concomitant of leadership in Asia. I cannot refrain from suggesting that Japan... will find herself progressively accepting the role of leadership which her expanding industrial power is thrusting on her." (54).

En el artículo de Foreign Affairs mencionado, Nixon se refiere de manera general a este mismo asunto:

"... Asia today needs its own security undertakings reflecting the new relations of Asia independence and Asia needs." (55) No obstante reconoce, de hecho, que en el "nuevo proyecto de co-prosperidad" Japón no podría disfrutar de la independencia de

(53) F. Bibl. 18, Vol. 1 #2, enero 1970, "Economic Greatness Carries Responsibilities", George W. Ball.

(54) *Idem.*

(55) F. Bibl. 18 *Idem.* nota 39.

movimientos en la zona que fue objetivo de su política fascista:

"... the role of United States as a policeman is likely to be limited in the future".

... pero esto no significa una retirada total: (56)

"...America would maintain a military presence in Asia".(57)

Finalmente no constituye un exceso de especulación afirmar que el procedimiento de no consulta en el caso de la visita de Nixon a China no estuvo necesariamente en contradicción con el esquema que hemos presentado sobre la Doctrina Nixon. Por un lado, este movimiento obligaba a Japón a proyectarse independientemente en su política internacional, lo que naturalmente implicaba una desviación hacia posiciones más activas en este sentido. Era de esperar que muchos sectores en Japón presionaran al gobierno para que tomara un rol más activo e independiente en el desarrollo de sus relaciones internacionales. Y así precisamente sucedió.

(56) Según Marshall Green la Doctrina Nixon establece los siguientes criterios generales:

--The U.S. will keep its tactical commitments.

--Will provide a shield if a nuclear power threatens the freedom of a nation allied to them or nations whose survival is considered vital to the security of US or of the region as a whole.

--In cases involving other types of aggression, the US will furnish aid and economic assistance when requested and appropriate ("The Nixon Doctrine". A Progress Report by Marshall Green. Pacific Community, April 1971, vol. 2 #3.)

(57) Idem nota 41.

Pero lógicamente una situación de este tipo es capaz de producir sólo cambios limitados, y en este sentido, no se corría aparentemente ningún riesgo. Es decir, la independencia en la actuación está en función de factores mucho más complejos como son la comunidad de intereses, el tipo de relación política y económica establecida tradicionalmente, los vínculos militares y en general, los fuertes lazos que en todo sentido se han desarrollado entre los dos países desde la Segunda Guerra Mundial. Agreguemos que la participación del gobierno norteamericano en las conversaciones con el chino sin una previa consulta con el gobierno japonés, trae implícito la exclusión de Japón del juego entre las grandes potencias y en este sentido constituye un freno al libre avance de su política internacional en el área.

Concluyendo, la Doctrina Nixon estipula, de manera general, variaciones en el patrón de actuación internacional de los EEUU, que aunque implican el fracaso de las antiguas posiciones, no representan el regreso de los EEUU al "aislacionismo". Se trata de una distribución de responsabilidades en la seguridad del "mundo libre" pero manteniendo, con la menor afectación posible, los controles en manos del imperio norteamericano. La situación de crisis interna en los EEUU y los cambios de la coyuntura internacional así lo exigían. El carácter de la devolución de Okinawa y la misma visita de Nixon a China fueron instrumentos utilizados por los EEUU para integrar a Japón en esta estrategia.

II.- LA ESTRUCTURA ECONOMICA QUE RECIBE EL IMPACTO

La intención de este trabajo es determinar las consecuencias que traería la política norteamericana en la forma y proyecciones del capitalismo japonés. Para ésto se hace necesario, en primer lugar, analizar el tipo de estructura económica y solo de manera general, superestructura política de Japón, y de esta manera descubrir las propensiones que provocaría el shock, para este tipo específico de estructura y superestructura (58).

El surgimiento del militarismo japonés produjo cambios importantes en la estructura industrial del país, que serviría de base para todo el desarrollo económico de la posguerra (Segunda Guerra Mundial). Mientras el mundo capitalista luchaba por salir de la crisis del '29, la economía japonesa, gobernada por los zaibatsu, entraba en una etapa de auge (desde 1932 en adelante). En el período posterior al crack del '29, el desarrollo industrial, estimulado por los preparativos de la guerra de agresión fascista, experimentó un cambio significativo en el peso relativo de las diferentes industrias. En general, la importancia de la industria pesada (maquinarias, metales, química), creció, mientras disminuía el peso relativo de la industria textil. (59)

La producción de hierro en lingotes se duplicó desde 1929 hasta 1936; La producción de acero en bruto aumentó de 2 250 000 de toneladas a 5 500 000 de toneladas en el mismo período, refle-

(58) En este capítulo excluiremos el análisis de las propensiones de cambio estructural, lo que se analizará en los capítulos siguientes.

(59) En la década del 20 Japón era un país altamente especializado en la producción textil...

Jándose también en el aumento de la producción de maquinarias para la industria (máquinas textiles, máquinas herramientas de distintos tipos e instrumentos científicos y aparatos eléctricos), excepto en las más especializadas. La capacidad de generación eléctrica aumentó de 4,194 miles de kilowatts en 1929, a 6977 miles de kilowatts en 1937. En la industria química aumentó en dos o tres veces la producción de un considerable número de productos químicos, (explosivos, ácido sulfúrico, carbonato sódico, soda cáustica, carburo de calcio, tintes, etc.). Con el desarrollo del comercio después de 1931, incrementó su actividad la industria naviera. El número de trabajadores en las principales compañías constructoras de barcos aumentó de 34,000 en diciembre de 1935 a 51,000 en enero de 1936. El tonelaje de las embarcaciones se incrementó de 54 000 toneladas brutas en 1932 a 446 000 toneladas brutas en 1937. Ya en junio de 1937 poseían una marina mercante de 4 500 000 toneladas brutas.

Entre 1929 y 1937 el por ciento del empleo total de varias industrias manufactureras, nos muestra cómo la parte correspondiente a la industria textil disminuyó de 55.3% en 1929 a 36.8% en 1937, mientras la industria de maquinarias y la química, ascendieron de 10.8% a 20.9% y 7.1% a 11.2% respectivamente, del total de empleados en el sector (60).

En la producción industrial se puede descubrir el mismo fenómeno. En el período 1930-37 la producción de bienes de consumo ascendió en un 54% mientras que el de bienes de capital se elevó en un 164% en el último año del período. El aumento de

la producción de este último ramo estuvo acompañada por un incremento en la variedad del producto.

El cambio estructural dependió de un aumento en la participación de la industria pesada y no del estancamiento o la disminución absoluta del crecimiento de la industria textil. Esta industria participó también del auge económico que experimentó Japón en el período inmediatamente anterior a la guerra (61). También participaron de este auge otras ramas de la manufactura, como la alfarería, la producción de juguetes, zapatos de goma, medias, etc. De la misma manera, creció la industria energética, (carbón, electricidad). La industria minera y manufacturera empleó a finales de 1936 la cantidad de 8 millones de personas, contra 6 millones en 1930.

En 1937, a pesar de la gran población agrícola, Japón podía considerarse un estado industrial. En ese año la participación de la industria manufacturera en el ingreso nacional fue el doble de la agrícola (62).

En este período, la participación de los zaibatsu en la dirección y organización del desarrollo fue decisiva. Durante la ocupación, la organización de dichos complejos industriales fue transformada. Las "honsha" fueron disueltas, así como los zaibatsu más comprometidas con la guerra. Pero, como vimos anteriormente, la política de disolución se frustró, principalmente por el advenimiento de la "guerra fría". Esta nueva situación interna-

(61) solamente la seda cruda fue la única gran industria que sufrió una disminución absoluta.

(62) F. Bibl. 20 pp. 144-160 y F. Bibl. 10 pp.117-132 y F. Bibl. 21, p. 371-378.

cional creó condiciones para que las fuerzas económicas tanto internas como internacionales, (los monopolios norteamericanos, con intereses en la industria japonesa) pudieran aplicar sus presiones efectivamente. En general, los factores que habían condicionado el surgimiento de los zaibatsu, estaban aún presentes. La necesidad de un despegue económico que garantizara la independencia del país suponían grandes inversiones de capital y de know-how técnico y empresarial. La centralización, ahora transitoriamente en manos del estado, caracterizó de nuevo a la economía del país.

Las tendencias de preguerra en la evolución de la estructura industrial, siguieron su curso. A pesar de la caída de la producción en los años de la ocupación (1946, 1950, 1952, la producción de toda la industria - considerando 1960 como 100% - fue de 9.1, 23, y 33.7% respectivamente) ya para 1955, la producción total representó un 44.1% de la producción en 1960. Entre 1937 y 1955, la producción de bienes de capital se incrementó en un 30%, mientras que en bienes de consumo no durables se elevó en un 40%. En los años siguientes, el crecimiento de la industria de bienes de capital fue superior al de la industria de bienes de consumo y en 1954 se cuadruplicó mientras que en los bienes de consumo, el crecimiento fue de 2 1/2 veces. Esto refleja las tendencias que ya se venían dando en el período anterior a la guerra. En la producción textil, todavía preponderante en el período inmediatamente anterior a la guerra, hubo una absoluta disminución. En el transcurso de la guerra disminuyó, en el período posterior fue la rama industrial de más lenta recuperación,

mientras tomaba su lugar progresivamente, el desarrollo de la industria pesada. Particularmente responsable de este desarrollo fue la industria del hierro y el acero, aparatos eléctricos, motor, varias clases de instrumentos, refinamiento del petróleo (química), alimentos, bebida, madera y goma. La producción de energía eléctrica se duplicó nuevamente de 1955 a 1962, en respuesta a la creciente industrialización del país. En el período anterior a la guerra, aunque la participación de la industria pesada en la producción del país aumentó considerablemente, todavía la economía descendía principalmente en la producción textil y otras industrias de consumo varias. Después de la ocupación, las tendencias que se iniciaron antes de la guerra, ganaron un nuevo nivel cualitativo. El desarrollo de la industria pesada, basada en las técnicas más modernas situó al país, en este sentido, a la misma altura de los países más avanzados del mundo. Esto constituye una etapa fundamental de la revolución industrial japonesa.

Sin embargo, en este proceso se fijaron los elementos que caracterizarían posteriormente la economía japonesa. El análisis de los factores responsables del crecimiento es indispensable para comprender los rasgos que distinguen la estructura económica de Japón, de la de otros países capitalistas.

Relación productividad-fuerza de trabajo

La entrada de Japón en el mundo capitalista, implicó, desde los primeros momentos, la introducción de técnicas extranjeras.

Faltaba la experiencia en el desarrollo de la ciencia y la edu-

cación técnica que tenía, por ejemplo, Alemania, incluso antes de convertirse en nación industrializada. Japón, principalmente copió técnicas y las adaptó. No introdujo cambios revolucionarios en este sentido, ganándose el título de "pocos originales" por sus competidores (y algunos historiadores). Sin embargo, el enfrentamiento como país independiente, después de un largo período de aislamiento, ante las grandes potencias del mundo occidental, imponía la necesidad del despegue económico rápido. Japón no podía seguir el camino recorrido por los países avanzados en el desarrollo de una revolución científico-técnica. Esta es la causa esencial de que su desarrollo industrial, haya estado vinculada a la introducción sistemática de técnicas extranjeras, y su adaptación.

Sobre esta base aparecieron factores contingentes que influyeron en la intensidad de tal política. El mejoramiento de la tecnología industrial del país estuvo asociado, desde los primeros momentos, con el desarrollo de la industria textil y militar (por tanto, la industria pesada). La guerra ruso-japonesa actuó como un estímulo importante. Pero más importantes aún, fueron las consecuencias de la Primera Guerra Mundial, en el mejoramiento de las condiciones tecnológicas de la industria. La guerra demostró con crudeza, el estado de dependencia de Japón con el mundo. Los beneficios de la conflagración para la economía japonesa, pronto se convirtieron en su contrario. El país vio, más claramente que nunca, la necesidad de desarrollar una eficiente economía y enfrentarse así al mundo desarrollado, en condiciones de igualdad. Este nuevo esfuerzo se asoció con la carrera mercantilista que llevaría

al país a la segunda guerra mundial, y por esta vía, al aumento de la importancia relativa de la industria pesada japonesa.

Las consecuencias catastróficas de la segunda guerra mundial renovaron la necesidad de alcanzar al occidente. Más que nunca, se convirtió en la política clave, el borrar la diferencia tecnológica por medios rápidos y baratos. La industria japonesa, aislada durante varios años del resto del mundo, devastada por la guerra, buscó rápidamente la forma de equiparar su nivel tecnológico con el de los demás países más avanzados del mundo. Con nuevas energías, se dedicaron a tomar prestado el occidente. Con este fin, se llevaron a cabo importantes acuerdos de licencia, con Alemania Occidental, Inglaterra y Suiza, pero a partir de 1945, su principal proveedor de tecnología, ha sido los EEUU. Entre 1950 y 1966, de 8 561 contratos de licencia firmados con empresas extranjeras, por los cuales Japón pagó 1. 2 billones de dólares, alrededor del 60%, fueron realizadas con compañías norteamericanas. Pero esta política tenía un doble aspecto. Por un lado, constituía no sólo el camino más rápido y más realista, sino el más barato. Los costos por royalties fueron de 95 millones de dólares en 1960, alcanzando 240 millones de dólares en 1967, 506 millones de dólares en 1970, en 1971, 470 millones de dólares. Entre 1950-70, sólo 3 billones de dólares fueron invertidos por este concepto. (63) Sin embargo, estas cantidades están muy por debajo de lo que habría sido necesario gastar del tiempo que se habría consumido obligatoriamente en el desarro-

(63) F. Bibl. 5, p. 93.

llo de una tecnología propia.

Por otro lado, las consecuencias positivas que la importación de tecnología ha tenido sobre la productividad y por lo tanto la competitividad del país, ha implicado a la vez, una dependencia creciente del capitalismo japonés en el aspecto tecnológico. La constante introducción de tecnología extranjera, ha frenado el desarrollo de la creatividad propia, y en la misma medida, se han acentuado los vínculos de dependencia en este sentido con los EEUU. Esto ha tenido su reflejo en el presupuesto dedicado a la ciencia y tecnología de Japón. Aunque el país se propuso elevar los recursos asignados anualmente para este fin, en un 25%, ~~consecuentemente~~ el período de 1965-70, todavía en 1970 el porcentaje de gastos para la investigación en el ingreso nacional de Japón era de 1.6% frente a 3.4% en EEUU, 2.7% en la URSS, 2.5% Inglaterra, 1.6% Francia, 1.4% Alemania Occidental. La mayor participación en los fondos para la investigación la tuvo la industria privada aportando un 66.5% (en 1971) (64) frente a un 70% para los EEUU, 64% para Inglaterra y 68.2% para Alemania Occi-

(64) El % dedicado a la industria privada para la investigación, no refleja la distribución entre empresas de acuerdo con su tamaño y tipo. En la realidad, la actividad de investigación se concentra en las empresas mayores. En 1970 las empresas capitalizadas en 13.8 millones o más, fueron responsables del 76% de los gastos en investigación y desarrollo y 58% de los investigadores regulares. Un 70% de estas actividades pertenecen a la industria pesada (máquinas y equipos eléctricos, productos químicos, automóviles y comunicaciones, electrónica e instrumentos de medición eléctrica). Así se muestra el desnivel que hay en la industria japonesa en cuanto al desarrollo de nuevas técnicas.

dental 39.1% (65).

Otra muestra de la falta de desarrollo de una tecnología propia en Japón, se encuentra en el estado de las transacciones tecnológicas de su balanza de pagos. En el período 1950-70, Japón pagó royalties por 2,561 millones de dólares mientras que sólo recibió 226 millones de dólares por el mismo concepto. De manera que su exportación de tecnología representó 9.3% de las importaciones durante ese período. En 1970 se vio un cambio favorable al Japón en su balanza de comercio de tecnología. En este año la introducción de tecnología extranjera aumentó en un 25.1% sobre el año anterior (los pagos ascendieron a 300.28 millones de dólares) mientras que lo recibido por exportaciones sobrepasa el porcentaje de crecimiento de la introducción en un largo margen (36.6%) sobre el año anterior (equivalía a la cantidad de 36.4 millones) (66).

Sin embargo, los datos posteriores demuestran que la situación tiende a agravarse. En 1971 el país recibió 20 800 millones de yen por tecnología exportada (2.2% de menos) pagando por la importación de la misma, 153000 millones de yen, o sea, un incremento de 7.3% sobre 1970. El porcentaje de ingreso sobre egreso tendió a aumentar hasta 1970, pero declinó a un 12.4% en 1971 de 13.6% que había alcanzado el año anterior (67).

Comparado con otros países avanzados, la posición del Japón es extremadamente débil. Una de las causas es la gran cantidad de

(65) F. Bibl. 26, 1973 p. 123-124.

(66) F. Bibl. 5, p. 93.

(67) Niti - and B technology exchange continue along with patents, prototypes. F. Bibl. 27 #7, 1972.

pagos por tecnología importada, pero la principal razón se encuentra en el poco desarrollo de una tecnología propia, que no permite que los ingresos por cuenta de tecnología exportada, aumenten. En 1971, los ingresos de Japón en este sentido, representaron la catorceava parte de lo recibido por los EEUU, la cuarta parte de lo recibido por Inglaterra, o Francia, y la mitad de lo recibido por Inglaterra. El ritmo de introducción de técnicas ha tendido a crecer principalmente en las clasificadas en la categoría A (el término de contrato y pago es de más de un año) mientras que decrece para la categoría B (término de contrato y pago por menos de un año) produciéndose a la vez un aumento absoluto de la cantidad de unidades introducidas. En 1971 se introdujeron 2 007 unidades, que representó un incremento del 13.5% sobre 1970, de las cuales 1546 casos estaban comprendidos en la categoría A, que representa un 22% sobre el año anterior; y 461 unidades en la categoría B. En 1972 el total de técnicas introducidas alcanzó la cantidad de 2890 unidades, de las cuales las comprendidas en la categoría A representaron 2 403 casos, (o sea, un incremento de 24% sobre 1971) y 487 casos para la categoría B (incremento del 60%). En su conjunto representó un incremento de 19.7% sobre el año anterior. La estrecha dependencia con los EEUU en este sentido se mantiene como rasgo permanente del capitalismo japonés. En el último año mencionado, el 52.7% de las unidades técnicas (1010 casos) introducidas bajo la categoría A procedían de firmas norteamericanas, le seguía Alemania Occidental con sólo 11.9%. Lo mismo se puede decir de las clasificadas bajo la le-

tra B. De los casos 487 casos, los EEUU participó con 254, los que hacen un 48%, le sigue Francia con sólo un 15% (68).

Como se puede ver, la indiscutible ventaja de tomar tecnología en "préstamo", llevaba implícita la desventaja de la dependencia. Al descansar constantemente en la introducción de tecnología, frenaron el desarrollo de las bases para una tecnología propia. Pero la reproducción de técnicas extranjeras ha agotado las potencialidades que tenía al inicio. Japón se ve actualmente obligado a desarrollar capacidades propias que le permitan la adquisición de nueva tecnología sólo a través del intercambio de patentes. Antes del 60, el país podía darse el lujo de mantener una alta cuota de acumulación neta, con sólo una pequeña parte dedicada a la reposición. Pero la aceleración del desgaste moral de los bienes de capital producto del rápido progreso tecnológico, eleva la necesidad de la renovación. Si consideramos además, la necesidad de cambiar la estructura industrial del modelo de crecimiento extensivo al intensivo, podemos comprender la necesidad potencial de un aumento de gastos por unidad de producción que se dedicarían al desarrollo tecnológico. En estas condiciones, la única forma de compensar las desventajas del país, sería desviando grandes cantidades de capitales, antes dedicados a sostener el alto ritmo de crecimiento, hacia el desarrollo de tecnología propia. Por otro lado, la dependencia tecnológica del país, al estar orientada desde los primeros momentos hacia los EEUU, constituye de esta manera, una característica importante de la

alianza entre los dos países.) Sin duda, el papel que ha jugado los EEUU, lo ha situado en una posición muy ventajosa en las relaciones de todo tipo con Japón, y a su vez, ha colocado al país en una condición de inferioridad con relación a los demás países capitalistas avanzados. Más adelante veremos cómo se refleja ésto en otros aspectos de la actividad económica de Japón.

De esta manera, un factor esencial en el aumento de la productividad, invertía su función en los momentos en que Japón parecía estar preparado a enfrentarse a la forzosa "internacionalización" de su economía.

Otros factores determinantes en la eficiencia de la industria japonesa han sufrido transformaciones semejantes. Para comprender el comportamiento de la productividad de Japón, se hace necesario considerar, además del factor tecnológico, el tipo de participación que le ha correspondido a la fuerza de trabajo, y en particular a la categoría salario.

Las cifras indican cómo la productividad del trabajo en el período de la posguerra ha sido mayor en el Japón que en la generalidad de los países capitalistas desarrollados (ver tabla 2 apéndice). Con relación a los EEUU en particular, en el período de 1950-60, la productividad del capital bruto japonés ha sobrepasado en poco menos de la mitad el mismo índice para los EEUU (Japón 0.32%, EEUU 0.19%). (69) Si Comparamos la productividad por industrias, vemos que en todos los productos representativos, el crecimiento de la productividad de Japón es superior al de

(69) F. Bibi. 29, p. 531, tabla 2.

los EEUU (70).

La productividad, como categoría dinámica ha jugado un papel determinante en el crecimiento económico japonés. El aumento de la productividad del trabajo ha sido apoyado por una demanda, capaz de movilizar plenamente los recursos económicos del país. Ha habido un aumento absoluto de la fuerza de trabajo debido a los altos porcentos de nacimiento en el período de la posguerra, que han alterado la estructura de edad de la población. Esto ha hecho crecer rápidamente la proporción de la población en edad de trabajo aumentando así las reservas de fuerzas de trabajo. Por otro lado, la introducción de técnicas modernas y paralelamente la desviación de la estructura industrial hacia las actividades más productivas desde la agricultura hasta la manufactura y los servicios), ha afectado positivamente la productividad de la industria, y ha puesto en función grandes reservas de fuerza de trabajo, dedicadas hasta entonces a actividades tradicionales poco productivas. Esta desviación de la fuerza de trabajo hacia los sectores más productivos de la industria, explica en buena parte el alto porcentaje de crecimiento del país en la etapa de la posguerra.

Sin embargo, para concluir sobre las causas del crecimiento económico, se hace necesario descubrir el papel jugado por el salario. Contrario a lo que muchos suponen, el aumento de los salarios en Japón se ha mantenido a un nivel similar al de otros países desarrollados. Es por esto que las razones de alto crecimiento hay que buscarlas fundamentalmente en las diferencias

entre el ritmo del aumento de la productividad y el ritmo de aumento de los salarios dentro del propio país. Comparando, vemos cómo el incremento de la productividad ha superado al incremento en los salarios. En la tabla 3 (Apéndice) que cubre el período 1953-60, podemos observar tal disparidad.

El exceso relativo de fuerza de trabajo explica al menos el hecho de que el crecimiento en los salarios no hayan estado a la par con el crecimiento de la productividad. No obstante, lo único que explica el ventajoso estado del Japón en este aspecto, es el rápido incremento de la productividad, debido a sistemáticas innovaciones tecnológicas en el curso de un acelerado crecimiento. Bueiga decir que el rápido aumento de la composición orgánica del capital $\left(\frac{\text{Capital fijo}}{\text{capital variable}}\right)$ implica en el fondo, si no hay un incremento proporcional del salario real, la extracción de un volumen mayor de plusvalía por unidad de fuerza de trabajo. Nos quedaríamos en la superficie del fenómeno si no señaláramos además que ni la productividad ni el salario han sido, en el caso de Japón, (o en general) categorías uniformes. De acuerdo con el tamaño de las empresas se han observado diferencias marcadas entre los que constituyen los pequeños y medios negocios, y los grandes negocios en cuanto al comportamiento de dichas categorías. Pero de lo que se trata, hasta ahora, es de demostrar que el rápido crecimiento económico, alimentado por la introducción sistemática de técnicas, hizo aumentar en tal grado la productividad del trabajo, que con la ayuda de un exceso contingente de fuerza de trabajo, los salarios se mantuvieron rezagados internamente, mientras se comparaban en términos de

igualdad con los de los demás países avanzados. Este fenómeno ha estado caracterizado por la interrelación causal de sus factores. Es decir, el acelerado aumento de la productividad (y el consiguiente rezago de los salarios) condicionó, y fue condicionando un rápido crecimiento económico, en el cual jugó un papel determinante la introducción de técnicas extranjeras.

Otro elemento importante en la productividad japonesa, ha sido el típico sistema de empleo que se utiliza en el país. Su función práctica es la de comprometer al obrero con la industria a través de fuertes lazos ideológicos, mientras que logran a la vez dividir a la clase obrera políticamente, garantizando así la estabilidad del sistema productivo (... y político). En primer lugar, dividen a la clase obrera en tres tipos diferentes: los contratados por vida, los contratados temporalmente y los sujetos a subcontratos. Los contratados de por vida no representan ni la mitad de la fuerza de trabajo masculina, y mucho menos en el caso de las mujeres. La función real de los trabajadores temporales y subcontratados ha sido la de permitir que los costos fijos que implican el empleo de por vida sean mantenidos. Este grupo de trabajadores marginados ha absorbido las fluctuaciones económicas que de otra forma habrían afectado a los acogidos al shūshin koyō (empleo de por vida). De esta manera la inmovilidad de la fuerza de trabajo producto de los costos fijos de las grandes empresas, se ha compensado trasladando buena parte de los perjuicios económicos cíclicos hacia los pequeños y medianos empresas que sirven en subcontratos, y hacia los trabajadores temporales. Así se han amortiguado no sólo los efectos de las

crisis económicas sistemáticas, sino los problemas que se desprenden del aumento creciente de la composición orgánica del capital (aumento del capital fijo y consecuente aumento de la productividad del obrero, lo que provocaría una disminución absoluta y relativa de la masa obrera empleada). A la vez que se reduce la acción de factores negativos propios del sistema, se aprovechan además los bajos costos en fuerza de trabajo que suponen, en los primeros años, la promoción por edad de los empleados permanentes. No es necesario destacar la ventaja que esto implica en los primeros años para los costos de las nuevas industrias de alto crecimiento.

Por otro lado, la organización de los obreros en sindicatos de acuerdo con este tipo de empleo trae como consecuencia la división del movimiento obrero. La fuerza política que supone la agrupación de los obreros ha estado limitada por el hecho de que los sindicatos en estas compañías sólo incluyen a los trabajadores permanentes, que son los menos afectados por las crisis. Además de esto, la promoción del obrero de acuerdo con la antigüedad (nenkō joretsu) y el sistema de concesiones y beneficios marginales otorgados al trabajador conjuntamente con la interferencia de la administración de las empresas en la vida privada de sus empleados, compromete crecientemente a éste con el éxito de la empresa donde trabaja (esto principalmente sucede en las grandes empresas).

Las características del sistema de empleo antes mencionado, constituyen una inteligente aplicación del paternalismo típico de la ideología japonesa (aunque la generalización del empleo de por vida es propio del período de posguerra). Vemos pues

como en esta nueva etapa los componentes tradicionales en la ideología han servido eficientemente de instrumentos para perpetuar la convivencia de lo tradicional y lo moderno en la estructura económica.

Sin embargo, la situación ventajosa del Japón producto de la utilización de componentes tradicionales en la estructuración de la economía, ha demostrado ser transitoria. Hasta aquí hemos visto cómo el desarrollo de una alta productividad como resultado de la introducción de técnicas extranjeras en el proceso industrial ha invertido su función. En su primera etapa, el acceso a dichas técnicas, propició un elevado crecimiento económico que se basó en el rápido incremento de la productividad mientras se elevaban absolutamente los salarios, aunque disminuía su peso relativo. Este proceso fue apoyado por la existencia de elementos tradicionales en la estructura económica sobre los cuales se descargaban las irregularidades y perjuicios del rápido desarrollo económico. Y que mantenían a la vez el máximo de estabilidad política.

Pero junto con las dificultades tecnológicas que enfrenta actualmente Japón, aparecen otras nuevas. En primer lugar, el mantenimiento del "shūshin koyō" y del "neakō joretsu", así como otros privilegios que afectan principalmente a los obreros de las grandes empresas, estaban basadas en el exceso relativo de fuerza de trabajo y en la existencia de una capa de pequeños y medianos negocios con salarios inferiores que permitían soportar el peso de los altos costos que suponían estas prácticas.

No obstante, los acontecimientos actuales delimitan el comienzo de una nueva etapa en el desarrollo japonés. Nuevas variables, además del factor tecnológico, han sido introducidos, para producir cambios importantes en la relación productividad-salarios-crecimiento económico. Por primera vez, Japón comienza a experimentar una escasez relativa de fuerza de trabajo, particularmente pronunciada en el caso de los trabajadores más jóvenes. Esto se ha manifestado de varias formas:

1ro.- El estrecho suministro de fuerza de trabajo se ha reflejado en la reducción de la parte de trabajadores temporales, y por tanto, del aumento de su precio.

2do.- La escasez de fuerza de trabajo conjuntamente con el aumento salarial en las grandes empresas, ha afectado también los salarios de las pequeñas empresas. Estas se han visto obligados a modernizar sus industrias para poder enfrentar el rápido aumento de los salarios. He aquí la razón de que las diferencias en este sentido, entre los grandes negocios y las pequeñas empresas hayan disminuido y sigan disminuyendo aún más.

3do.- La escasez se refleja también en la interrupción en el flujo de mano de obra que pasaba directamente desde los centros de enseñanza media a las fábricas. Ahora el número de jóvenes que llegan a la enseñanza universitaria es mayor aumentándose así el precio como fuerza de trabajo de los grupos egresados de estas instituciones.

Hay que añadir además que el sistema de empleo de por vida junto con el pago de acuerdo con la antigüedad del obrero en la empresa tienen en sí mismo su lado flaco. Efectivamente en las

primeras etapas de desarrollo de una empresa tienen un efecto positivo sobre los costos, pero a medida que la empresa entra en la madurez y sus inversiones en capital fijo se incrementan, al ampliar su escala, el costo en los salarios aumenta en tal grado que se convierte en un peso insostenible. De manera que las condiciones generales que hicieron posible el rápido crecimiento económico basado en la ventajosa relación salario-productividad, han tendido a desaparecer gradualmente. Y esto se refleja en lo siguiente:

-- Actualmente se registran tendencias a eliminar las concesiones y beneficios marginales otorgados a los obreros (esencialmente en las grandes empresas).

-- La regulación del salario de acuerdo con el tipo de trabajo va ganando terreno contra el sistema de pago por antigüedad, el cual resulta irracional para los requerimientos, cada vez mayores, de fuerza de trabajo calificada.

-- En la medida en que las condiciones que han propiciado el empleo de por vida, han ido desapareciendo, surgen, cada vez más frecuentemente, alusiones a las desventajas de un sistema de costos fijos e inflexibles.

Las mencionadas transformaciones en los factores, tecnologías, productividad y fuerza de trabajo, tienen un profundo significado en cuanto constituyen una nueva fase en el desarrollo económico japonés. De forma general esta fase se caracteriza por la evolución del país hacia un modelo de desarrollo semejante al de otros países capitalistas desarrollados, si nos restringimos a los conceptos revisados, el fenómeno tendría las siguientes características:

- La entrada de Japón en esta nueva fase, implica una ventaja sólo en cuanto al sistema anterior ya había invertido su función actuado como un freno al desarrollo.

- El Japón encuentra una solución a los inconvenientes actuales del viejo sistema.

- Al acercarse al modelo de desarrollo de los demás países capitalistas avanzados, Japón se enfrenta en condiciones de inferioridad y carece de experiencia en el manejo del nuevo sistema.

- La gradual desaparición del nenjō joretsu y el shūshin koyō supone una fuente creciente inestabilidad política. En primer lugar ésto implicaría la ampliación de las bases sobre las cuales se asienta el movimiento obrero, mientras que las empresas tendrían que descansar más (tal y como los demás países capitalistas) en el despido masivo. En segundo lugar, el desahucio del "benéfico" paternalismo empresarial convertirá a los obreros actualmente privilegiados, al menos temporalmente, en otra fuente de inconformidad.

- La unidad alrededor de las metas de la empresa, es decir la participación del obrero en el "Japan Incorporated", se diluirá progresivamente tomando su lugar las relaciones impersonales propias del modelo promedio de empresa capitalista.

- La inversión de la función del factor tecnológico (al inicio estimulante de la alta productividad del trabajo) como vimos anteriormente, jugaría un papel retardatriz en el crecimiento económico.

Es por todo esto que podemos concluir, por lo revisado hasta el momento, que la entrada del Japón en esta nueva fase representa una ventaja sólo en cuanto el sistema anterior ya había

invertido su función, actuando como un freno al desarrollo.

CARACTERÍSTICAS DE LA REPRODUCCION ECONOMICA: EL FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

La orientación y el monto de la inversión han jugado un rol central en el aumento de la productividad y el crecimiento económico japonés. En la postguerra el volumen de la inversión aumentó a niveles sin precedentes. En el período 1953-60 la proporción media entre inversión bruta y gastos domésticos brutos fue de 33.2% y en 1960 en particular se elevó a 38.2%. El rápido incremento de la inversión privada fue responsable de esos niveles de tal manera que la participación de la inversión gubernamental fue alterada. En el período anterior a la guerra la inversión gubernamental alcanzó el 50% de toda la inversión, y 40% si se incluye la inversión militar; en 1960 su peso relativo había disminuido hasta 27% del total.

Como vimos anteriormente, la inversión fue canalizada hacia el desarrollo de nuevas industrias caracterizadas por su alta productividad. Se produjo de esta manera una transformación de la estructura industrial en la cual la industria ligera cedió su lugar a la creciente industria pesada, a donde fueron a parar los más altos porcentajes de los capitales invertidos. Por ejemplo, en 1960 el nivel total de inversiones en plantas y equipos fue 3.25 veces mayor que en 1955, pero para la industria de metales no ferrosos, fue 10.5 veces mayor; nueve veces mayor para la industria manufacturera de metales, acero, y hierro, y aproximadamente 7 veces mayor para la industria de equipos de transporte, maquinaria eléctrica y maquinaria general.(71) Esto permitió no sólo la absorción

(71) F. Bibl. 29 p. 86.

de nueva fuerza de trabajo producto del incremento de la masa laboral, sino de buena parte de los ya ocupados en la industria tradicional.

El aumento de la inversión que produjo dichos cambios estructurales se concentró esencialmente en la adquisición de plantas y equipos con el fin de dar respuesta principalmente al crecimiento del mercado de consumo interno y de exportación.

En la posguerra las etapas de auge económico, se han caracterizado en este país por un crecimiento ilimitado de este tipo de inversión. Su carácter ha sido ilimitado en el sentido en que, a diferencia de otros países capitalistas, los obstáculos al alto ritmo de desarrollo no han provenido de la falta de disponibilidad de capital propio por parte de la industria privada. Para comprender esto, se hace necesario revisar el sistema de financiamiento que ha caracterizado el desarrollo de la economía japonesa.

En los países capitalistas avanzados, la sociedad por acciones ha jugado un papel fundamental. En realidad ha constituido la cédula de la sociedad capitalista actual. A través del comercio de acciones principalmente, se acumula el capital necesario para la reproducción ampliada de las empresas. La aparición de este tipo de financiamiento estuvo vinculado desde sus inicios con el creciente proceso de acumulación y centralización de capitales que dio lugar a la monopolización de la economía. Es decir, la sociedad por acciones, al suministrar un volumen mayor de capitales para la ampliación creciente de la escala productiva, sitúa a la empresa capitalista en una posición muy ventajosa en la competencia al permitirle incluso vivir al margen de ella (en el nivel monopólico). Por otro lado, este proceso ha ido separando paulati-

namente al empresario del financiero. El antiguo capitalista estaba mucho más vinculado con su empresa. La generalización actual de la sociedad por acciones ha propiciado el surgimiento de un grupo limitado de poderosos financieros, cada vez más separados de la producción directa, que son capaces de controlar con sólo un pequeño porcentaje de acciones, un gran número de las más diversas sociedades. Por sus manos pasan volúmenes inmensos de capitales invertidos por los accionistas ausentes, que no tienen capacidad ni posibilidad de decisión.

En Japón el panorama es diferente. La sociedad por acciones, típica de los países capitalistas más avanzados, no constituye la célula de financiamiento de la economía. El origen de dicha situación hay que buscarla en las condiciones nacionales/internacionales en medio de las cuales Japón enfrentó el desarrollo. La aceleración del crecimiento industrial representaba la única salida independiente, la única forma de lograr que el país tratara con el "occidente" a un mismo nivel. En los mismos inicios el objetivo era el desarrollo de una poderosa economía, por cuanto esto servía de base para la creación de una fortaleza militar inexpugnable. Posteriormente la lógica del capitalismo para un país desprovisto de recursos y de zonas de influencia, como era el Japón de entonces, se convirtió en la lógica de la expansión. El país pasó a una posición ofensiva, apoyada por su creciente desarrollo industrial. Pero los japoneses eran nuevos en la empresa, tenían poca experiencia, y principalmente, poco capital. No habían seguido el gradual proceso evolutivo de la generalidad de los países capitalistas. Habían entrado compulsiva y des-

ventajosamente al avanzado mundo occidental. Esto, como es natural, dejaría sus huellas en el sistema. En primer lugar las instituciones y el tipo de financiamiento de la economía se adaptaron a las condiciones muy específicas del Japón. En segundo lugar, los niveles político y económico, tendieron a fundirse alrededor de las metas de desarrollo del país.

Sin embargo, el capitalismo había llevado al Japón a un callejón sin salida por un camino sin salida. Las contradicciones implícitas en su estructura capitalista "sui géneris" los llevó a la debacle de la Segunda Guerra Mundial. Después de esto hubo una reorganización del sistema. Se iniciaron importantes reformas internas y se añadieron nuevos elementos de los cuales, adquirió un carácter superdeterminante la alíneación política internacional a través del vínculo directo con los EEUU. Espera, el país continuaba en desventaja: no había participado en la evolución gradual de los países de occidente y se encontraba con una economía devastada por la guerra. Había que emprender de nuevo el desarrollo industrial acelerado, sin la acumulación de capital necesaria. El sistema financiero del país tenía necesariamente conformarse a ello.

Los primeros avances en el período de la posguerra mostraban ya los rasgos que caracterizarían en el futuro al financiamiento japonés. En el período de 1950-52, la proporción del autofinanciamiento en los fondos industriales estuvo entre un 20 y un 25%, mientras que la emisión de bienes y acciones alcanzaba sólo un 11 o 12%, y los préstamos directos del gobierno, un 7 u 8%. Es decir, que alrededor de un 60% de los capitales necesarios provenían

de los bancos. De ahora en adelante, el rápido crecimiento económico junto con la inexistencia de otras formas de financiamiento dieron a los bancos un papel central en el proceso de reproducción ampliada de la industria, mientras que el mercado de acciones era relegado a un papel secundario.

Plasado, como vemos, en la creciente y continuada inversión en plantas y equipos, el porcentaje de la deuda en el valor total del capital industrial, creció en demasía, mientras que el porcentaje producto de las acciones se estancó. En el período 1954-64 por ejemplo, el mercado de acciones proveyó, como promedio, menos del 10% del total de los fondos requeridos (72). De tal forma que la proporción deuda valor neto en las empresas japonesas se ha mantenido en la relación 3/1 ó 4/1, mientras que en los EEUU dicha relación ha sido aproximadamente de 1/1. En el período de 1963-67 el porcentaje de capital propio/ capital prestado se mantuvo a 30 y 70% respectivamente mostrando la preponderancia de la deuda en el capital total: En el mismo período, por el contrario, en los EEUU el capital propio fue superior en 71.1% al capital prestado; en Inglaterra en 47.7%; y en 63.5% en Alemania Occidental (73).

Por otro lado, si analizamos la demanda financiera en el mercado monetario, de acuerdo a la dirección que toma el flujo de dinero, resulta que en Japón, la demanda para el uso de las empresas alcanza el 64.5% (mientras que para el extranjero es 4.3%, 16.8%

(72) F. Bibl. 30 p. 139.

(73) F. Bibl. 27 #7, 1972 "Financial Institutions Evolving in New Patterns as Economy Enters Stage of Different Fund Sources". pp. 16-18.

para uso público, y 14.4% para uso individual). En el caso de los EEUU por ejemplo, durante el período de 1962-65, el promedio de demanda monetaria para las empresas fue solamente de 35.5% (74). Esta es la razón de que se diga que el capitalismo japonés basa su desarrollo en una "economía prestada".

La empresa obtiene los capitales en forma de préstamo a través del llamado sistema indirecto de financiamiento, es decir, de los bancos u otra organización financiera privada y/o gubernamentales. La participación de este tipo de financiamiento fue en el período de 1955-65 del 80%, ascendiendo posteriormente al 95% mostrando así otra peculiaridad del sistema.

Las causas esenciales de este fenómeno se encuentran en los bajos niveles de acumulación de capitales, en medio de una economía de rápido crecimiento que exige grandes volúmenes de capital para llevar a cabo cualquier unidad de inversión. Naturalmente en estas condiciones era de esperar que el mercado de acciones se estancara de la forma en que lo hizo y que las empresas dependieran crecientemente de la deuda.

El rol de los bancos

Dentro del financiamiento indirecto, los bancos han ocupado una posición privilegiada como prestamistas. En Japón la participación de la banca en los préstamos ha sido en promedio general, de un 52% mientras que en los EEUU representaba sólo un 9.6% y un 6.3% en Inglaterra (75).

(74) Idem.

(75) Idem.

esto es explicable ya que los préstamos bancarios han resultado ser una forma barata de obtener capital frente a la adquisición de acciones (el costo después de los impuestos es de 4% y 10 - 15% respectivamente)

Esta función de los bancos en el sistema de financiamiento está íntimamente ligado al papel que ha jugado el ahorro en general en el crecimiento económico japonés. Dentro de éstos, los ahorros personales han ocupado el mayor porcentaje. Entre 1959 y 1960 los ahorros personales representaron un 48% de los ahorros totales si se le asigna la parte propia de gravámenes). Dentro de esta categoría, los ahorros de un número de pequeños negocios no incorporados dentro de la industria, el comercio y la agricultura, ocupan la mayor parte, alcanzando más de la mitad de todos los ahorros personales del país. El público en general ha mantenido también una alta propensión al ahorro (alrededor del 15% del total en 1958) característica muy propia del pueblo japonés (ver tabla 4, Apéndice). Naturalmente este ha sido un importante fundamento financiero del rápido crecimiento económico japonés que ha permitido la expansión de la inversión en capital fijo. Podemos ver en la tabla 5 (Apéndice), cómo internacionalmente Japón se ha distinguido por el ahorro de una alta proporción del ingreso personal.

Las razones aparentes de que han situado al ahorro personal en un lugar destacado entre los factores causales del desarrollo japonés se pueden agrupar de la siguiente manera:

- 1.- En el período de la posguerra y particularmente en la década del 60, los salarios aumentaron en 11.8% anualmente.
- 2.- El método japonés de pago salarial en bonos que se extien-

den cada 6 meses y que ha ocupado alrededor del 25% del total de los salarios, estimula el ahorro. Por lo general el ciudadano se acostumbra a vivir con el salario regular y ahorrar los bonos.

3.- El pueblo mantiene arraigada la costumbre de consumir artículos netamente japoneses en lo referido a la alimentación, vestimenta y muebles, que además son más baratos que los occidentales.

4.- La falta general de créditos de consumo obliga al consumidor a reunir el dinero suficiente para pagar los altos precios característicos de estos artículos.

5.- Por último, la inseguridad del pueblo ante el deficiente sistema de seguridad social obliga a mantener ahorros para ser usados en casos eventuales.

Los ahorros han tenido un peso fundamental en el financiamiento indirecto de las empresas japonesas. Por ejemplo, el 41% de los ahorros familiares son situados en depósitos bancarios periódicos y 14.1% en efectivo, y el resto en seguros, pensiones, etc. (76).

De forma general, los japoneses ahorran entre un 19 y un 20% del ingreso personal canalizándose así hacia la acumulación de capital (77). En la tabla 6 del Apéndice puede observarse el gran aporte a la formación de capital del Japón del sector privado dividido en el segmento individual y corporativo, contra el sector público en una comparación entre tres países.

(76) F. Bibl. 5, p. 85.

(77) F. Bibl. 23, p. 112.

Los bancos, principales organismos financieros, se dividen de acuerdo con la ley de bancos, en: 1- bancos ordinarios (76 bancos), 2- compañías fiduciarias ("trust companies") y de banca (7), y 3- bancos especializados en divisa, bancos de crédito a largo plazo, y bancos de ahorro y préstamo mutuo. Excluyendo a los bancos de ahorro y préstamo mutuo, el resto de los bancos mencionados se denominan bancos nacionales, de los cuales los bancos ordinarios tienen la mayoría de los depósitos (alrededor del 50% del total). Estos últimos manejan los depósitos como capital propio tal y como lo hacen los bancos comerciales ingleses o norteamericanos. Su característica principal es que el peso de los depósitos fijos es muy grande. Estos bancos ordinarios se subdividen en bancos locales y "city banks". Los "city banks" son en total 14 si se incluye el Banco de Tokyo (especializado en el manejo de divisa). Son estos "City Banks" los que reuniendo una cantidad fabulosa de ahorros personales, además de los suministros de dinero obtenidos del Banco de Japón, financian a la empresa privada. Proveen al sector privado de más del 80% de los fondos externos para el financiamiento de inversiones en plantas y equipos fungiendo como bancos comerciales (fondos a corto plazo renovados regularmente). El sistema funciona de la siguiente manera. En el proceso de auge, la industria solicita préstamos crecientes a los bancos con el fin de financiar sus crecientes inversiones. Por otro lado, los "City banks", ansiosos de establecer firmes relaciones con las principales corporaciones y combinados, tienden a prestar ilimitadamente cayendo por esta razón en un estado de iliquidez. En estas condiciones tienen que pedir préstamo al Banco de Japón para compensar la

escasez de efectivo que se produce cuando se sacan los depósitos. Esto explica el papel del financiamiento indirecto en el desarrollo de períodos de auge económico que tienden a prolongarse ilimitadamente.

El rol del gobierno.

No obstante, aunque ha disminuido el peso de la inversión gubernamental frente a la privada, no se puede subestimar la participación del gobierno tanto en el volumen de la inversión como en su orientación. El porcentaje que representa el financiamiento público en el total de inversiones (27%) si lo comparamos con otros países avanzados, no es desfavorable. Además el gobierno a través de los planes de desarrollo económico y de los préstamos hechos a privados, hizo mucho no sólo para incrementar los niveles de inversión, sino para orientarla hacia industrias claves en el crecimiento económico.

La actividad de inversión del gobierno ha sido financiada principalmente por los ahorros públicos. A pesar de que casi todos los años se reducen los impuestos (o causa de presiones políticas) éstos se apropian de cerca de un 20% del ingreso nacional. Esto se debe principalmente a que el rápido crecimiento económico ha superado el ritmo de reducción de los impuestos. En el período de 1951-60, los ingresos por impuestos se triplicaron (de aquí proviene alrededor de un 31% de los ahorros nacionales en esa década), utilizándose alrededor de un 25% en préstamos e inversiones. De aquí el gobierno ha sacado alrededor de 2/3 de los fondos para sus propias inversiones de forma que no ha tenido necesidad de competir con el capital privado en el mercado de empréstito de capita-

les. Por otro lado, el peso de los gastos militares en el presupuesto militar se ha mantenido a un nivel comparativamente bajo, producto de la política del gobierno en este sentido desde la ocupación. En el período inmediato anterior a la guerra este índice alcanzó un 7% del ingreso nacional (1934-36) y durante la conflagración creció llegando al 68% del ingreso nacional en 1944. En la posguerra se ha mantenido por debajo del 1.5% del ingreso nacional, mientras que para los EEUU la cifra ha sido del 8-10%, al igual que para Francia e Inglaterra, y para Alemania Occidental de un 4.7% (78).

Debemos añadir que el papel del gobierno en la conformación del sistema financiero japonés ha sido fundamental. A través de la política monetaria en el período de la posguerra ha mantenido bajos porcentajes de interés por unidad de capital de tal forma que el uso de fuentes externas, particularmente el financiamiento indirecto, se ha convertido en un recurso muy favorable. De aquí que los préstamos de capitales, a pesar de la fuerte demanda de estos en el período de rápido crecimiento posterior a la guerra, no ha estado sujeto a las leyes del mercado, sino a controles deliberados de la política económica. Para compensar los efectos perjudiciales que implica la satisfacción ilimitada de la demanda de capitales del gobierno, sin afectar los porcentajes de intereses, ha tenido que recurrir a restricciones cuantitativas en el flujo de capitales, sin afectar a las industrias clasificadas como estratégicas para el desarrollo mientras que el resto ha sido excluido de ese privilegio. Las consecuencias de esta política no sólo se reflejaron en el alto peso de la deuda en el capital total de las industrias, sino en el hecho de que los

bancos se orientaron principalmente a las industrias consideradas prioritarias, cooperando así a la creciente diferenciación del sistema económico. La diferenciación económica apareció como la única vía que permitiría al Japón enfrentarse ventajosamente a sus rivales occidentales en la competencia internacional.

Estos criterios en el financiamiento han constituido razones fundamentales de la persistencia de una estructura dual en la economía japonesa. De un lado están las modernas industrias estratégicas financiadas por los City Banks, que respaldados por el Banco de Japón mantienen bajos intereses constantes en los préstamos renovables. Por otro lado, un gran número de pequeñas y medianas empresas que a través de bancos cooperativos y provinciales reciben el financiamiento con intereses más altos y están mucho más sujetos a fluctuaciones cíclicas. Así se explica la considerable contribución de estas pequeñas plantas al ahorro nacional, ya que para poder enfrentar sus necesidades en equipos necesitan basarse principalmente en los ahorros personales de sus propietarios.

Estas características de la estructura económica de Japón, que se analiza más adelante, ha sido, como hemos señalado, producto de una política económica deliberada que tiene como fin llevar al país al mismo nivel de las demás potencias industriales en la competencia internacional.

Se reconoce generalmente que el volumen de participación de capital extranjero en el desarrollo industrial japonés es despreciable. No obstante como veremos posteriormente, la magnitud de la inversión por sí sola, aunque es un importante dato, no nos

permite valorar el fenómeno en toda su profundidad. Sin embargo, por razones de criterios de exposición, el fenómeno de la inversión de capitales extranjeros en Japón será analizado en capítulos posteriores. Hasta aquí podemos afirmar que, producto de las altas restricciones por parte de Japón, en el período de 1950-63, las inversiones extranjeras a largo plazo en Japón, alcanzaron la cantidad de 2,254 millones de dólares, escasamente el 2% de los fondos domésticos invertidos en la construcción y equipamiento industrial. En los últimos años los altos intereses ejercieron atracción sobre grandes ingresos de fondos bancarios extranjeros, de forma que las deudas a corto plazo alcanzaron los 2 355 millones de dólares en 1963. Pero en su conjunto esto representa un % muy pequeño de las cantidades invertidas por japoneses. No obstante, como veremos más adelante, sólo podremos tener una idea real del significado y futuro que tiene la inversión extranjera (particularmente norteamericana) si introducimos las siguientes variables al análisis:

- 1.- Participación norteamericana.
- 2.- Distribución por industria de las inversiones.
- 3.- Crecimiento de la inversión extranjera producto de las presiones políticas y económicas en los últimos años sobre el país.

Concluyendo, podemos afirmar, por un lado, que el sistema de financiamiento aquí descrito jugó un papel positivo en el proceso de rápido crecimiento de Japón en la posguerra al permitir largos períodos de auge y evitar a la vez la penetración crítica de capital extranjero. Por otro lado, paradójicamente, este mismo sistema conformó un tipo de estructura financiera industrial incapaz de enfrentar ventajosa el embate de la internacionalización económica de los últimos años.

DUALISMO ECONOMICO

Las condiciones en que Japón se vio obligado a emprender el desarrollo dejaron impreso su sello sobre la estructura industrial del país. La unidad de acción del gobierno y los grandes negocios en la proyección de una política económica realista, llevaron necesariamente a la orientación de los recursos hacia zonas privilegiadas de la industria. La selección de las industrias prioritarias dependió en la primera etapa del período posterior a la Restauración de las necesidades militares para enfrentar el reto occidental; en la segunda etapa, período entre guerras, la referencia siguió siendo la industria militar, pero ahora desde una posición ofensiva y expansionista; en la tercera etapa, después de la ocupación norteamericana, el criterio de selección estuvo en función de la necesidad de enfrentar económicamente al occidente. Lo característico de las tres fases es que se promulgó el desarrollo de la industria siempre y cuando éste estuviera dirigido a enfrentar el occidente desde posiciones de ventaja tanto en lo militar como en lo económico. Para esto era necesario partir de un análisis de las condiciones objetivas en que se encontraba Japón en comparación con las grandes potencias de occidente. Lo objetivo estaba constituido por el atraso relativo en que se encontraba el país en todos los campos. Ya vimos este fenómeno implícito en el sistema de financiamiento. En la estructura económica en general, tuvo también su consecuente expresión: la dualidad agricultura-industria, industria moderna-industria tradicional, la división dentro de la misma industria moderna y por último, en el bajo porcentaje de inversión asignado al bienestar social.

El denominado Justismo industrial llegó a ser modelo dominante ya en el período anterior a la Segunda Guerra mundial. Desde la Restauración Meiji las determinaciones del desarrollo habían impuesto la necesidad de sobreponer el sector moderno de la industria sobre el sector tradicional.

Al inicio esta política fue llevada a cabo directamente por el gobierno, posteriormente el sector privado (interferido en buena medida por el gobierno) fue el responsable del sostenimiento de este modelo de desarrollo (excepto en la industria del hierro, acero, armamentos, ferrocarrilos, teléfono y telégrafo).

Por estas razones, junto con el creciente desarrollo de la industria moderna subsistieron infinidad de pequeñas establecimientos. En la tabla 7 del Apéndice podemos ver el peso de ellos en toda la industria.

De esta manera se crearon en el país dos sectores perfectamente diferenciados por su composición orgánica. Un sector inyectado continuamente con técnicas extranjeras y hacia el cual se orientaba el grueso de los capitales existentes en el país. Este sector se vio coronado con una alta productividad y por consiguiente un bajo porcentaje de la fuerza de trabajo total del país. El otro sector, el menos afortunado, se mantuvo rezagado en cuanto a la introducción de nuevas técnicas y la ampliación de su escala. En estas pequeñas industrias se concentró la mayor parte de la fuerza de trabajo y se caracterizaron por mantener los más bajos niveles salariales y de productividad y las peores condiciones de trabajo.

Si esta estructura subsistió en todo el período anterior a la Segunda Guerra mundial, se debió a la relación especial de depen-

cia que se desarrolló entre sus dos extremos.

La política de descentralización de la Ocupación estaba aparentemente dirigida a terminar con esta situación. Sin embargo, vemos cómo tanto intereses internos del país, así como intereses extranjeros vinculados con éstos, se unían a la tarea de obstaculizar esta gestión, y como posteriormente los mismos norteamericanos basados en una política más anegada a la realidad y en medio de la guerra fría, invertiría estos criterios. Entonces Japón, con el apoyo norteamericano se dio a la tarea de la Reconstrucción económica lo que implicó la reproducción de importantes características de la estructura económica de la preguerra. Las condiciones existentes seguían exigiendo un rápido despegue económico, sin, a la vez, contar con los recursos necesarios. Le ubí la persistencia del denominado dualismo económico japonés, aunque se pueden distinguir algunas variantes en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial.

En general el dualismo se refiere al desnivel existente entre industria y agricultura, industria moderna-industria tradicional, y el existente dentro de la misma industria moderna entre los grandes y pequeños negocios. El desnivel entre industria y agricultura ha perdido progresivamente su peso junto con la disminución de la población agrícola de un 40% en 1955 a un estimado de 12% en 1973. Esto ha estado determinado por la irresistible atracción ejercida por el rápido desarrollo industrial junto con la tecnificación agrícola. Por otro lado, medidas económicas artificiales tomadas por el gobierno, al aumentar incosteablemente el precio del arroz, han disminuido las diferencias de salarios entre el sector agrícola y el industrial.

El dualismo entre la industria tradicional y la industria moderna típico del período anterior a la guerra, representó una consecuencia de orientación del capital hacia la construcción del sector moderno. Es decir, basado en las preferencias de los japoneses por sus artículos tradicionales (geta, tofu, tatami, etc.)⁵⁰ hizo posible que las pequeñas instalaciones existentes dedicadas a la producción para el consumo mantuvieran abastecidas esas necesidades del mercado, dedicándose así grandes cantidades de capital hacia el desarrollo de industrias prioritarias. Este tipo de dualismo todavía persiste, aunque ha sufrido algunos cambios recientes. Sin embargo, el dualismo dentro de la industria, representa en el período de la posguerra un fenómeno creciente que caracteriza los desniveles en el desarrollo industrial japonés.

En cuanto a la manufactura, en el censo realizado en 1969, el 50% de todos los empleados de ese sector estaban empleados en firmas con menos de 100 empleados, mientras que el mismo dato para los EEUU, era de 27%. En la venta al detalle y la distribución en general que se caracteriza por ser un sistema de distribución muy deficiente, la participación de la pequeña empresa es aún mayor, alcanzado el 27%, y ocupa a más del 26% de la fuerza de trabajo (la misma cifra para Inglaterra, por ejemplo, es de 14%).

Si consideramos como pequeños y medianos negocios a los que tienen menos de 300 empleados, las cifras toman un volumen más impresionante aún. De acuerdo con los estudios estadísticos realizados a fines de 1969 por las oficinas del gabinete del Primer Ministro tenemos los siguientes resultados. Entre los 4650000 empresas censadas en Japón, 4 620 000 son pequeñas empresas y representan un 99.3% del total. La mano de obra que trabaja para ellas

es de un 77.1% del total, (excluyendo bosques y pesca) de la mano de obra industrial. En el sector industrial la producción de las empresas pequeñas y medianas representa alrededor del 30% del total, y en el sector comercial, participa con un 80% del total de las ventas comerciales. Con relación a la exportación, estas participan con alrededor de 40% del total, para el país (79).

A pesar de su peso en la economía japonesa, el bajo nivel de la productividad y los bajos salarios, son una característica propia de estas pequeñas empresas que ayuda, en buena parte, a explicar su supervivencia como tales. La productividad decrece en la medida en que decrece la escala de la empresa. Diguemos, la productividad en plantas de 10 a 19 trabajadores fue en 1969 un 29% de la productividad de las grandes plantas si consideramos como grandes plantas a las que tienen más de 100 trabajadores. En el caso de Inglaterra por ejemplo este mismo tamaño de planta tiene una productividad equivalente al 90% de las grandes empresas. Los salarios, como podemos ver en la tabla 8, (apéndice) están muy por debajo de los establecidos para las grandes empresas (de 300 obreros en adelante) y disminuyen en la medida en que disminuye la escala de la planta.

De igual manera, las condiciones y seguridad del trabajo empeoran en las empresas de menor tamaño.

El peso de las pequeñas y medianas industrias en las prefecturas japonesas es tal, que cualquier oscilación cíclica puede crear serios problemas en la economía de dichas subdivisiones territoriales. En relación con esto consideraremos algunos datos en Osaka

y el Kansai. En estas zonas industrializadas predomina el pequeño negocio. De los 51 000 establecimientos comerciales y manufactureros, el 88% son pequeños negocios que emplean a menos de 3 personas para sus labores. En 1970, los estimados del gobierno dieron a Osaka en particular un 11.9% de las exportaciones total del país y 25% de la cual se dirigía a los EEUU (80).

Hemos observado hasta aquí, cómo la política económica del gobierno japonés, junto con la propia dinámica del sistema de financiamiento y de los distintos grupos que se mueven en la esfera económica ha creado una capa inferior de pequeñas y medianas industrias que se distinguen por sus bajos salarios, bajo nivel tecnológico, débil financiamiento, y por consiguiente baja productividad. Sin embargo, si tenemos en cuenta el modelo de desarrollo de los demás países avanzados, donde la competencia ha traído como consecuencia una centralización y acumulación de capital cada vez mayor, podemos preguntarnos: ¿cuál ha sido la causa de que los pequeños negocios no hayan sido reducidos a cantidades relativamente despreciables una vez alcanzados por el país índices económicos que se comparan muy favorablemente con cualquier potencia occidental?

La respuesta no se puede encontrar si no consideramos al sistema como un todo dinámico donde cada parte entaja arámbicamente. La supervivencia de los pequeños negocios ha sido producto y a la vez punto de apoyo fundamental de los altos niveles de crecimiento económico, que han estado basados en el desarrollo de una industria moderna competitiva.

(80) F. Hill. 32. "Nixon's Drastic Dollar Defense Plan" Osaka export loss estimated at 20 billion yen (Mainichi Shinbun - August 25

Es decir, que aunque existen otros factores propiciatorios, la continua relación de dependencia entre el gran negocio y el pequeño, ha sido la causa de la subsistencia de este último (pero además, sin este tipo de relación, no habría sido posible el desarrollo de una industria moderna con altos niveles de crecimiento partiendo de la crítica escasez de capital y recursos en general). Esto se expresa a través de las manifestaciones concretas que ha tenido este vínculo:

-- El dualismo industria moderna-industria tradicional, ha servido, como vimos, para liberar el capital que debía dirigirse a satisfacer las necesidades de consumo, orientándolo hacia los fondos de la industria moderna. Esto ha sido posible por la conservación de los hábitos de consumo tradicionales del pueblo. Pero inversamente, estos hábitos han sido estimulados y mantenidos por la misma existencia de una industria orientada a satisfacerlos a bajos costos y por tanto bajos salarios, junto con restricciones a la entrada de un volumen crítico de artículos de consumo occidentales.

-- El dualismo dentro de la misma industria moderna se ha expresado en la existencia del subcontrato que estructura a la industria japonesa en forma de pirámide con una base muy amplia de pequeños y medios negocios y en su cima las grandes empresas. Estas relaciones de acuerdo con el tipo de vínculos establecidos entre las firmas menores y las mayores, en dos grupos: kankai gaisha (compañías relacionadas donde la empresa mayor posee el negocio en subcontrato o tiene los intereses suficientes como para controlarlo), keiretsu gaisha (compañías afiliada - en este caso o no existe relación de propiedad entre la empresa mayor y menor, o esta es muy débil).

En ambos tipos de compañías el pequeño negocio en su generalidad participa en subcontrato, dando la imagen de una concentración industrial muy fraccionada en la base. Lo distintivo de la kankei gaisha estriba en que se realiza un control más directo a través de la participación en la propiedad (81). Sin embargo, el control es ejercido en todos los casos a través de contratos desiguales de los cuales tienen que depender necesariamente los pequeños negocios. Además, en la misma medida en que por medio de estos contratos se orienta la producción hacia la satisfacción de las necesidades de las grandes empresas, los pequeños negocios especializan su producción y de esta manera aumentan su dependencia. Estos pequeños negocios realizan funciones fundamentales para las grandes empresas que comprenden actividades tales como el abastecimiento de materias primas, la elaboración de partes y componentes, la comercialización del producto, así como labores de mantenimiento y transporte.

El fenómeno del dualismo es general para la economía japonesa, pero hay una particular concentración en industrias tan importantes como la de máquinas herramientas, energía eléctrica, artículos electrodomésticos y la industria naviera. La interdependencia es tal que en muchos casos la gran empresa se dedica sólo al ensamble de partes que han sido producidas por pequeñas plantas en subcontrato. Muchas veces estas plantas son responsables de fases completas del proceso de producción, o simplemente producen

(81) En general las grandes empresas tienen un alto porcentaje de capital invertido en las firmas pequeñas. Para más información sobre esto referirse a F. Bibl. 30, p. 149.

el artículo, y la gran empresa sólo presta la marca que lo acompañará en el mercado.

Este sistema de subcontrato se convierte en una cadena de relaciones donde la empresa mayor contrata a la mediana, ésta a la pequeña y ésta a otra aún más pequeña con un número muy reducido de obreros (a veces dos o tres) que constituyen la misma base de la pirámide.

Las ventajas transitorias de semejante fraccionamiento económico han sido la causa central de la subsistencia de la pequeña industria como tal frente al desarrollo imponente de la industria moderna. Estas ventajas son principalmente económicas.

En primer lugar, como señalamos anteriormente, el sistema de empleo de por vida (shūshin koyō) y de salario (nenkō joretsu) dan a los costos de la gran empresa muy poca flexibilidad en el manejo de la fuerza de trabajo. La intervención del pequeño negocio (en el que no existe tal rigidez) dan la movilidad necesaria al servir de amortiguador de las oscilaciones de la gran empresa. No sólo en los periodos de crisis, sino cuando existe la necesidad de ubicar a los que llegan a la edad del retiro (55 años) o a los que sin poder ser despedidos demuestran incompetencia en sus labores. Por otro lado, la práctica de dar a estas empresas los encargos más riesgosos, (por ejemplo la producción de artículos que pasan rápidamente de moda), a la vez de producir ganancias extras para los grandes negocios, los protege de las consecuencias desfavorables que pueda traer ese tipo de producción. No obstante, el sistema en su conjunto, estando compuesto por un extremo superior que descansa en el uso intensivo de capital, y uno infe-

rior que depende del uso extensivo de fuerza de trabajo, se libera de los perjuicios del despido. De forma que la introducción creciente de técnica en un extremo no afecta a la fuerza de trabajo, que en su mayoría encuentra ocupación en el otro extremo. En segundo lugar, la existencia paralela de un sector subdesarrollado, permite a la industria moderna la utilización de las ventajas propias de una tasa de ganancias mayor, producto de los bajos salarios en ese sector. De tal manera que los costos de producción de la gran empresa disminuyen al estar compuestos por los costos de producción de los dos extremos. Esto explica en buena parte la competitividad en precios del producto japonés en el mercado internacional.

Es cierto también que los pequeños negocios han demostrado tener mecanismos de autodefensa reflejados en su adaptabilidad a las nuevas situaciones del mercado, o en el uso de cartels como forma de protegerse contra las recesiones económicas. Sin embargo, ha sido la relación especial de dependencia con los grandes negocios lo que explica su persistencia en la estructura económica japonesa.

Hasta aquí he presentado los factores que han determinado la existencia de los pequeños negocios como fenómeno característico del capitalismo japonés. Sin embargo, no hemos considerado algunas señales internas de cambios que resultan importantes para arribar a conclusiones.

Como mencionamos anteriormente, ya Japón no disfruta del exceso relativo de fuerza de trabajo que propició la subsistencia de un extremo industrial basado en el uso extensivo de la fuerza de trabajo. La escasez actual de mano de obra, al elevar su precio,

afecta negativamente la competitividad en precio de las pequeñas industrias y las obliga por tanto a buscar formas de aumentar la productividad que incluyen la introducción de técnicas modernas y la ampliación de su escala, pues de no hacerlo, perecerían y esto explica la cantidad creciente de quiebras en este sector durante en los últimos tiempos. De seguir este proceso de quiebras su curso normal, la tendencia sería hacia la centralización y concentración de capitales en favor de los más aventajados. Se produciría un aumento creciente de la escala de las plantas y por consiguiente de su productividad, en la misma medida que disminuirían las diferencias salariales. Por esta vía se unirían los dos extremos de la estructura industrial japonesa. Sin embargo, al describir este proceso no analizamos que la industria pequeña vive paralelamente, pero en estrecha dependencia con la industria moderna. En estas condiciones hay que enfocar el cambio en su conjunto y no considerando sectores aislados.

Tanto como la pequeña industria, el sector moderno ha experimentado las consecuencias del aumento de salarios en el extremo inferior. Las ganancias producto de los diferenciales salariales van desapareciendo, destacándose así los inconvenientes de la baja productividad y la falta de eficiencia. Esto provoca que las grandes industrias, en medio de una aguda competencia, procuren establecer un control único sobre sus empresas o sub-contrato con el fin de aumentar su productividad y eficiencia, integrándolas a la vez como partes armónicas en la operación global de producción (shitaauke keiretsu). Se interfiere así en el proceso de desarrollo de la pequeña industria de diversas maneras. Si por un lado las beneficia con el aumento del flujo

de financiamiento, que de otro modo no habrían entrado en las cantidades necesarias, por otro lado disminuye la flexibilidad económica que poseían, al entrar en un proceso de especialización, en beneficio aparente de la gran empresa. Sin embargo, si consideramos el fenómeno desde el punto de vista macroeconómico podemos observar cómo la interferencia de la gran industria en el proceso lógico de desarrollo de la pequeña (a partir de la disminución de las diferenciales salariales) tiende a perpetuar la existencia de la relación perversa, y por tanto de la fragmentación económica, renunciando así, de hecho a la producción en gran escala(82).

Oligopolios

El fraccionamiento económico resultante de la relación entre

(82) Esta afirmación se refiere a tendencias generales en las relaciones económicas de los dos extremos. No se ignora por esta razón que se haya venido desarrollando la fusión entre las pequeñas empresas debido a la competencia entre ellas mismas, así como orientado por la empresa mayor. Se trata de demostrar que la competencia de los oligopolios por establecer una esfera de acción propia entre las plantas en subcontratos evita la ampliación de la escala fabril entre estas últimas. Por ejemplo, el hecho de que las pequeñas empresas dedicadas a partes y accesorios automotrices tengan que dividirse entre determinado número de grandes empresas productoras de automóviles impide que las primeras, siendo del mismo género, se concentren en unidades fabriles mayores y, por tanto, más eficientes.

Los grandes y pequeños negocios es sólo una parte del problema. Si analizamos el modelo de concentración y centralización de la gran industria por sí sola, podremos explicarnos cómo el estrechamiento de relaciones con los pequeños negocios tiende a mantener el fraccionamiento en el extremo inferior de las relaciones.

Hasta ahora hemos considerado en su funcionamiento los dos tipos de agrupación industrial en Japón. En primer lugar, vimos cómo, a través del sistema de financiamiento, se producía una estrecha relación entre los bancos y la industria prioritaria que, por esta razón, se ha convertido en la gran industria. Este vínculo banco-industria ha conformado en su evolución el denominado keiretsu bancario (kinyu keiretsu). Esta relación la establecen varias industrias con un banco y ciertas organizaciones financieras (lo que no quiere decir que no existan otras fuentes de capital fuera del keiretsu) y ha sido producto de la competencia entre los grandes bancos (city banks) por lograr una esfera propia de influencia. Dentro de este grupo se encuentran los antiguos zaibatsu (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo y el grupo de menor cohesión, Yasuda, formado alrededor del banco Fuji) que, aunque conservan gran importancia, no mantienen la preeminencia de que gozaban en el período anterior a la guerra (83).

(83) Antes de la guerra participaban un 25% de todo el capital invertido en todos los campos en Japón. En finanzas poseían el 49.7% de todo el capital, 32.4% en industria pesada, 60.8% en transporte marítimo y 80% de la inversión en el exterior.

Además se encuentran los nuevos grupos menos coherentes que tienen también como centro un banco y otras organizaciones financieras, como es el caso de los agrupados alrededor del Daiichi Kangyo Bank (DKB group), y del Sawa Bank, etc.

En segundo lugar, está el keiretsu de empresas con una escala menor puesto que, dentro de este grupo, se encuentra una firma mayor junto con un gran número de pequeños negocios. Este tipo de agrupación es la que analizábamos en la relación entre grandes y pequeños negocios. Como vimos, el grupo se ha consolidado en la medida en que disminuyen los diferenciales salariales entre los dos extremos y aumenta la competencia extranjera. (La influencia de la competencia extranjera será analizada más adelante).

Keiretsu bancario

El keiretsu bancario viene a constituir la cima de la pirámide de la estructura económica japonesa, mientras que el keiretsu empresarial constituye la base en toda su amplitud. En el keiretsu bancario se reúnen los grandes de la industria moderna alrededor de un banco primario que constituye la fuente de alimentación de capitales del mismo. En este nivel se concentra el grueso del capital del país. Por ejemplo, en 1970, había alrededor de 825 605 corporaciones, de las cuales sólo 1099 tenían capital por más de un billón de yen (alrededor de 2.8 millones de dólares), y éstas 1 099 corporaciones en su conjunto, tenían el 60% de todo el capital corporativo y el 34% de todas las ventas corporativas. De hecho, las cien corporaciones mayores tienen el 13% de todo el capital corporativo japonés(84)

Como ya analizamos, el tipo de concentración económica de Japón obedeció a una política deliberada determinada por las condiciones de inferioridad del país. Era necesario proyectarse internamente en condiciones ventajosas sin considerar las anomalías económicas que serían consecuencia del proceso. Al menos en la superficie estas metas fueron alcanzadas. Ya consideramos algunos datos económicos que muestran la preeminencia japonesa a los cuales podemos añadir la comparación del tamaño de las empresas japonesas con el promedio mundial. Por ejemplo, en la lista de la revista Fortune de 1972 (basada en ventas, y considerando las 500 firmas industriales mayores del mundo, con exclusión de las norteamericanas), aparecen 75 firmas del Japón, que está considerablemente por encima del siguiente país que es Inglaterra, con 64. Por supuesto, la comparación con los EEUU es mucho más desventajosa, pero mundialmente las empresas japonesas han ganado un peso considerable.

No obstante, si analizamos más de cerca, estas organizaciones supracorporacionales no alcanzan la unidad de sus contrapartes norteamericanas o europeas. Aunque existen varias formas de entrelazamiento (como lo son el depender principalmente del mismo banco, la posesión de acciones mutuas, los vínculos a través de directorios, la misma marca, la misma compañía comercial, y cierta planificación conjunta), éstas no afectan determinante-mente la independencia de las diferentes empresas integrantes, lo cual se comprende si se conoce que los bancos, aun siendo los principales accionistas, no poseen ni el máximo de un 10% de participación permitido por la ley. Incluso si consideramos a los organismos financieros (banco, compañía de seguros, trust company)

como un grupo uniforme, el porcentaje de acciones que posee no alcanza ni con mucho el 50% del total. Por otro lado, aunque existe un banco primario del keiretsu, este no quiere decir que todos los préstamos procedan de allí. Las empresas por lo general, descansan en el servicio financiero de varios bancos fuera de la organización (85). De esta manera evitan la dependencia directa de un banco dado. En esto lo favorece la aguda competencia entre los bancos por lograr influencia. El crecimiento de muchas de las corporaciones actuales, por otra parte, ha resultado en la incapacidad de un solo banco para suministrar todos los recursos necesarios. Por ejemplo, aunque el banco Fuji utiliza un 40% del total de sus fondos para el financiamiento de su grupo, éste sólo representa un 20% de la deuda total del keiretsu. En el caso del banco Mitsui el porcentaje dedicado al financiamiento de su grupo sólo representa un 13% de la deuda del mismo (86). Así se explica cómo las empresas han tenido que depender, en forma creciente, de fuentes alternativas de capital, lo que obstruye la posibilidad de control por parte de un banco específico. De manera que el control a través del paquete de acciones, propio de los países desarrollados, no es observable en los keiretsu bancarios. (Aunque se observa el control a través de los Honsha propio de los zaibatsu de preguerra.)

Hay que añadir que en el desarrollo económico del Japón ha predominado el oligopolio. Las razones para este tipo de concentración económica deben buscarse principalmente en limitaciones tecnológicas y de capital (87) que han restringido el desarrollo

(85) F. Bibl. 5 p. 159

(86) F. Bibl. 30 pp. 146-147

(87) F. Bibl. 33 pp. 225-227.

de economías de escala y que han forzado al gobierno a trazar sus planes económicos reconociendo la existencia real de este hecho. La política económica basada en un mercado típicamente oligopólico, ha orientado las masas de capital hacia un grupo de industrias privilegiadas que son las encargadas de enfrentar competitivamente a los países occidentales desarrollados. De esta manera el oligopolio caracteriza a casi todas las industrias japonesas.⁽⁸⁸⁾ En la tabla 9 del Apéndice podemos observar cómo en mismo mercado es dividido entre diferentes industrias clasificadas como dominantes en una rama dada.

La industria automotriz, la segunda en el mundo después de haber sobrepasado a Alemania Occidental en 1967, es un ejemplo que muestra la fragmentación resultante de esta estructura oligopólica (tabla 10 Apéndice). En 1966 las tres productoras más grandes (Toyota 28.2%, Nissan 24.10% y Toyo Kogyo 12.88%) fueron responsables de sólo el 63% de la producción total, frente a un 92% para Estados Unidos en el mismo año, 82% para Alemania Occidental, 83% para Inglaterra, 78.6% para Francia y 87.9% para Ita-

(88) El oligopolio no es un rasgo exclusivo de la economía japonesa. Los países más industrializados de occidente han llegado a este nivel de organización económica después de alcanzar un alto grado de concentración monopolística. En estas condiciones el oligopolio brinda grandes ventajas en la explotación del capital y del trabajo incluso a las corporaciones multinacionales. Pero Japón no siguió un proceso de desarrollo similar al de las potencias occidentales. Es por esto que en este país el oligopolio más que un resultado ha sido un freno de la concentración monopolística ideal.

lia. Debemos añadir que las empresas mayores en este sector para cada país fueron responsables de los siguientes porcentajes de la producción total: General Motors 43% (EEUU), Volkswagen 45.3% (RFA), British Motor Corporation 40.1% (ingl.), Renault 32.6% (Francia), y Fiat 67.9% (Italia), contra sólo 28% para Toyota(89) se han incluido algunos cambios actuales. Este fenómeno se manifiesta en la generalidad de las industrias japonesas.

En los países occidentales, donde predomina el monopolio sobre la producción, la competencia cambia su carácter. Es decir, la libre empresa, la libre competencia, lleva a una mayor monopolización de la industria. Sin embargo, en la misma medida en que se produce la monopolización, las grandes organizaciones resultantes, se sitúan al margen de la competencia, o más aún, la controlan. En Japón este proceso ha sido desvirtuado, como vimos. En primer lugar, la formación de grandes conglomerados económicos no es producto del proceso normal de la libre competencia (al menos, cualitativamente), sino de una política que se fundamenta en las condiciones de inferioridad del país. Por esta razón, el surgimiento de una industria avanzada se hizo posible sin necesidad de que desapareciera el pequeño negocio. No se pasó, por otro lado, la tendencia hacia las grandes concentraciones monopólicas, y los oligopolios japoneses no van ganando, a causa de esto, desahucándose de la competencia. En medio del rápido crecimiento económico (propagado por el gobierno), se produce una lucha de las grandes empresas por adquirir su parte de los cada vez mayo-

(89) F. Sisti, 30. p. 179.

res mercados, lo cual lleva a una carrera inversionista sólo posible debido a las características del sistema financiero que ya analizamos. La probabilidad de conseguir créditos de los ansiosos city banks, incluso en períodos de recesión, alimentan dicho proceso. Agreguemos que la necesidad de abitar fuerza de trabajo superflua (que no puede ser despedida, de acuerdo con el sistema vigente de empleo), ha sido un factor contribuyente en la lucha por lograr una parte de los nuevos y crecientes mercados.

Este proceso ha tenido dos resultados fundamentales. En primer lugar, ha cooperado aún más al fraccionamiento de la economía, al impedir la ampliación de la escala industrial; en segundo lugar, esta competencia aún quica explica el surgimiento de los períodos cíclicos de inestabilidad económica determinados por la superproducción resultante de la carrera inversionista. Pero lo que nos concierne ahora es el primer resultado de la aguda competencia: la reeducación de la escala productiva en la medida en que esto está relacionado con la concentración de la producción por ramas. Durante el período de alto crecimiento 1950-62, el grado de concentración de las tres mayores firmas, (medido en producción) en casi todas las industrias excepto la alimentación, ha disminuído. Por ejemplo, en el período mencionado, el índice promedio de concentración de las tres firmas mayores, en la industria textil, del papel y pulpa, en su conjunto, descendió de 100 a 83.8; en la metalurgia y maquinarias de 100 a 91.8 en la primera y de 100 a 82.6 en la segunda. Este fenómeno ha descendido también para las 10 mayores firmas en cada rama, excepto en

la de procesamiento de alimentos. Para la industria textil, de papel y la de pulpa, declinó de 100 en 1950, a 70.5 en 1962. En la industria química y petroquímica de 100 a 91.7. En la metalúrgica y la de maquinaria fue de 100 a 99.5 y a 90.6 respectivamente (90). En estos datos podemos observar cómo la competencia invierte su función en el caso de Japón, o sea, trae como resultado, una mayor fragmentación económica.

Hasta aquí, podemos concluir lo siguiente:

La estructura de la economía japonesa, es una función de la política económica impuesta por las condiciones desventajosas que el país enfrentó en todo su desarrollo, particularmente después de la ocupación. La meta: lograr índices económicos que se comparen o superen los de los países avanzados, fue alcanzada. Los medios que se utilizaron para lograrlo resultaron ser eficientes en cumplir su cometido. La dependencia en cuanto a tecnología extranjera, el tipo de financiamiento industrial, y la fragmentación económica en los dos extremos del dualismo económico, brindaron ventajas relativas al Japón. Sin ellas, no habría sido posible la alta productividad y el rápido crecimiento de la economía. Sin embargo, como veremos en el próximo capítulo, un sólo elemento iba a jugar un papel fundamental en la inversión de la función de todos y cada uno de los factores que hicieron posible el milagro japonés: la denominada "internacionalización" económica.

(90) F. Bibl. 30 pp. 164-165.

SECTOR EXTERNO Y DEPENDENCIA EN LA ECONOMÍA JAPONESA

La importación

Las estructuras de importación de Japón han estado tradicionalmente determinadas por la escasez de recursos naturales del país, junto con el alto ritmo de crecimiento de la economía (particularmente la industria manufacturera) en los extensos períodos de auge. El país ha tenido que importar todo el algodón y la lana necesaria para la industria textil, el caucho, la bauxita, roca fosfatada y níquel; más del 90% de todo su petróleo, crudo, casiterita, azúcar y mineral de hierro; más de la mitad del frijol de soya, trigo y sal. En la tabla II del Apéndice podemos observar las necesidades de importación de Japón con relación a los suministros domésticos existentes durante los años 1963 y 1968, y un estimado para 1975.

Estas son las razones que han dado a las materias primas y los combustibles un lugar preponderante dentro de la estructura de importación del Japón, mientras que por otro lado el creciente desarrollo de la industria manufacturera ha reducido el peso de los productos terminados en dicha estructura. En 1969, por ejemplo, el país dependía en un 33% de la importación de materias primas y un 20% en combustibles, para un total de 53% de todas las importaciones. A su vez, la entrada de artículos extranjeros procesados representó sólo un 31%. En la tabla 12 podemos observar cómo esta situación se invierte para los demás países industrializados.

Para poder medir hasta qué punto el país depende de su importación es necesario hacer definiciones cualitativas y cuantitativas. Cuantitativamente, el grado de dependencia de la impor-

tación extranjera, no sólo se ha mantenido más o menos constante, si se compara con el monto de su Producto Bruto Nacional (PNB), sino que ha sido uno de los más bajos internacionalmente, como se observa en la tabla 13.

O sea, que en 1968 el grado de dependencia del país en este sentido se mantenía muy por debajo del nivel alcanzado por este índice en el período anterior a la guerra (en 1936 fue de 23.1%). Existen varias razones que lo explican. La primera se refiere al cambio de estructura de la producción industrial del país, en la que industrias tan dependientes de la importación de materias primas, como la textil (con excepción de la seda), ceden su lugar a otro tipo de manufactura, que consume menos materia prima. En segundo lugar, el desarrollo tecnológico permitió al país sustituir algunos productos importados a través de la síntesis de equivalentes domésticos. Este es el caso del algodón, sustituido en parte por el rayón y otras fibras sintéticas. En cuanto al propio rayón, la pulpa doméstica tomó el lugar de la importada. De igual manera, la importación de materias primas desde Manchuria para la elaboración de fertilizante nitrogenado, fue sustituida por la síntesis nacional de sulfato de amonio. La tercera razón, y la más importante, se encuentra en la misma estructura de la importación del país. Como ya vimos, mientras las materias primas y combustibles alcanzan un 53% (en 1970 llegó al 60%), los bienes terminados ascendieron a un 31%. Si tenemos en cuenta que el precio de las materias primas se mantuvo estable en niveles bajos durante el período en general, comparado con el de los artículos manufacturados, se entiende la contribución de este ele-

mento al bajo nivel de dependencia sobre la importación experimentado por el país en el período de la posguerra.

Cualitativamente, la situación, en su esencia, no cambia; Japón es el país más dependiente del mundo en cuanto a la importación de materias primas y combustibles. Participa con un 18.2% de todas las importaciones de materias primas del mundo, sobrepasando a los EEUU en términos del valor de éstas. En 1970 el 60% de toda la importación japonesa estaba constituida por materias primas y combustibles críticos (91), sin los cuales el país no hubiera podido poner en función el gran complejo de la industria pesada. En la tabla # 11 del Apéndice podemos observar con más detalle esta situación de dependencia. Si revisamos la distribución de la importación japonesa por países podemos observar otros rasgos que caracterizan la dependencia de Japón.

Dentro de éstos los EEUU se han convertido en su principal proveedor de mercancías. Aunque su porcentaje de participación ha disminuido absolutamente (de 31.3% en 1955 a 29.4% en 1970), continúan siendo el primer socio comercial de Japón. (Obsérvese la tabla # 14 del Apéndice).

La importación de Japón desde los EEUU ha estado constituida, cada vez más, por alimentos y materias primas, productos químicos, e instrumentos y maquinarias de distintos tipos. En 1970, el 58% de la exportación de los EEUU al Japón, estaba compuesta de alimentos y materias primas, un 7% de productos químicos y un 25% de instrumentos y maquinarias.

(91) F. Bibl. 5 pp. 89-90.

En general, la importación japonesa se ha caracterizado por el gran peso que ha tenido en ésta los países desarrollados. En 1970, alrededor de un 60% de la importación japonesa procedía de países altamente industrializados, llegando a ser los principales abastecedores comerciales de Japón. (Ver tabla 13, Apéndice).

Ahora, si analizamos la participación de Japón en la exportación de algunos de sus importantes abastecedores, vemos que en 1969, absorbía un 18.9% de todas la exportación, de las regiones de Australia, Nueva Zelanda y sur Africa. En realidad, el alto porcentaje de estas zonas, se debe principalmente al papel de Australia como abastecedor mundial de hierro, carbón, lana y trigo. Después les sigue Asia Occidental con un 18.4% de su exportación, principalmente en petróleo, el sudeste Asiático con 14.8% de su exportación, y en cuarto lugar los EEUU con un 9.2%. En cambio, Europa Occidental participaba con sólo un 1.1% de su exportación (92).

Hasta aquí, podemos concluir lo siguiente:

Los prolongados períodos de auge en el crecimiento japonés han sido alimentados, y se han hecho posibles, gracias a la importación de materias primas extranjeras. El grado de dependencia en la importación, aunque ha disminuido proporcionalmente y se mantuvo bajo de acuerdo con el promedio internacional, es el más alto del mundo en lo referido a materias primas y combustibles, lo que determina una crítica dependencia económica. De acuerdo con la distribución regional de la importación, y pro-

(92) F. Bibl. 3, p. 383, tabla VIII.

ducto del tipo especial de relación entre los dos países desde la ocupación, los EEUU se ha mantenido en 1979 como el principal abastecedor de Japón, (esto sin tomar en cuenta lo que ya señalamos sobre las transacciones efectuadas a través del comercio con filiales norteamericanas en terceros países a favor de las cuales son registradas), sin subconsiderar la importante participación (por el carácter de su exportación) de Australia, Nueva Zelanda y Sur África (principalmente Australia), Asia Occidental y el Sudeste de Asia. La consecuencia principal de esta dependencia ha sido expresada, como veremos posteriormente, a través de la nueva política económica norteamericana y el creciente nacionalismo de los países en desarrollo, dotados de abundantes recursos naturales (particularmente a través de la crisis de petróleo a finales de 1973).

La estructura de exportación de Japón ha sufrido cambios significativos. Como podemos observar en la tabla #16 del Apéndice la participación de los productos químicos, maquinarias y equipos de transporte, y otros artículos manufacturados en 1971 fue de 94.2% frente a un 73.3% para los EEUU, 83.6% Alemania Occidental y 86.1% Inglaterra. A su vez en los productos primarios, Alimentos combustibles, metales (crisis) Japón presenta el menor porcentaje, en comparación con los países considerados.

Si analizamos en la tabla la evolución de la estructura de exportación del país, observaremos cómo en 1950 los productos de la industria ligera sobrepasaban un 94% del total de la exportación, mientras que la industria química y pesada ocupa sólo un 38%. Durante los años considerados, se destaca la efecien-

importancia de la industria pesada mientras disminuye la participación de los productos ligeros. En 1972 la proporción de la exportación de los productos ligeros se redujo a un 22% y la de artículos de la industria pesada y química ascendió a un 72% (93). Se pueden citar varias razones fundamentales que expliquen este cambio.

Por un lado, como señalamos Japón es un país carente de recursos naturales y tierra, lo que no le permite exportar productos basados en estos recursos, pero por otro lado, durante el período analizado, el país desarrolló a un paso incomparable, sus capacidades de producción manufacturera.

El aumento acelerado de los salarios en el país durante los últimos años restó competitividad a los artículos que para su producción dependen fundamentalmente del uso extensivo de la fuerza de trabajo, (textiles y otros géneros varios).

--Sin embargo, el rápido aumento de la productividad, y los avances tecnológicos de la industria química y pesada, lograron mantener en rezago el alza general de salarios, elevando considerablemente la competitividad de Japón en estos productos (94).

Debido a ésto, resultó que en 1955 la participación de mercancías que para su elaboración se basan en el uso intensivo de fuerza de trabajo, fue de 38.9% del total de las exportaciones. Esto indica el poco desarrollo industrial y tecnológico del país al salir de la guerra y la Ocupación. En 1970, después de un con-

(93) F. Bibl. 3, p. 360, tabla II.

(94) F. Bibl. 3, p. 365, tabla IX.

siderable aumento del ritmo de crecimiento y volumen del PNB, se invierte la relación, ocupando ahora los artículos basados en tecnología intensiva un 52.7% del total de la exportación. Por otro lado, la creciente escasez de agua, tierra y recursos naturales en general, se reflejó en la débil competitividad de los productos basados en dichos recursos. Como vemos, su participación en el total de las exportaciones del país descendió de 22.3% en 1955 a 16.9% en 1970 (95).

Con el aumento del crecimiento económico se incrementó considerablemente la exportación del país. En el período 1955-70 el promedio de crecimiento de la exportación fue el doble del promedio del crecimiento del comercio mundial en su conjunto, participando con el 5.9% de la importación mundial (en 1970 fue 6.2%), donde los artículos químicos, maquinarias y aparatos y otras manufacturas ocupaban los primeros lugares: (en 1960, 5.3%, 8.0%, 9.8% respectivamente) (96).

No obstante, estas cifras no indican mucho en el caso de Japón, si no conocemos la distribución por países de dichas exportaciones.

Los EEUU ocupan el primer lugar con un 31.7% y le sigue Asia con un 26.5% y Europa Occidental en su conjunto con 16.3%, indicando una excesiva concentración de la exportación del Japón, en áreas muy limitadas, principalmente en los EEUU (97). Como hemos visto

(95) *Idea*.

(96) F. Bibl. 3, p. 375, Tabla X¹X.

(97) F. Bibl. 23, p. 138, tabla6-2.

esto ha traído grandes problemas a Japón debido al gran volumen de artículos manufacturados japoneses que entra anualmente a estos mercados, y sitúa al país en una posición de dependencia con los EEUU, además provoca constantes fricciones con los países de Asia, que en general tienen una balanza comercial desfavorable con Japón(98).

Analizando tanto la importación como la exportación, en su conjunto, podemos hacer las siguientes distinciones:

1.- La alianza entre los EEUU y Japón se ha reflejado en el comercio exterior de este último en forma de una clara dependencia. Los EEUU, sobre la base del desbalance comercial, atacan el estado de las relaciones entre los dos países, argumentando que Japón los ha obligado a jugar el papel de país subdesarrollado, al recibir la mayor parte de las ventas japonesas en forma de productos manufacturados, mientras que la mayor parte de las ventas norteamericanas están constituidas por alimentos y materias primas (99).

Por el contrario, por parte de los EEUU no existe tal dependencia, es decir, en 1972 la exportación de Japón representaba el 16.5% de la importación total norteamericana, y viceversa, sólo el 10.2% de la exportación norteamericana fue dirigida al Japón, en el mismo año (100). Debemos añadir, además, que los EEUU de-

(98) F. Bibl. 14, p. 55, tabla 19.

(99) F. Bibl. 25, p. 17, tabla 2-3.

(100) F. Bibl. 23, p. 16, tabla 2-2.

pende mucho menos del comercio exterior en su conjunto que el Japón.

2.- Aunque la cifra para la importación y exportación con Asia en conjunto, y el Medio Oriente ha disminuido como resultado de la alianza con los EEUU, la zona ha devenido en fuente de problemas potenciales. El constante desequilibrio de la balanza comercial sostenido con estos países, el creciente nacionalismo, se han convertido en factores críticos en las relaciones con Japón.

Declinación de la competitividad del producto japonés.

Por último, al referirse al desarrollo del comercio exterior de Japón se hace imprescindible mencionar el grado comparativo de competitividad que ha caracterizado al producto japonés internacionalmente. En efecto, el producto japonés se ha distinguido tradicionalmente por sus bajos precios y su alta calidad. Es cierto que los factores que hemos mencionado en el transcurso del trabajo son también responsables de esto. Es decir, sin un avance tal de la productividad, capaz de dejar a la zaga el alza en los salarios, no habría sido posible mantener los precios bajos. No obstante, como ya señalamos, cada factor ha tenido la particularidad de invertir su función, por lo que la competitividad japonesa está apoyada sobre bases sumamente endeble: la dependencia tecnológica agota sus posibilidades en el desarrollo; los diferenciales salariales basados en la dualidad económica desaparecen progresivamente; el rápido crecimiento económico no puede ya seguir basándose en la discriminación del sector social; la concentración de la exportación en áreas limitadas del mundo y la importación de materias pri-

mas y combustibles a precios estables y bajos, han obligado a reconsiderar seriamente el carácter actual de la estructura de comercio exterior.

En el artículo "Personnel Costs May rise for Competitive Manufacturers" podemos encontrar un análisis del problema referido precisamente a la industria automotriz. Al principio del artículo se señalan las ventajas de esta industria en la competencia internacional. Posteriormente sísla la causa principal de estas ventajas:

"... price is the biggest contributing factor in the stronger competitive power of Japanese automakers".

"... It is clear that a small burden of personnel expenditures is the biggest contributing factor". (101)

Más adelante refiriéndose a los acontecimientos en marcha, y señala:

"Japanese per capita national income is expected to surpass that of West Germany in four years, to stand on a par with the U.S. ..."

Y continúa:

"If Toyota is to bear personnel costs equal to those of General Motors yet maintain the present ratio of profits to sales, Toyota has to rise its prices by about 10%. In that case, it is by no means easy to predict to what extent Toyota's competitiveness will be adversely affected". (102)

Termina afirmando que ante el ocaso de la competitividad ba-

(101) F. Bibl. 27, p.2, #8, vol.22, aug. 1973.

(102) Idem.

sada en bajos gastos de personal, se impone la necesidad de basarse, en el futuro en el desarrollo de las capacidades tecnológicas y de comercialización, aumentando, a su vez, las redes de servicio internacional.

LA EXPRESION DINAMICA DEL CAPITALISMO JAPONES: LOS CICLOS ECONOMICOS.

El crecimiento económico de un país capitalista cualquiera, no constituye un proceso uniforme. Por el contrario, el desarrollo está conformado por altas y bajas que lo caracterizan. Estas fluctuaciones se denominan ciclos económicos, que constan por lo general, de cuatro etapas diferentes: auge, depresión, crisis y reanimación, que es el comienzo de un nuevo período de auge. Japón no es una excepción en este sentido, aunque presenta importantes desviaciones. Los ciclos han sido fluctuaciones más o menos sistemáticas de 3 o 4 años de duración, reproducidos regularmente a partir de 1959 (1954, 1957, 1961, 1965). Se han distinguido especialmente por la considerable prolongación y alta intensidad de las fases de auge, que se alternan con fases breves y poco profundas de crisis. Es decir, en el caso de Japón no existen las cuatro dimensiones del ciclo que caracteriza a los países capitalistas desarrollados y éste se debe precisamente a la poca profundidad del estado de crisis.

En el análisis de los ciclos podemos observar con claridad el funcionamiento de todos los factores que intervienen en el desarrollo económico japonés y sus vínculos con el mundo.

Los períodos de auge de la economía japonesa han estado determinados en primer lugar por la política de rápido crecimiento propugnado por el país. La orientación de este crecimiento hacia los sectores estratégicos de la industria, ha propiciado la existencia de elementos de carácter "sui generis" en el capitalismo japonés. Esto se expresa en la persistencia del sector tradicional junto al sector industrial moderno, formando una pirámide de relaciones constituida por un gran número de pequeños negocios en su base y un grupo mucho más limitado de grandes empresas en su cima. En los períodos de auge la expresión dinámica de esta estructura ha sido la más aguda competencia en todos los niveles:

- en el extremo inferior las pequeñas firmas luchan por obtener sub-contratos de las grandes firmas.
- en el extremo superior la organización oligopólica y el sistema de financiamiento de la gran industria crean las bases para una desenfadada competencia. El objetivo de esta lucha es la conservación y ampliación de la participación en el mercado en medio de una carrera inversionista facilitada por el suministro inagotable de fondos bancarios. Por su parte, la competencia interbancaria por mantener y ampliar la privilegiada clientela, asegura un constante suministro de fondos para la inversión industrial. La lucha por la participación en el mercado sustituye todo criterio de planificación económica y, en ocasiones, de ganancia, por la anarquía generalizada. El Banco de Japón, que tiene en sus manos las riendas del proceso, a través de los préstamos que extiende a los ilíquidos city banks, al estar

sometido a la política de rápido crecimiento económico del gobierno, no puede ejercer ninguna medida de control hasta tanto la crisis no se refleje en un significativo déficit en la balanza de pagos.

De forma que la etapa de auge del ciclo encuentra su límite con la crisis de la balanza de pagos. Esto sucede de la siguiente manera: El proceso inversionista que consiste esencialmente en el incremento de bienes de capital, al no depender de la planificación general de la economía por un lado, y al estar basado en el alto ritmo de crecimiento, por el otro, no produce un desarrollo armónico de todos los factores que intervienen en la producción. El aumento lógico de la importación durante el período de auge económico toma proporciones insostenibles, en el momento en que aparecen sectores productivos que no responden elásticamente ante las voluminosas necesidades de insumos(102).

Este exceso de demanda sobre la importación, surge para la industria en su conjunto, pero afecta principalmente a las que requieren un componente mayor de importación, y se incrementa en la medida en que aparecen los denominados "cuellos de botella". A su vez la exportación, que ha mantenido altos ritmos de crecimiento en el período de posguerra (2ª Guerra Mundial), no es capaz de compensar la gran salida de divisas resultante. La rápida reestructuración de la exportación se ve limitada por varias razones:

En primer lugar, el exceso sobre la importación ha estado determinado principalmente por un ritmo de crecimiento económico

(102) Este tema es tratado con amplitud en la F. Bibl 29, "Cyclical Instability and Fiscal-Monetary Policy in Post-war Japan," Hugh T. Patrick, pp. 555-618.

no acorde con las posibilidades estructurales del capitalismo japonés.

En segundo lugar, no se puede aumentar la exportación de un país sin considerar antes la forma y dirección de las demandas internacionales.

Por último, el exceso de demanda no sólo se proyecta sobre la importación del país, sino que absorbe una parte de la producción dedicada a la exportación y a través de los mecanismos de mercado, eleva los precios de estos productos, reduciendo así su competitividad mundial.

Al no poder ser financiada la salida de divisas por medio de la exportación, se impone la utilización de las reservas del país, que decrecen, progresivamente, hasta alcanzar un nivel crítico. Es en este momento que interviene el gobierno y provoca la recesión económica. Es decir, la política de rápido crecimiento sostenida por el gobierno japonés y propiciada por la existencia de una economía dual y un sistema de financiamiento "sui generis", permite una carrera inversionista que no encuentra sus límites ni en la escasez de fuerza de trabajo ni en la restricción de fondos para la inversión. Es el gobierno quien decide el momento crítico y pone riendas a la situación, a través, principalmente, de la política monetaria. Este tipo de gestión por parte del estado es sólo posible por medio de los controles ejercidos sobre el Banco de Japón. Como vimos anteriormente, el Banco de Japón ocupa una posición especial dentro del sistema de financiamiento japonés. Esta institución representa un recurso de primera instancia para los city banks, que para poder conservar su influencia sobre la industria, sacrifican la liquidez. No obstante, la

interferencia del Banco de Japón se reserva sólo para situaciones insostenibles de crisis en la balanza de pagos, por dos razones fundamentales. La primera es que no existen mecanismos normales de control del crédito a través del mercado. En segundo lugar, como ya señalamos, el gobierno se niega a frenar el crecimiento hasta el último momento. Es cuando lo requiere el estado de la balanza de pagos que se utilizan los controles monetarios. Estos consisten principalmente en el racionamiento del préstamo a los city banks (103), que se refuerza con la llamada "regulación a través de la ventana" (madogushi shidō) es decir, por medio de la "influencia moral".

La recesión se caracteriza por la reducción de la demanda extradoméstica, la estabilización de los precios a bajos niveles, y una disminución más lenta de las inversiones en plantas y equipos.

Pero los efectos más dañinos de la crisis son amortiguados por la existencia del extremo inferior de la economía dual. Las grandes industrias pasan la carga a las esferas en sub-contrato, al disminuir las órdenes de producción, reduciendo las cantidades pagadas en efectivo a éstas, etc. La bancarrota es inevitable para los que, menos afortunados, no obtienen la renovación de los créditos. De esta forma se alimenta la tendencia hacia la monopolización que encuentra fuertes contrapesos en este sistema económico. Es así cómo la recesión no alcanza las proporciones críticas típicas de otros países capitalistas avanzados.

(103) Se fija un límite a los préstamos con bajo interés y se establecen sanciones. Es a través del manejo de estos límites o la modificación de las sanciones que el gobierno controla el suministro del crédito.

Por otro lado, mediante una política selectiva (política monetaria y fiscal privilegiada) se estimula la inversión en los sectores que actúan como "cuellos de botella", eliminándolos gradualmente. El resultado es una disminución absoluta de la importación y la aparición de nuevos incentivos para la restructuración de la producción y la venta de exportación. De esta manera se pasa del déficit al superávit en la balanza. El gobierno, al detectar los síntomas de recuperación, primero afloja los controles monetarios, pasando después a una política monetaria expansiva que estimule el comienzo de una nueva etapa de auge.

Progresivamente, los ciclos de la economía japonesa se han caracterizado por el alargamiento de las etapas de auge, es decir, se ha postergado la caída crítica de las reservas. A partir de 1968 se logró eliminar el déficit de la balanza de pagos convirtiéndose el país, de deudor, en acreedor. Las razones de estos cambios se encuentran esencialmente en que el desarrollo económico se ha dirigido, cada vez más, a la reducción relativa de las necesidades de importación conjuntamente con el aumento absoluto del volumen de exportación, lo que ha permitido el financiamiento de la industria, manteniendo incluso, grandes volúmenes de divisas en reserva.

Variación en la Dependencia del País en sus Relaciones Comerciales Internacionales.

Durante el período de la posguerra, hubo un absoluto aumento de las capacidades de exportación (de 2 billones de dólares a 19 billones entre 1955 y 1970) que representó casi el doble del crecimiento del comercio mundial en su conjunto. Sin embargo,

la principal razón de los intensos y prolongados períodos de auge, hay que buscarla en el crecimiento del mercado interno. La prueba de esto es que a pesar del gran crecimiento de la exportación durante el período, el ratio de dependencia hacia la exportación del país (export-PNB) se incrementó sólo levemente (104). El significado de ésto, es que paralelamente ha habido un crecimiento del mercado interno capaz de absorber una parte considerable de la producción nacional brindando así un continuo estímulo al auge inversionista.

No obstante, existen varias razones para considerar que la dependencia del país hacia la exportación como un fenómeno esencialmente cualitativo:

En el período de posguerra el brusco aumento de la capacidad industrial vinculado en casi todo el período por factores exógenos contingentes tales como la guerra de Corea o más recientemente la guerra de Vietnam) a través de la anárquica competencia oligopólica, principalmente en industrias consideradas como prioritarias ha provocado dos consecuencias necesarias. Primero, el aumento constante y absoluto de los volúmenes de producción destinados a la exportación, y segundo, el incremento desmedido de la exportación durante los períodos recesivos debido a la disminución de la demanda doméstica y al aumento de la competitividad del producto determinado por el flexible descenso de los precios durante esta etapa.

Aunque ha disminuído el monto relativo de la importación (como respuesta al cambio de estructura industrial, el avance tecno-

lógico y muy especialmente a la estabilidad en un bajo nivel de los precios de las materias primas), su monto absoluto aumentó junto con el crecimiento industrial, la progresiva liberalización del comercio y ha estado en dependencia de las oscilaciones potenciales de los precios debido a la actual oleada nacionalista. En su esencia, la dependencia cualitativa de la importación producto de la escasez de recursos naturales, ha tenido necesariamente que ser financiada por la exportación.

El aumento de la capacidad de exportación al elevar el tope máximo de la balanza de pagos, ha sido un factor esencial en el sostenimiento de altos ritmos de crecimiento evitando a su vez los desequilibrios económicos crónicos.

La concentración de las inversiones en la construcción de plantas y equipamiento industrial ha dejado a la zaga otros medios alternativos de ingreso de divisas, como es la inversión en el exterior o la comercialización de tecnología basada en el desarrollo de una capacidad propia en este sentido. La exportación se ha convertido así en el medio fundamental de financiamiento de la importación.

La ventaja relativa en competitividad del producto japonés, ha convertido a la exportación en un incentivo para el desarrollo y ampliación de la industria. De esta forma la inversión en plantas y equipos industriales se proyecta en una mayor dependencia del país hacia la exportación.

El gobierno, conciente de la necesidad de incrementar la exportación ha seguido una política de estímulo a esta actividad, por medio de distintos mecanismos de subsidio. Estos estaban constituidos por diversos sistemas impositivos (principalmente

el Sistema de Franquicia al Ingreso de Exportación) que fueron sustituidos en 1964 debido a regulaciones del GATT sobre subsidio a la exportación. El nuevo sistema de estímulo a la exportación probó ser aún más eficiente que el anterior (105).

Proyección de las relaciones con los Estados Unidos.

Esta relación de dependencia hacia la exportación como única vía de sostener el auge económico, adquiere un carácter problemático, si conocemos que casi una tercera parte de los productos japoneses que se realizan en el exterior van a parar a mercados norteamericanos, y que otra buena parte es causa del desbalance sostenido con los países de Asia en el comercio exterior. La alianza con el mundo libre a través de los EEUU se plasmó como ya vimos en una restructuración regional del comercio exterior japonés que concentró este tipo de transacción internacional en unos pocos países.

Con el tiempo, esta dimensión de la alianza mostró su lado crítico. En primer lugar el aumento constante de la exportación de Japón encontró una situación cada vez más propicia en el mercado norteamericano que invadido por la inflación, desvió su demanda hacia mercancías más baratas de origen extranjero. Es así que por primera vez, a partir de 1965, Japón comenzó a disfrutar de una balanza de comercio favorable con los EEUU como consecuencia directa de la crisis norteamericana y el incremento de sus propias capacidades de exportación. La situación económica relativa de ambos países en la alianza cambiaba y junto con este

(105) F. Bibl. 27 "Trade Promotion Tax Systems Explained from Background" #8 vol 22, 1973, pp. 24-25.

cambio, se comenzaron a sentir con más intensidad que nunca las quejas de los que en los EEUU buscaban la solución proteccionista. Los antagonismos adquirieron un carácter más agudo aún en el hecho de que una resultante fundamental de la crisis de superproducción japonesa es el brusco incremento de la exportación. En 1971-72 en respuesta a la recesión económica, el superávit comercial global de Japón alcanzó los 8 billones de dólares, de los cuales 4 billones (50%) procedían de los EEUU.

Pero como también aclaramos, la causa de la crisis económica norteamericana no estaba en la relación comercial desigual con Japón, sino en el papel político jugado por los EEUU en el mundo durante todo el período de posguerra y en la actividad perniciosa de las multinacionales. Como quiera, la difícil situación económica norteamericana tenía que proyectarse contra la situación privilegiada del Japón en el comercio, aprovechando así la coyuntura para levantar las barreras japonesas a la transacción de mercancías y capitales. El paternalismo norteamericano minado en las bases, llegaba a su fin. Los japoneses, dos veces más dependientes del comercio exterior que los EEUU vieron en las gestiones de este país, una fuerte palanca contra la cual era difícil hacer resistencia: la opción de diversificar el comercio internacional, prometía una salida sólo a largo plazo, al existir un rechazo de los países más prometedores en el comercio (p.e. países de Europa) contra la amenaza de inundación de sus mercados por los productos japoneses.

EL PROTECCIONISMO EN LA CONSERVACION DEL "STATUS QUO".

El proteccionismo ha jugado un rol fundamental en el desarrollo económico japonés. Las restricciones han alcanzado a las transacciones internacionales de mercancías y de capitales. En el comercio, mientras que la exportación ha estado afectada por diversas medidas estimulantes, la importación se ha mantenido bajo un rígido y persistente control. El sistema de tarifas, las cuotas de importación, y las restricciones no tarifarias (como por ejemplo la cuota de importación automática y el sistema de imposición de cuotas antes de la importación) han constituido un importante medio de control proteccionista sobre la importación.

En el movimiento de capitales, las limitaciones han sido aún más persistentes, convirtiendo a Japón en el país con los controles más restrictivos del mundo en este sentido. Los instrumentos que han gobernado este tipo de transacción son los siguientes: los ministerios relacionados directamente con la economía (MICE y el Ministerio de Finanzas principalmente). El Consejo para las Inversiones Extranjeras y las Leyes para las Inversiones Extranjeras (Gaishi Ni Kansuru Horitsu de 1950) y sobre divisas (Gaikoku Kawase Gyobi Gaikoki Boeki Kanriho Ley para el control de la divisa y el comercio exterior) de 1949.

La burocracia ha jugado un papel clave en este proceso a través de la validación de inversiones por medio del proceso de "filtración" y del mecanismo de "dirección administrativa" (Gyōsei shidō) que da a este grupo definido en el Japón poderes especiales. Por supuesto, si el nivel político y particularmente la burocracia ha dirigido y sostenido la política proteccionista de Ja-

pón, ha sido porque todos los sectores comparten que ésta ha constituido una condición inevitable para la realización de las metas del país.

La política proteccionista japonesa en el movimiento de capitales, se ha plasmado en general, de la siguiente manera:

- 1.- Japón ha evitado el capital inversionista extranjero privado cada vez que lo ha sido posible.
- 2.- Cuando se ha dado ingreso al capital inversionista extranjero, el país ha dado preferencia a las inversiones en portafolios sobre las inversiones directas. Las inversiones en portafolios se refiere a la compra de acciones en la bolsa japonesa hasta el 10% individualmente y-hasta el 25% para todos los extranjeros-sin que a la vez se intente participar en la administración. Las inversiones directas se refieren a la compra de acciones corporativas suficientes que permitan participar en la administración de la empresa en cuestión.
- 3.- En las inversiones directas Japón ha favorecido las corporaciones mixtas, es decir, la participación tanto japonesa como extranjera en una compañía operada por japoneses. (Hasta abril de 1973 la participación extranjera en la generalidad de las industrias era autorizada sólo con menos de un 50% de participación extranjera).
- 4.- Por lo general sólo intereses minoritarios han sido permitido a los extranjeros en empresas manufactureras mixtas con excepción de las empresas extranjeras establecidas en el período anterior a la guerra (2ª Guerra Mundial), o de las compañías basadas

en yen" (106).

5.- Hasta 1963 la mayoría de las pocas compañías japonesas controladas por extranjeros eran del tipo de las "basadas en yen". Pero en ese año esta posibilidad fue cerrada por el gobierno japonés.

6.- El financiamiento de la deuda se ha buscado algunas veces selectivamente a través de obligaciones o préstamos directos pero sólo cuando los porcentos de intereses son favorables.

En el financiamiento de la deuda, los préstamos tomados por el gobierno (inicialmente del Banco Mundial) se han preferido sobre los tomados por el capital privado (107).

En su conjunto, la política proteccionista en el movimiento de capitales en Japón ha estado dirigida por un lado, a la obtención de técnicas extranjeras a través de contratos de licencias revisados en sus términos por el gobierno japonés (es decir, se controla la duración, porcentos de royalties, etc.) o por medio de inversiones directas sólo cuando se considera que éstas son necesarias para la obtención de tecnología extranjera esencial no asequibles a través de los contratos de licencia. Por otro lado, junto con la existencia de controles sobre la exportación, las restricciones sobre la entrada de capitales han evitado la disrupción que habría sido un producto necesario de la incursión extranjera en el sistema económico japonés.

(106) Las compañías "basadas en el yen" han sido establecidas sin la aprobación del gobierno y se le confieren garantías para la repatriación de divisas.

(107) Basado en F. Bibl. 5 pp. 5-6.

Como ya observamos, existen importantes características que diferencian al capitalismo japonés de los demás países capitalistas avanzados. Estas desviaciones del modelo típico han dado al Japón ventajas indiscutibles en desarrollo económico. Sin embargo, la subsistencia de estos rasgos típicos durante el período de posguerra (2ª Guerra Mundial) ha sido posible por la presencia de barreras proteccionistas en las relaciones económicas internacionales del país. De no haber existido éstas, los factores impulsores del desarrollo japonés habrían invertido su función. Es decir, cada uno de los agentes que propiciaron el desarrollo económico de Japón, han tenido un doble carácter. Uno positivo, en cuanto ha permitido un brusco crecimiento evitando, a la vez, buena parte de los perjuicios cíclicos propios de la evolución del sistema capitalista. Uno negativo, en cuanto al uso de dichos instrumentos de crecimiento se ha expresado en la existencia de serias desventajas en la consolidación del capitalismo japonés con relación al modelo occidental. Los aspectos negativos se han mantenido en su estado potencial, mientras que los positivos han sido proyectados plenamente en favor del desarrollo económico del país gracias al papel aislante que han tenido las medidas proteccionistas.

Aunque han sido revisados, me referiré breve y generalmente a los aspectos negativos de los factores que han intervenido en el desarrollo japonés, y que por esa razón representan causas fundamentales de la persistencia del proteccionismo tanto en el intercambio de mercancías como en la transacción de capitales:

1.- El rezago tecnológico de Japón (resultado de la relativamente ventajosa dependencia hacia la importación de técnicas extranjeras como una alternativa más barata que el desarrollo de capacidades propias de investigación y desarrollo) debilita el poder de negociación de las industrias japonesas frente a las empresas occidentales, más poderosas en este sentido. La exposición a la competencia extranjera producto del levantamiento de las barreras protectoras traería una doble consecuencia: primero, el gobierno no podía inocular la tecnología extranjera de acuerdo con la estrategia del desarrollo económico nacional; segundo, las grandes ventajas tecnológicas de las compañías multinacionales amenazarían con poner el control de la economía japonesa en manos extranjeras.

2.- El estado financiero de la industria japonesa, tan ventajoso para el sostenimiento de altos ritmos de crecimiento, obliga a imponer restricciones que prohiban que las grandes multinacionales extranjeras se apropien de las empresas japonesas a través de la compra a bajos precios o que las aplasten por su superioridad financiera.

3.- La estructura oligopólica de la industria conjuntamente con la subsistencia de un considerable número de pequeños y medios negocios (donde se concentra casi la mitad de la fuerza de trabajo) y la consiguiente aguda competencia entre todos los planos, inducen la fragmentación creciente de la economía del país, obstaculizando la ampliación de la escala industrial y la realización de acciones conjuntas (del tipo de los cartels), incluso cuando el gobierno aplica la "persuasión moral." Este fraccionamiento sitúa a los japoneses en condiciones de inferioridad en

la competencia frente al capital monopolístico extranjero. De aquí, la necesidad del gobierno de proteger tanto a la gran industria, particularmente a las industrias estratégicas y de rápido crecimiento, como a las denominadas "industrias enfermas" (108) y al ineficiente sustrato de pequeños y medios negocios.

4.- El pequeño tamaño del sector agrícola, en términos del área cultivada por agricultores y de las unidades mismas de cultivo (109) conjuntamente con la necesidad de desviarse del insostenible cultivo del arroz hacia otros tipos de agricultura y la importancia política de este sector han obligado a sostener controles restrictivos sobre la entrada de determinados productos agrícolas.

Por último, la protección del comercio y el movimiento de capitales ha permitido al gobierno japonés no sólo la inducción y el encauzamiento del crecimiento económico, sino también su control en períodos críticos: la inexistencia de restricciones habría traído variados problemas al gobierno japonés. Por un lado los controles que a través del sistema financiero ejercen durante los períodos de crisis, perderían su efectividad al aparecer nuevas fuentes alternativas de capitales. Además, la parte extranjera no se sometería a la política económica del gobierno japonés, es decir, a las regulaciones formales e informales que las firmas ja-

(108) Las industrias de alto costo y que sufren una baja en el mercado como el carbón y metales no ferrosos son denominadas "industrias enfermas".

(109) Alrededor de 5.3 millones de campesinos dividen entre ellos toda la tierra cultivable que alcanza los 15 millones de acres, por tanto el promedio de acres por persona está por debajo de 2.5.

ponesas, por su propia conveniencia, están dispuestas a obedecer.

Por otro lado, la influencia del gobierno sobre los precios domésticos, las inversiones y la producción, así como sobre el estado de la balanza de pagos, se perdería al desaparecer la regulación sobre el comercio en un país como Japón que dependen críticamente de la importación de recursos naturales. Esta situación se plasmaría de hecho, en una modificación sustancial de las relaciones de poder entre los grandes negocios y el gobierno japonés.

El control creciente de la economía mundial por las imponentes empresas multinacionales capaces de ignorar cualquier planificación y regulación de cualquier gobierno nacional en particular, añadió intensidad a los tesoros japoneses. Los grandes volúmenes de capital y la alta concentración de tecnología que reúnen tales organizaciones supraestatales, las capacita para enfrentarse a las empresas japonesas no dotadas similarmente, en condiciones de franca superioridad. No constituye entonces una especulación considerar que el levantamiento de las barreras proteccionistas podía representar para Japón el control de su economía por capitales extranjeros. No obstante, la subsistencia del proteccionismo no ha sido solamente producto de la dinámica interna del capitalismo japonés, sino de la coyuntura política internacional. La alianza de Japón con el mundo libre a través de los EEUU, y en medio de la denominada "guerra fría" fue un factor determinante en el sostenimiento de estas barreras proteccionistas. Los EEUU sí mantuvieron una actitud paternalista hacia Japón. Esta actitud fue función del lugar otorgado a un país devastado por la guerra como Japón, en la estrategia global anticomunista de los EEUU. Pero con el cambio del peso económico relativo de Japón en la alianza,

la crisis económica y política sostenida por los norteamericanos y la progresiva sustitución del estado de guerra fría por una situación internacional más desahogada, la obra benéfica de la coyuntura internacional se comenzó a desvanecer. Los europeos y los norteamericanos se dieron a la tarea de derrumbar la muralla protectora construida alrededor de Japón. Aparentemente Japón había alcanzado un nivel de desarrollo que lo equiparaba económicamente con los países más avanzados del occidente. Los japoneses, sin compartir esas ideas tuvieron que doblegarse ante las presiones. Un país con capitales y recursos escasos, dependiente tecnológicamente y frente a la necesidad de dirigir su desarrollo hacia sectores avanzados de la producción (como energía atómica, contaminación, etc. que imponía la utilización de grandes cantidades de capital y tecnología) no podía más que considerar la liberalización como un sacrificio necesario a pagar por la "cooperación internacional", o por la adquisición de la categoría de miembro en la comunidad de las naciones avanzadas. No obstante, puesto que la liberalización implica perjuicios económicos el país ha tratado de evitarla por medio de una política lenta y mediocre en la eliminación de las restricciones, conjuntamente con la creciente intervención política en la restructuración económica dirigida a reducir las desventajas relativas del país y conservar a su vez las relaciones de poder ya establecidas. Este aspecto lo analizaremos más detalladamente en el próximo capítulo. Hasta aquí quiero señalar que el proteccionismo en Japón, al aislar al país de la ingerencia económica extranjera, ha permitido un acelerado crecimiento económico, basado en un sistema económico incompeten-

te. Además, la subsistencia de las restricciones ha estado superdeterminado por la coyuntura política internacional, y al introducir en esta nuevas modalidades, el paternalismo inicial de occidente deja su lugar a la competencia económica abierta y por lo tanto a la lucha contra las barreras a las transacciones económicas internacionales.

Las salidas probables de Japón a esta situación son las siguientes:

- resignarse a entregar el control de su economía al capital extranjero,
- consolidar el capitalismo japonés de acuerdo con el modelo occidental o, por otro lado, una combinación de ambas alternativas, que aparece como lo más probable y apegado a la realidad.

III.- LAS CONSECUENCIAS DEL SHOCK SOBRE JAPON

Japón no pudo darse el lujo de ignorar las presiones cada vez más agudas ejercidas sobre sí por los países occidentales y particularmente por los EEUU, por dos razones fundamentales. Primero, las relaciones de interdependencia establecidas entre los países capitalistas en la posguerra (2ª Guerra Mundial) alrededor del liderazgo económico y político norteamericano (y cada vez más a través de la gestión de las compañías multinacionales), dejaron un estrecho margen a la actividad nacional independiente. Segundo, Japón ha sido un caso muy particular de dependencia dentro de este complejo de relaciones. Como ya observamos, la dinámica tanto de las relaciones internas como internacionales del capitalismo japonés, han obligado al país a depender críticamente del comercio exterior y de las relaciones económicas internacionales en general.

siendo los EEUU los que han jugado el papel de punto focal donde se concentran estos lazos económicos de Japón con el mundo. Así se explica la importancia que la coyuntura internacional y particularmente la función que los EEUU en ésta, tiene para Japón. Esta coyuntura dio al país la oportunidad de emprender un rápido desarrollo, permitiéndole a su vez mantener fuertes barreras proteccionistas que lo escudaban de la disruptiva incursión extranjera.

Pero en los años de la posguerra asentó cualitativamente la sensibilidad hacia el milagro japonés. El arribo acelerado del producto japonés a puertos occidentales, principalmente norteamericanos, la crisis sostenida en la balanza de pagos norteamericana y las modificaciones introducidas en las relaciones entre los EEUU, la URSS y China, fueron factores determinantes en la nueva forma de percepción del fenómeno japonés. La coyuntura internacional en su nueva modalidad daba fin al paternalismo norteamericano, introduciendo así nuevas variables de gran importancia para la alianza entre los dos países y para el propio desarrollo japonés. Este proceso gradual de inversión de la coyuntura tuvo su climax en los llamados "Nixon shocks".

EL SHOCK ECONOMICO

En el capítulo anterior analizamos las características de la economía de Japón. No sin motivos. El propósito era descubrir la esencia del desarrollo japonés y su relación con el mundo, y de esta manera poder medir la dirección e intensidad de las propensiones de cambios estructurales introducidos por las modificaciones en la coyuntura internacional, que ha estado expresada en la gradual evolución de la política norteamericana, desde el "paternalismo", hasta el "shock".

Según el análisis hecho en dicho capítulo, se pueden sacar las siguientes conclusiones.

- El dualismo y la fragmentación de la estructura económica de Japón, han sido condiciones necesarias para el rápido crecimiento económico de la posguerra.
- La acción de la coyuntura internacional ha tenido dos direcciones fundamentales. Por un lado ha obligado a Japón a tomar el camino del rápido crecimiento como única vía de alcanzar niveles económicos equiparables con los de las grandes potencias occidentales. Por otro lado, bajo los efectos de la guerra fría, la política paternalista norteamericana, ha persuadido que el crecimiento basado en una estructura económica en desventaja, de acuerdo con los estándares internacionales, sea mantenida con la menor ingerencia económica extranjera. Sin duda, los japoneses aprovecharon inteligentemente la situación internacional al ponerla en función de sus intereses como nación. Sin embargo, de lo que se trata aquí es de establecer que el aspecto favorable de la coyuntura esté determinado por el papel asignado a Japón por los EEUU, como líder económico y político indiscutible del "mundo libre", en su estrategia mundial anticomunista. Con esta contingencia en las relaciones internacionales se establecen nexos condicionantes entre la política norteamericana en la guerra fría, el rápido crecimiento económico japonés y la persistencia de la dualidad y la fragmentación de la estructura económica de Japón. A la vez, estos nexos se han expresado en la creación de fuertes lazos de dependencia que unen económicamente a Japón con los EEUU.

Conociendo estos rasgos generales de la estructura económica japonesa, donde el mundo capitalista y los EEUU en particular tienen un carácter condicionante, podemos emprender el estudio de las

consecuencias del shock sobre esta estructura.

Primeramente se hace necesario establecer una definición. Considero como "shock económico" todos los cambios habidos en la política internacional, particularmente en la política norteamericana hacia Japón, que han invertido gradualmente la función condicionante de la coyuntura internacional sobre la estructura económica japonesa. De acuerdo con esto, no podemos considerar el aspecto económico de la Doctrina Nixon como un fenómeno desconectado de la evolución anterior de las relaciones entre los dos países, sino como un momento culminante en dichas relaciones. Por la misma razón, no podemos considerar los Nixon Shocks como la causa original de las nuevas tendencias de cambio estructural de la economía japonesa. En realidad, desde que Japón ingresa en las filas de las grandes potencias (por medio del ingreso en sus organizaciones internacionales) comenzó a sentir las presiones de occidente contra el sostenimiento de las barreras de protección económica, introduciéndose de esta manera los agentes que iniciaron el proceso de restructuración. No obstante, las medidas tomadas por Nixon tuvieron un significado especial. Se arribaba a un nuevo nivel cualitativo en las relaciones: el paternalismo había cedido definitiva y tajantemente su lugar a la abierta agresividad económica por parte de los EEUU.

Ahora, expuesta en la creciente "internacionalización", la necesidad de la restructuración económica japonesa, tomó un carácter inminente.

Los acontecimientos resultantes de la nueva política económica norteamericana anunciada por Nixon en el verano de 1971 tovie-

ron una importancia sin precedentes para las relaciones nipo-norteamericanas. Las relaciones económicas internacionales entre los dos países sufrieron transformaciones esenciales, provocadas por la utilización por parte de los EEUU de sus más poderosas palancas. No sólo se pretendió obligar a Japón a compartir los perjuicios directos de la crisis económica norteamericana, sino que se aprovechó también la oportunidad para dirigir el ataque hacia la destrucción definitiva de las barreras proteccionistas de la economía japonesa, y para hacer efectivas algunas concesiones al proteccionismo norteamericano.

Las presiones ejercidas con el fin de obtener la revaluación del yen tuvieron un significado relevante para las esferas políticas y económicas de Japón. Esto no reduce el conflicto entre los dos países a un problema puramente monetario. En el fondo, la revaluación fue un instrumento económico y político, que perseguía la movilización y restructuración de todo el sistema japonés, al expresar, de forma muy concreta, que la alianza entre los dos países había cambiado definitivamente su tipo.

La reacción inmediata ante la revaluación por parte de los grandes negocios y el gobierno japonés fue de completo rechazo, o más bien, les resultó inconcebible. Un giro tan diametral en lo tradicionalmente establecido. De aquí que al inicio hubiera una oposición generalizada a tal medida. Sin embargo, presionados por las adversas consecuencias económicas de una situación incierta, los grandes negocios fueron los primeros en ver que el único camino abierto era la revaluación de la moneda. Había que doblegarse ante los potentes argumentos norteamericanos, pero

había además que hacerlo rápido, mientras que el gobierno japonés respondía con lentitud. Por eso, los industriales decidieron hallar sus propias soluciones. Pocas semanas después del anuncio de Nixon, los que al inicio se oponían a la revaluación, principalmente las industrias más competitivas, (la manufactura del hierro, autosóviles y equipo eléctrico) decidieron concluir nuevos contratos, algunos denominados en yen, pero la mayoría basados en un tipo de cambio libre privado (a un 10-12.5%, más alto que la antigua paridad). Simultáneamente exigieron que el gobierno siguiera una política más activa y que se hicieran cargo de los riesgos propios de la variación en el tipo de cambio. Propusieron medidas tales como la apertura de nuevos mercados, la introducción de un sistema de préstamo en moneda extranjera, la introducción, por primera vez en la posguerra del sistema de "avances y retrasos" que comienza a influir en el mercado de divisas (110) y la conversión de dólares en yen. En algunos casos, se propuso también un sistema de tipo de cambio similar al de Francia con tipos de cambio fijos para los certificados comerciales.

En el momento del "Dollar Shock", la economía japonesa se encontraba en uno de sus períodos recesivos, cuando ya comenzaban a aparecer señas de recuperación. El shock, como era de esperar, produjo una nueva declinación económica extendiéndose así la depresión. La crisis se hizo sentir en toda la actividad eco-

(110) Piden el prepago por la exportación con el fin de evitar pérdidas por el tipo de cambio (avances) y posponen los pagos por las importaciones con la esperanza de obtener rápidas ganancias (retrasos).

nómica. El Índice de producción Industrial de la nación, que había dejado de crecer a mediados de 1970, se mantuvo en el mismo nivel durante 1971. Fue esta la primera vez en el período de posguerra que dicho índice se mantuvo estancado por más de un año y medio. Disminuyó en general la inversión en plantas y equipos por parte del sector privado. Se registraban grandes pérdidas en las entradas de los negocios, y como era de esperar la demanda de fuerza de trabajo creció a ritmos muy lentos, cancelándose por parte de las grandes empresas los acuerdos preliminares para el ingreso de estudiantes que se graduarían en 1972. Paralelamente con el aumento de los gastos de consumo (debido al crecimiento de la propensión al consumo) continuaron creciendo los precios de los artículos de consumo mientras declinaban los precios de los bienes de producción. Aumentó el monto de la relación inventario-ventas y hubo una brusca caída en el mercado de acciones. Los sectores que experimentaron los mayores daños serían los más dependientes de las exportaciones.

La dependencia total del dólar en las transacciones internacionales, mostró sus inconvenientes, ya que la mayor parte de los contratos estaban basados en dicha moneda. Las mayores compañías de comercio japonesas tuvieron serias pérdidas netas, pero las más afectadas, en realidad fueron las compañías navieras (III).

(III) El valor en yen de sus principales créditos pagados a plazo para la transacción naval de productos de exportación, etc, se redujo en 257 billones de yen de acuerdo con el código comercial. Dichas pérdidas debían ser saldadas dentro de un período de dos años pero esto habría implicado el recortamiento de sus porcentajes en dividendos. F. Bibl. II p. 530.

Las compañías petroleras que habrían reducido sus deudas en cerca de 130 billones de yen, tuvieron que añadir alrededor del doble de esta cantidad al costo del petróleo crudo a causa del aumento obtenido por la OPEC en este producto.

No obstante, las consecuencias inmediatas de la revaluación del yen fueron atenuadas. Diversas razones se pueden aducir para explicar este fenómeno. En primer lugar, no hubo, como algunos esperaban, una brusca caída de las exportaciones, ni una reacción negativa por parte de la balanza de pagos del país. La entrada de dinero a través de la exportación permitió una gran holgura en el mercado de dinero. En segundo lugar, como ya se habían hecho ajustes de los inventarios antes de la revaluación, no fue necesario continuar llevando a cabo ajustes drásticos de este tipo. Por último, el gobierno intervino con varias medidas dirigidas a evitar la paralización económica. Estas en general consistieron en el incremento del presupuesto suplementario, la concesión de préstamos adicionales y la reducción del tipo de descuento (hecho en 6 ocasiones).

Los cambios monetarios no produjeron los efectos esperados en la balanza de pagos japonesa. En 1971, a pesar de la flotación y posterior revaluación del yen, el superávit en la balanza general alcanzó los 7.7 billones de dólares, y en 1972, la misma balanza tuvo un exceso a favor de Japón de 4.7 billones de dólares. Este hecho junto con las continuas oscilaciones del dólar norteamericano, produjo automáticamente el aumento del valor comparativo del yen. (A finales de febrero de 1972 el yen se establece en los 361.07 yen por dólar cuando su valor ha-

ha sido establecido a 308.1 (112) arriesgándose así al país a una posible segunda revaluación. Por esta razón, el gobierno decidió poner en práctica nuevos controles sobre el movimiento de divisas. Se prohibió la conversión en yen de los pagos adelantados por exportaciones con el fin de evitar que los "avances" ingresaran en el país. Se canceló el sistema de concentración de divisas en abril de 1972. Se permitió la compra de obligaciones extranjeras de corto y largo plazo y se canalizaron las reservas en divisas del gobierno hacia los bancos de divisas japoneses con el fin de que estos pudieran pagar los préstamos recibidos de las instituciones monetarias extranjeras.

Estas medidas no lograron controlar la situación. Las principales razones de que se hayan mantenido los grandes superávits en la balanza, se encuentran en la lenta recuperación de la economía japonesa y el continuo aumento de las exportaciones a pesar de la revaluación. Pero Japón era atacado fuertemente por los demás países desarrollados, principalmente los EEUU, obligando al gobierno a tomar nuevas medidas de control. El 20 de mayo (1972), aunque fue rechazado un plan de 7 puntos para controlar el valor del yen, el gobierno logró poner en práctica algunas medidas que consistieron en el mantenimiento de una política general de bajos intereses incluyendo la reducción del tipo de descuento oficial. Se aceleró la realización del proyecto de trabajos públicos. Se expandieron las cuotas de importación y se removieron las restricciones sobre la adquisición de valores

(112) F. Sibi. 26, 1973, pp. 83-85.

extranjeros no listados por parte de residentes.

Estas medidas no tocaron a fondo el problema. En junio de 1972, todavía el valor del yen se encontraba a 301.10 por dólar, es decir cerca del límite máximo de fluctuación permitido oficialmente. Parecía inevitable una segunda revaluación. Entonces se produjo un fenómeno similar al ocurrido en los albores de la primera revaluación. Las grandes industrias que dependían de la exportación comenzaron a establecer sus propios tipos de cambio.

Las críticas hechas al Japón a finales de setiembre en la reunión general del FMI, dieron un carácter más inminente a la nueva revaluación. La Bolsa de Tokyo fue inundada por la activa venta de dólares, y el Banco de Japón se vio forzado a comprar grandes cantidades de dólares con el fin de mantener la relación de cambio entre los dólares y el yen (301.1/1). Pero ni las gestiones del Banco de Japón ni las medidas tomadas con anterioridad resultaron ser efectivas. El 20 de octubre del mismo año se formuló el 3er. Programa para la Defensa del yen, con el fin de apretar aún más los controles sobre las divisas y equilibrar la balanza de pagos internacional. Las medidas fueron las siguientes:

-- Aligerar las restricciones sobre las importaciones. Se redujo un 20% las tarifas y se expandieron aún más las cuotas de importación.

-- se impusieron frecos sobre la exportación de productos industriales a través del aumento de los intereses al financiamiento de la exportación y el uso de la Ley para el Control del Comercio Exterior.

-- se apuró el paso en la liberalización de capitales.

-- Se aumentó la asistencia económica y de otro tipo a los países en desarrollo.

-- Se reforzaron varias medidas dirigidas a mejorar el bienestar de la nación.

La situación de relativa estabilidad en la moneda internacional que siguió al 3er. plan de defensa del yen duró muy poco. A partir de 1973 Italia adoptó un sistema de dos tipos de cambio para la lira, le siguió Suiza con la flotación del franco (enero 25) y comenzó una aguda especulación con el marco de Alemania Occ. En un período de semana y media, Japón y Alemania con el fin de sostener el valor de sus monedas con relación a otras monedas dentro de ciertos límites de acuerdo con lo estipulado en el acuerdo Smithsonian, fueron forzados a comprar alrededor de 7 billones de dólares. La actividad de las multinacionales norteamericanas y el problema creado alrededor de los países productores de petróleo del Lejano Oriente y Medio Oriente, fue un elemento decisivo para el deterioro de la situación monetaria internacional. Con el fin de enfrentarse a la situación oscilante del dólar norteamericano, Japón (el 10 de febrero) y otros países europeos, decidieron cerrar sus bolsas.

El 12 de febrero, los EEUU ante la seria situación monetaria creada, decidió anunciar, a través del secretario de Tesoro George Shultz, que el dólar sería revaluado en un 10% (contra SDR's - Special Drawing Rights). El último día, Japón se vio obligado a flotar su moneda por un período no especificado. Japón, junto con los países europeos decidió reabrir su bolsa. La cotización del yen comenzó a 273.10 yen/dólar, aumentando

pronto su valor a 270.1 y estabilizándose en lo adelante, en la relación de 5:1 (113). En marzo, una nueva crisis del sistema monetario internacional llevó a reuniones de ministros de finanzas en Bruselas y París, acordándose una vez más la flotación de las monedas más importantes del mundo contra el dólar. En este mismo mes, el valor del yen, comparado con el valor sostenido en el período anterior al anuncio de Nixon en el verano de 1971, se había apreciado enormemente, alcanzando casi el 35% (114).

Todas las medidas tomadas por el país, así como la efectiva revaluación del yen, no consiguieron la reacción esperada en el comportamiento comercial japonés. Existen varias razones que nos ayudan a comprender este fenómeno. En primer lugar, como ya vimos, impulsado por necesidades cíclicas, y del propio desarrollo de la industria durante los últimos años, se produjo un colosal crecimiento de las industrias más competitivas en la exportación. Pero además, la revaluación del yen no sólo afectó una economía que comenzaba a salir de un período recesivo, sino que produjo una nueva declinación económica, y como es característico en estos casos, se produjo el estancamiento de la importación mientras que, debido a la debilidad de la demanda doméstica, el producto japonés tenía que buscar su realización en el mercado internacional. A esto hay que añadir que *ante* la posible revaluación del yen, los exportadores japoneses se dedicaron a concluir contratos de exportación con la intención de evitar las pérdidas que se producirían con las variaciones del tipo de cam-

(113) Datos tomados de F. Bibl. 26, 1973, pp. 83-85.

(114) F. Bibl. 25, pp. 26-27.

bio, incrementando así el número de contratos realizados antes del anuncio de Nixon en agosto. Estas actividades fueron facilitadas por las medidas del gobierno que tenían el fin de hacer expeditos todos los contratos de exportación.

Existían además factores en la situación internacional que jugaron un papel no despreciable en el comportamiento comercial japonés. Estos fueron esencialmente la relativa recuperación de la economía mundial en este período incluyendo a los EEUU, junto con el aumento paralelo de la inflación global que al opacar los efectos de la revaluación frenó la rápida declinación de la competitividad del producto japonés.

No obstante, la misma revaluación de la moneda japonesa da un carácter relativo a las cifras consideradas y las pone en función de las monedas referidas. De acuerdo con esto, y basados en el análisis hecho por Wilbur Monroe (115) tenemos el siguiente panorama de la actividad comercial de Japón en el período 1971-72:

-- La importación durante 1972 se incrementó en 20.9% en términos de su valor en dólares, es decir, muy poco en términos de yen. Considerados como constantes los precios, la importación creció probablemente alrededor de 15 o 16% que el índice de precios del Banco de Japón declinó en 4.3% entre esos dos años, lo que constituye un lento crecimiento. (Debido indiscutiblemente a la disminución de la demanda de importación que resultó de la recesión y el hecho de que el aumento del consumo interno se proyectara principalmente, como es tradicional sobre la producción doméstica).

-- La exportación global en 1972 creció alrededor de un 19% es decir, cerca de 7% más que la misma revaluación del yen en 1971, considerada en términos comerciales. Por consiguiente, no hubo en la práctica crecimiento de este índice sobre el año anterior. Sin embargo, la reducción en un 2.9% en 1972 (con relación a 1971) del índice de precios de exportación en términos de yen, indica que el precio en dólar de la exportación ascendió poco menos que un 9%. Si se deduce esta cifra del crecimiento en dólares, veremos que hubo entre los dos años un incremento en términos reales de la exportación considerablemente menor que el acostumbrado. (En años recientes el crecimiento fue de cerca de 20% y de acuerdo con los cálculos hechos por Monroe esta cifra fue de cerca del 10% para el período de 1971-72). Lo que encuentra su respuesta en la misma revaluación así como en las medidas tomadas por el gobierno japonés para evitar la continuada fricción internacional.

El sostenido desbalance comercial de Japón provocó críticas muy penetrantes internacionalmente. Pero fueron los EEUU quienes llevaron la voz cantante. Como ya observamos, los EEUU son el primer socio comercial de Japón por el volumen con que participa en la exportación e importación del país. En 1972, un 31% de la exportación de Japón, viaja a EEUU, mientras que un 25% de la importación proviene de ese país. En este año el superávit de Japón en su balanza comercial con los EEUU alcanzó los 3008 millones de dólares, representando ésto el 17.5% de incremento con relación al año anterior(116). Las constantes medidas llevadas

(116) F. Bibl. 27 oct.1973. Adjustment heeded to amend correct trade structure - Hisao Kanamuri, pag. 5.

a cabo por el gobierno japonés con el fin de contener el desbalance con los norteamericanos, y las restricciones "voluntarias" en la exportación de algunas industrias japonesas, como la del hierro y el acero, no lograron corregir la situación. Las mismas razones aducidas para explicar el aumento global (aunque relativo) de la exportación y el estancamiento de la importación de Japón explican el desarrollo de la balanza bilateral con los EEUU, que constituye, de hecho, la relación principal. Debemos añadir solamente que en Japón el crecimiento del consumo interno se proyecta sobre la industria doméstica, en los EEUU ha sido todo lo contrario, es decir, la demanda se dirige en buena medida, hacia los productos de importación (aumentado ésto por la espiral inflacionaria norteamericana) que Japón está en condiciones de ofrecer a precios competitivos.

Este fue un argumento extra utilizado por los norteamericanos para atacar las posiciones japonesas en el comercio internacional (con lo que estaban de acuerdo los europeos) y situó al gobierno de Japón en una continua posición defensiva, obligándolo a la vez a tomar medidas muy concretas en favor del levantamiento de las barreras proteccionistas del país y el control de las exportaciones. Este fue el tema de la reunión entre Nixon y Tanaka en agosto-septiembre de 1972 en Hawaii en la que Japón aceptó importar un paquete emergente de productos norteamericanos con un valor de 1100 millones de dólares.

Claro que el superávit de la balanza de pagos y comercial de Japón no podía mantenerse por mucho tiempo ante los constantes embates internacionales, particularmente norteamericanos. Ya en

1973, el superávit en las transacciones comerciales como resultado de la expansión de la importación y el rápido crecimiento de la balanza negativa en la transacción de capitales, producto de la creciente inversión en el exterior, provocaron un déficit de 10 billones de dólares en la balanza global del país. Consecuentemente, las reservas de divisas cayeron de alrededor de 18 billones a finales de 1972, a casi 12 billones a finales de 1973 (Es decir, decrecieron en 1/3 las reservas acumuladas (117)).

La economía japonesa no podía resistir, sin introducir cambios fundamentales en los criterios estructurales de desarrollo económico ante los repetidos ataques del mundo. Los factores del desarrollo japonés invertían su función. Los extremos fundamentales en la actividad productiva japonesa, la exportación y la importación se constituyeron en objetivos de la influencia internacional. La actividad de exportación, fuente principal de divisas en un país con una crónica escasez de recursos naturales y mecanismo de control cíclico, era frenada por el proteccionismo mundial y del principal importador: los EEUU. La importación, el extremo inferior y decisivo de la actividad productiva, era forzada a cambiar su estructura tradicional. Por un lado el levantamiento de las barreras proteccionistas bajo la influencia principalmente norteamericana, obligó al país a introducir en su estructura de importación bienes manufacturados y de otros tipos, que van a satisfacer necesidades internas del consumo que eran antes cubiertas (o simplemente inexistentes) por la oferta doméstica. De esta manera no sólo se introduce el

elemento de la competencia del producto extranjero en el mercado doméstico, sino que se afectan los precios de importación que antes estaban compuestos principalmente por materias primas a precios bajos y estables. Agreguemos a ò-to, que el naciente nacionalismo en los países en desarrollo proveedoras de recursos naturales parece señalar el fin del suministro barato y estable de materias primas a la industria japonesa. La crisis petrolera no es más que un símbolo de este proceso que se inicia.

La nueva política norteamericana produjo una reacción anti-norteamericana entre algunos funcionarios de gobierno y ejecutivos de los grandes negocios. Las críticas a la política norteamericana y las posiciones japonesas pasaron a ser tema de discusión diaria de la opinión pública. Se llegó hasta a afirmar que esta crisis en las relaciones entre los dos países representaba el fracaso de la política de rápido crecimiento económico y del tipo de aliniación internacional que la sostenía.

La actitud del gobierno japonés ante la nueva política económica norteamericana fue la de catalizar el proceso de cambio de la estructura económica del Japón y de sus vínculos con el exterior por un lado, mientras que se veía obligado a ceder ante los francos ventajas norteamericanas por el otro. Este fue el caso de las negociaciones textiles que después de un largo tiempo de estancamiento, encuentran conclusión forzosa el 15 de octubre de 1971. En esta fecha, funcionarios de MITI y David Kennedy, enviado especial de Nixon para las negociaciones textiles, concluyen un tratado en el cual Japón imponería restricciones detalladas sobre la exportación de artículos textiles confeccionados con algodón, lana y fibras sintéticas. La

cuenta de crecimiento de exportaciones anual por estos artículos se fijó en 5% el primer año (julio 1971 - junio 1972) comparado con el volumen de exportación para el año fiscal de 1970 (abril 1970 - marzo 1971) y a 6% tanto en el 2º como 3er año sobre los dos años inmediatamente anteriores. Conjuntamente se creó un sistema de doble control por medio de la aplicación de la Ley para el Control del Comercio de Exportación y la Ley para las Transacciones de Exportación e Importación.

Japón se había rendido con el objetivo de aliviar las tensiones en las relaciones nipo-norteamericanas. Los grandes intereses de la industria japonesa (como la del acero, automotriz y de utensilios eléctricos), dependientes en gran medida de la exportación hacia los EEUU, estaban dispuestos a sacrificar a la industria textil, si era necesario, para mantener su influencia en el mercado norteamericano. Los intereses proteccionistas norteamericano habían sido satisfechos. Las principales firmas textiles japonesas, golpeadas además por la superproducción y la propia revaluación del yen en diciembre (118) se vieron obligados a superar las dificultades por medio de la manufactura de nuevos productos (119) y la búsqueda de nuevos mercados de exportación con el fin de reducir la dependencia hacia los EEUU.

(118) La industria textil ha dependido en cerca del 50% de la exportación de sus productos. Esto explica el fuerte golpe asestado a este sector por la revaluación del yen.

(119) Entre estos se encuentran dulcificantes sintéticos, plásticos e incluso botes de recreo. A la vez comenzaron a competir en la industria de confecciones de moda, que había estado hasta entonces, controlada por los pequeños y medianos negocios.

así como a través de la inversión de sus capitales en el extranjero (120).

CONSECUENCIAS DEL SHOCK EN LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR

No fue la industria textil la única que se vio obligada a llevar a cabo transformaciones sustanciales en su estructura económica y actividad internacional, sino que toda la industria japonesa se vio empujada por el mismo camino. Las estructuras de exportación e importación del país iniciaron una importante tendencia de cambios.

Las probabilidades de variación tanto en la exportación como al importación de Japón, encuentran obstáculos difíciles de superar. La economía de un país sumamente industrializado y una escasez crónica de recursos naturales, no puede darse el lujo de reducir sus volúmenes de exportación, sin tener en cuenta las necesidades crecientes de divisas para el financiamiento de la importación, principalmente de materias primas que constituyen imprescindibles insumos de la industria. Los ahorros en la importación que pueden lograrse a través del desarrollo de industrias poco dependientes del procesamiento de recursos naturales tienen sus límites intrínsecos. Además el establecimiento de una nueva estructura industrial así como de otras fuentes de divisas (p. ej. inversiones en el extranjero) requiere un período de transición lo suficientemente largo como para que no se experimente una reducción más o menos inmediata en el crecimiento del volumen de importación. Pero debemos aprehender el hecho ya conocido de que la dependencia sobre la exportación (EXP/PNB) del Japón, es bajo de acuerdo con los standards europeos y es por consiguiente poco probable una disminución aún

mayor en esta relación. Es por esto que las tendencias más consistentes en el desarrollo del comercio exterior japonés se han dirigido hacia el establecimiento de una más amplia distribución regional de los mercados de exportación del país y la aplicación de controles que garanticen una comercialización ordenada, mientras que paralelamente se lleve a cabo la transformación de la composición industrial del país, y se levantan las barreras que permitirán un peso mayor a la importación en la balanza comercial.

Por medio de la diversificación regional de la exportación, Japón persigue reducir la tradicional dependencia hacia el mercado norteamericano. Los objetivos de la nueva expansión comercial se pueden considerar los siguientes:

-- Europa Occidental, parece ser, a la larga, el mercado más prometedor. El tamaño de este mercado es 4 veces más grande que el de los EEUU y su importación en 1970 alcanzó los 144 billones de dólares en los cuales Japón participó con sólo un 2.6%. En 1973, Europa Occidental participó ya con un 18% de la exportación de Japón indicándose así las tendencias en curso (121).

-- Oriente Medio. Esta zona tiene especial importancia para Japón como fuente de suministro de combustibles indispensables para todo el funcionamiento industrial. Japón continuará importando combustibles de estos países y esto le permitirá un amplio margen para dirigir hacia allí sus exportaciones sin temor a crear desbalances. Más aún, con los actuales precios del petróleo, los países productores dispondrán de suficientes divisas para la adquisición de productos de importación. En 1974, MITI consideró al

(121) F. Bibl. 36 "Export targets still set on U.S., Western Europe p. 5 a.

Medio Oriente, principalmente los países árabes, como objetivos primarios en la diversificación de la exportación (122).

--Sudeste de Asia. La balanza comercial de estos países con Japón se ha mantenido tradicionalmente en estado deficitario. Esto es suficiente razón para considerar que existen pocas posibilidades potenciales para un desarrollo mayor de estos mercados a pesar del financiamiento dado por los japoneses a estos países para ser utilizado en la compra del producto japonés. (Método utilizado en la generalidad de países en desarrollo). Existe ya un rechazo generalizado a la inundación de sus mercados con mercancías japonesas.

--Australia, América del Sur, y África y Escandinavia. Presentan posibilidades potenciales a largo alcance que pueden ser explotadas. Dentro de América del Sur, Brasil parece indicar mayores posibilidades inmediatas debido a la especial relación de Japón con este país y de la posición especial que ocupa dentro de América del Sur.

--Bloque Comunista. Dentro de éste, las mayores perspectivas las tiene la URSS la misma medida en que avancen los proyectos de desarrollo de la Siberia.

--China. Este ha sido un mercado tradicionalmente buscado por los japoneses que aunque han cultivado parcialmente a través de la doble política del gobierno japonés, no han podido aprovechar por razones esencialmente políticas. En 1975 China importó del Japón un volumen de mercancías por un valor de 1 billón de dólares. Con el restablecimiento de las relaciones diplomáticas, Japón ha descubierto que tendrá no sólo que enfrentar las dificultades

des económicas y criterios políticos de China, sino también la presencia de otros países capitalistas que pretenden aprovechar las potencialidades de ese mercado, (hecho evidente en la feria de Canton) y de su más formidable competidor: los EEUU.

Pero la diversificación de la exportación no constituye una fácil empresa. Son conocidas las protestas de los pueblos de diferentes países del sudeste de Asia, así como la reacción de rechazo de los europeos ante el creciente arribo de mercancías japonesas a sus puertos. Además, tendrán que enfrentarse a la competencia internacional, principalmente de los EEUU, en casi todas las zonas.

En 1973 se demostró que a Japón no le quedaba otro recurso inmediato sino dar un nuevo impulso a la exportación. El déficit de la balanza de pagos en este año fiscal de 15.4 billones de dólares ha sido el mayor registrado en Japón en un sólo año. Las principales causas han sido las medidas tomadas por Japón a partir de la revaluación del yen, la creciente salida de capital a largo plazo para inversiones en el extranjero y el aumento en los precios del petróleo. Como resultado del aumento de los precios del petróleo el superávit de la balanza comercial que fue de 8.3 billones en 1972, bajó a 848 millones en 1973. Este pequeño exceso en las transacciones comerciales resultó ser insuficiente para cubrir el déficit tradicional en invisibles. El déficit en la balanza corriente fue de 3.8 billones de dólares y la salida de capital a largo plazo produjo en este concepto un déficit de 9 billones (contra 5.9 billones en 1972). Pero la restricción de la salida de capital hacia el

exterior (se tomaron algunas medidas de este tipo por el gobierno japonés en 1974) no será evidentemente la solución al problema, sino el estímulo-creciente a la exportación. Esta tendencia se ha hecho evidente durante el año pasado principalmente entre la manufactura de productos del acero, la construcción naval, y productores de automóviles. Las mismas tendencias se han observado en general en toda la industria manufacturera (123). Los japoneses, aunque temen nuevas fricciones con los EEUU, en el aspecto comercial, están decididos a proseguir con esta política. Por otro lado, confían que el aumento de divisas en algunos países en desarrollo, principalmente en el Medio Oriente, les dará un amplio margen para poder aumentar las exportaciones.

En cuanto a la eliminación de las restricciones proteccionistas de Japón sobre la importación, las presiones internacionales, principalmente norteamericanas, han demostrado su efectividad. Los artículos bajo restricciones residuales sobre la importación se redujeron de 90 en noviembre de 1970 a 33 en junio de 1972. (124) En general se han ampliado las cuotas globales de importación para muchos de los artículos todavía bajo cuota que son de especial interés para los EEUU (p. ej. naranjas frescas y jugos de frutas). Se hicieron además reducciones unilaterales de tarifas en abril de 1972 y nuevamente en noviembre del mismo año. El Sistema de Depósito de Importación fue abolido en diciembre de 1972 y el número de artículos bajo el Sistema de Cuotas Automáticas de Importación (CAI) fue reducido a cero en 1972

(123) F. Bibl. "Export Push Accelerated by Industry" p. 13 a.

(124) F. Bibl. 4 p. 2

en respuesta a las presiones extranjeras. Los procedimientos de adquisición de fondos gubernamentales han sido liberalizados y el Banco de Exportación e Importación de Japón ha expandido los medios para el financiamiento de la importación (125). Japón ha llegado de esta manera a compararse muy favorablemente con los demás países avanzados. De acuerdo con el gráfico I del Apéndice, según la información del GATT, hasta julio de 1972 los artículos bajo restricciones residuales fueron 60 para Francia, 60 para Italia, 38 Alem. Occidental, 25 Inglaterra, 17 para EEUU. Pero si observamos el mismo gráfico podemos descubrir cómo estas cifras no se pueden comparar con las de Japón puesto que hay artículos en los cuales se obliga a éste último a aplicar auto-restricciones en la exportación, que equivalen de hecho a un aumento de las restricciones a la importación por parte de los demás países.

Por consiguiente se puede afirmar que han sido eliminadas ampliamente las restricciones en este sentido, y que así se abre grandes posibilidades al crecimiento y cambio de estructura de la importación japonesa (Las limitaciones en el crecimiento de la importación en el período inmediatamente posterior a la revaluación del yen fueron determinadas principalmente por la recesión de la economía doméstica).

Existen además factores internos que indican la necesidad del rápido crecimiento de la importación del país. En primer lugar, ya hemos mencionado el aumento de los costos domésticos, muy vinculadas con el incremento salarial, la inflación interna y las ventajas relativas de los precios de los artículos de importación de-

(125) F. Bibi, 23. En el artículo de Stephen D. Cohen p. 36.

bido a la revaluación del yen. En segundo lugar añadiremos el problema cada vez más crítico de la contaminación, así como el crecimiento de la demanda, producto del aumento del ingreso per capita de la nación en la misma medida en que cambian los patrones de consumo (con una orientación cada vez mayor hacia productos occidentales). Por último, la necesidad de desviar una parte considerable de la inversión interna hacia el mejoramiento de las condiciones sociales, reforzará la tendencia en favor del aumento de la importación.

Es así que la estructura de importación de Japón, que antes estaba compuesta básicamente por la importación de materias primas sin procesar para el desarrollo de la industria, se ve obligada a introducir variantes fundamentales. Las relaciones verticales como característica del comercio exterior japonés pierden su exclusividad al imponerse una nueva tendencia en favor de las relaciones horizontales tanto con países desarrollados (en el caso de bienes de consumo de alta calidad: prod. químicos, máquinas industriales, máquinas herramientas, aeroplanos y computadores de gran tamaño), como con los llamados países en desarrollo (productos textiles, artículos varios y productos de la industria ligera). En su conjunto, la importancia de los bienes manufacturados en la estructura de importación aumentará según las proyecciones, de un 30% en 1970 a un 50% en 1980 (126). Según el folleto titulado "The Japanese Market: a Challenge and an Opportunity" (127), las nuevas tendencias en el producto de importación de Japón tendrán las siguientes direcciones. Como sustituto de la producción de in-

(126) F. Bibl. 3 p. 283 Tabla IV.

(127) F. Bibl. 4 p. 10.

dustrias en las que Japón ya no es competitiva o no será competitiva (muchos tipos de bienes procesados y ropas) bienes en los que el diseño o la moda son importantes (ropas de alto precio, cosméticos), bienes en los que los productos extranjeros tienen una imagen única (whisky escocés, vino, relojes) productos en los que Japón no ha desarrollado tecnologías necesarias (productos que requieren alta tecnología tales como máquinas, productos farmacéuticos, etc.), y por último las materias primas sobre las cuales la demanda del país seguirá creciendo en la misma medida en que continúe el desarrollo económico (128). De esta manera los nichos occidentales de penetrar el atractivo mercado japonés podrán ser satisfechos tal y como lo indican las proyecciones presentadas por Hisao Kanamori, presidente del Centro de Investigaciones de Japón (129). Según éstas, la escala que tendrá el mercado japonés en 1980 alcanzará el nivel de los 900 billones en términos del PNB, es decir, casi el mismo índice para los EEUU en 1970. Abierto este mercado al mundo, a través de la liberalización, el valor de la importación de Japón se estima que se eleva a 75.5 billones en 1980, o sea, lo suficientemente grande para absorber la exportación total de los EEUU, Inglaterra e Italia en su conjunto, en 1970.

(128) Se considera que inclusive habiendo cambios en la estructura industrial que reduzcan el consumo de materias primas, la demanda de petróleo, mineral de hierro, aluminio, cobre y otras materias primas expandan su volumen actual en alrededor de 3 veces en 1980. -Basado en: F. Bibl. 3 p. 376 Tabla XX

(129) F. Bibl. 3 p.

No obstante, la crisis del petróleo desató los problemas potenciales implícitos en las relaciones entre los países desarrollados y subdesarrollados poseedores de recursos naturales. Esto vino a introducir variantes fundamentales en las relaciones comerciales verticales de Japón, país con una crítica escasez de recursos naturales, con los países subdesarrollados. La estabilidad y bajos precios de las materias primas importadas por Japón, habían constituido un factor impulsor del desarrollo que invertía ahora su carácter. La economía japonesa que se encontraba en medio de la etapa expansiva que había comenzado a mediados de 1972, al recibir el tremendo golpe de la crisis petrolera a finales de 1973, inicia nuevamente la declinación. Como vimos, a finales de 1973 se registra un déficit incomparable en la balanza de pagos y se reducen las reservas de divisas del país en alrededor de la tercera parte del total. El brusco aumento del valor de la importación al reducir considerablemente el superávit de la balanza comercial eliminó las posibilidades de financiamiento, a través de esta balanza, de la creciente inversión en el extranjero. El país se percató no sólo de la crisis inmediata, sino de las negras perspectivas que este fenómeno prometía para el futuro del desarrollo económico. Las desventajas de la aguda dependencia del país sobre la importación de recursos naturales nunca estuvieron mejor representadas. Es el petróleo, el producto más necesario y a la vez más escaso en Japón(130) abastecen escasamente el 15 de las necesidades del país. Además, el capital extranjero que controla la industria

(130) Los recursos petroleros propios de Japón: 860 000 a 870 000 kilolitros producidos anualmente en las prefectoras de Niigata, Akita y Yamagata - F. Bibl. 35 p. 20.

de refinación de petróleo de Japón se ha concentrado esencialmente en la construcción de refinerías dejando a un lado la explotación de nuevos recursos petroleros en el exterior, que de haberse esپردido, habría encontrado límites intranscendibles en la superior competencia extranjera.

De esta forma la creciente demanda de petróleo en Japón, quintuplicada en 10 años (de 35 840 000 kilolitros en 1961 a 216 millones de kilolitros en 1972) y, en ascenso actualmente debido al crecimiento industrial así como el aumento del consumo hogareño (sistema de calefacción central) y automotriz, ha recaído y recaerá sobre la importación. Japón importa el 99% de sus suministros de crudo, lo que hace posible el funcionamiento del 70% de las industrias del país (131). De este total, el 25% del petróleo crudo importado, procede directamente de países de la OPEC, pero si se toma en cuenta el petróleo que Japón importa a través de las compañías petroleras extranjeras, entonces el país depende en cerca del 95% de esta organización para cubrir sus necesidades petroleras (132). De forma que las medidas tomadas por la OPEC en los últimos años han impactado profundamente la composición de valor de las importaciones (eliminándose las ventajas producto de la revaluación del yen particularmente a la industria petrolera). Por ejemplo, en 1973 Japón compró 265 millones de kilolitros de petróleo crudo — un incremento de 10% sobre el año fiscal de 1972 — a 4.80 dólares por barril, es decir, con un aumento del 85% del precio sobre 1972, haciendo un total de 8.6 billones de

(131) F. Gibi, 36 Energy Problems to Affect Thinking on Trade Policies p. 9 a.

(132) F. Gibi, 35 p. 20.

dólares, lo que explica en buena medida el comportamiento de la balanza de pagos del país en este año, y el crecimiento de la inflación. Según lo que se había previsto (no dispongo de cifras actuales) para 1974, incluso considerando que la importación de petróleo se mantendría en los niveles de 1973, los gastos estimados por concepto de importación de petróleo ascenderían a 17 billones de dólares (133). Debemos añadir además que la crisis petrolera ha provocado una espiral inflacionaria mundial que promete afectar muy particularmente a Japón. Esto se debe a que con el incremento del precio de los productos terminados (intensificada esta tendencia por el aumento del precio del petróleo) los países en desarrollo poseedores de recursos naturales no tienen otro camino sino elevar también el precio de sus exportaciones, de las cuales depende cualitativamente Japón.

Esta situación general planteó como ya habíamos observado, la necesidad de que el país regresara a su antigua política de estímulo a la exportación. Pero ya Japón no puede basarse como antes en la alta competitividad de los precios de sus productos a causa de los cambios experimentados en los costos internos (por el aumento de los salarios y los impuestos) y en la estructura industrial que cada vez hace más énfasis en el aumento de la producción de bienes sofisticados (con más altos precios) para la exportación. Además, un aumento de la exportación que es muy probable, a pesar de que existe actualmente una mayor diversificación de los mercados, traerá nuevas fricciones con los EE.UU que aún no logran desembarazarse de la continuada crisis

económica interna. Por otro lado, la situación petrolera demostró la precaria posición en que se encuentra un país que cuenta con sólo 60 días de sus reservas de petróleo en la mano, ante la posibilidad de la suspensión de la entrega. En estas condiciones, la situación de fondo planteada a los japoneses, ha sido emprender agresivamente el desarrollo de recursos petroleros en el exterior. Pero cualquier intento de este tipo encontraría los límites impuestos por la aguda competencia extranjera.

La crisis del petróleo ha sido un argumento más para acelerar el cambio de industrialización japonesa. El aumento creciente de los salarios, la alta dependencia de la importación de recursos naturales y su sub-producto necesario, la contaminación ambiental, imposieron la necesidad de sustituir la antigua industria basada en el uso intensivo de fuerza de trabajo mal pagada (industria química y pesada), por la industria basada en el uso intensivo de conocimiento (134). Este nuevo tipo de industrializa-

(134) De acuerdo con el Profesor Tadashi Kawata en su artículo titulado "The Asian situation and Japan's economic relations with the developing Asian Countries" (135), las industrias basadas en el uso intensivo del conocimiento o información pueden clasificarse de la siguiente manera:

1- Industrias que dependen grandemente de la investigación y el desarrollo para la producción de productos competitivos. Se incluyen en este grupo las industrias de computadoras, aviación, maquinaria industrial automatizada, circuitos integrados, cerámica, compuestos inorgánicos, oceanografía, energía atómica, transporte eléctrico y algunos nuevos metales.

ción menos dependiente de la elaboración de recursos naturales y basada en una fuerza de trabajo altamente especializada, reduciría los problemas propios de la vieja estructura y, a la vez, situaría a Japón en los standards de los países más desarrollados del mundo. Además introduciría la complementariedad económica (tal y como se refiere en las publicaciones sobre el

Continuación (134)

- 2- Industrias de producción en masa avanzadas, que implican un alto nivel de destreza y técnica, incluyendo controles automatizados en el proceso industrial. Ejemplos de este grupo son las industrias intensivas de la investigación y desarrollo ya mencionadas y otras tales como equipos de comunicación, máquinas utilizadas en los negocios, efectos del hogar, maquinaria de enseñanza, construcción de viviendas, medios automáticos de almacenamiento y maquinarias de construcción de gran tamaño.
- 3- Industrias de confección de modas en las cuales las ideas, diseño y composición de color juegan un rol decisivo tanto en el proceso de manufactura como en la venta externa. Estas industrias incluyen ropa de alta calidad, muebles y efectos del hogar.
- 4- Deben ser denominadas "industrias intelectuales" las que suministran servicios básicos educacionales y de información apoyando una amplia gama de actividad social y económica. En este grupo están los servicios de consulta, computer software, servicios educacionales comerciales para la población adulta, ingeniería de sistemas y administración de la información y servicios de suministro de información de varias clases. -tomado por Tadashi Kawata de "The Industrial Structure Deliberation Council pp. 10-12.

tema) en las relaciones entre Japón y los países ^{sob}desarrollados, los cuales pasarían a ocupar el lugar dejado por Japón en la industria basada en el uso intensivo de la fuerza de trabajo y cargarían también (muchas veces con la ayuda financiera japonesa) con su carácter contaminante.

Esta nueva estructura industrial introducirá cambios progresivos tanto en la estructura de la exportación como importación del país. En cuanto a la exportación disminuirá la participación en ésta de los productos basados en el uso intensivo de la fuerza de trabajo al ceder su lugar a los basados en el uso intensivo del conocimiento e información. Junto con dichos cambios no sólo aumentará gradualmente el nivel de los precios de la exportación, sino que se restringirán las transformaciones en su distribución regional, al disminuirse relativamente el peso de los países en desarrollo (al ser desplazadas las industrias química y pesada por el uso intensivo de información con una alto componente tecnológico) aumentándose, por consiguiente la participación de los países desarrollados. Además, con una exportación basada en artículos altamente sofisticados, Japón enfrentará la franca competencia norteamericana y de otros países avanzados. En la estructura de la importación, la disminución de la parte ocupada por los recursos naturales será sólo relativa, y no eliminará la dependencia cualitativa de Japón en este sentido. Por otro lado, dentro del aumento general de la importación de manufacturas, la participación de productos basados en el uso intensivo de fuerzas de trabajo, provenientes de los países subdesarrollados, ocupará el lugar dejado por la antigua producción nacional.

En conclusión, se puede afirmar que el proteccionismo internacional y particularmente norteamericano, conjuntamente con los esfuerzos hechos por penetrar el atractivo mercado japonés, situación crítica a partir del dólar shock en 1971, trajo consecuencias muy definidas para las relaciones comerciales de Japón. Por un lado, al detectarse los potenciales perjuicios de la dependencia hacia el mercado norteamericano, se pasó con urgencia el desestímulo parcial de la exportación y la transformación de la distribución regional de éstas con el fin de dispersar la dependencia. Sin embargo, el gran tamaño del mercado norteamericano y la relación complementaria establecida tradicionalmente entre los EEUU y Japón, conjuntamente con el rechazo general del mundo a la inundación por mercancías japonesas, impondrá límites a dichas reestructuración. Por otro lado, las restricciones sobre los artículos de importación mantenidas por Japón tradicionalmente, fueron eliminadas de forma sustantiva abriendo grandes oportunidades al aprovechamiento del mercado japonés por parte de los productores extranjeros, enfrentándose así directamente en la competencia a los productores japoneses. Esto conduce necesariamente a cambios fundamentales en la estructura de importación (incremento de la parte ocupada por los productos terminados) que resultarán en el aumento del volumen y valor total de la importación del país. Por otro lado, la dinámica interna propia del capitalismo japonés (aumento de salarios y del nivel de vida en general) y la alta dependencia de la importación de recursos naturales (y su subproducto más evidente para la población: la con-

liminación han obligado al país a desviar el curso de su desarrollo industrial. Al establecerse una nueva economía basada en el uso intensivo del conocimiento, una parte de los artículos manufacturados que importa Japón (los basados en el uso intensivo de la fuerza de trabajo) procederán cada vez más de los países subdesarrollados y la importación de recursos naturales disminuirá sólo levemente. Además la participación de los países subdesarrollados en la exportación de Japón disminuirá en la medida en que la estructura económica de este último se aleja del patrón industria pesada-industria química.

La crisis del petróleo indica cómo un factor tan beneficioso en el desarrollo japonés, como el precio bajo y estable de la importación de recursos naturales, invirtió su sentido al destapar las potencialidades negativas implícitas en la dependencia de los recursos ajenos (cuando esto se realice mediante la explotación de unas naciones por otras). El regreso a una política de estímulo de la exportación con el fin de financiar no sólo el creciente valor de la importación, sino también el aumento de la inversión de capitales en el exterior, tiene que presentarse como una salida necesaria pero transitoria, y no cambia en su esencia las tendencias introducidas en la economía por el proceso de presiones que culminaron con los Nixon Shocks. La crisis del petróleo en el fondo, recalcó la necesidad, ya reconocida, de producir cambios en la composición industrial que redujeran el consumo de materias primas. Pero fundamentalmente, reforzó la tendencia, ya establecida, a aumentar agresivamente la inversión de capitales en el exterior con el fin de garantizar un suministro estable y seguro de

materias primas para el desarrollo industrial del país, y más importante aún, impulsó la participación de Japón en el juego de las multinacionales.

IMPORTANTES MODIFICACIONES ESTRUCTURALES: un factor causal, la liberalización de capitales.

Los japoneses estuvieron mucho menos dispuestos a rebajar los controles sobre la entrada de capitales en el país. Los voluminosos ahorros domésticos ofrecieron durante el rápido desarrollo económico japonés los fondos necesarios para financiar el crecimiento industrial sin necesidad de recurrir a los capitales extranjeros. Los problemas cíclicos de la balanza de pagos fueron enfrentados por una política basada en la contratación de préstamos de portafolios a largo y corto plazo. De esta manera, las necesidades de participación extranjera se han concentrado esencialmente en la asistencia técnica llevada a cabo mediante licencias y royalties.

No obstante, la política de disminución del capital extranjero en Japón no pudo mantenerse mucho tiempo sin reaccionar ante las crecientes presiones de los demás países capitalistas desarrollados. En la misma medida en que la economía japonesa se acercaba aparentemente a su madurez, estas presiones se hicieron cada vez más fuertes, y esto produjo cambios perceptibles en las declaraciones de Japón a este respecto. Hasta 1963 para evaluar las consecuencias de una determinada inversión extranjera se fijaba el énfasis en los efectos positivos (basado en las

estipulaciones de la Ley para la Inversión extranjera) que esto traería para la economía. En este año previendo la próxima entrada del país en la OCEB (1964), el énfasis se desvió hacia los probables perjuicios económicos de la inversión. Es decir, si la inversión no traía efectos negativos para la economía de Japón, debía ser validada. En realidad esta nueva orientación no produjo variaciones tangibles en la participación de los extranjeros en la economía del país. A partir de la entrada en la OCEB, las presiones de los países capitalistas desarrollados en su conjunto y de los EEUU en particular, se comenzaron a sentir con más fuerza que nunca. Fue bajo dichas presiones que Japón comenzó en 1967 un programa de 5 años de liberalización de la inversión extranjera organizada en cuatro rounds, y una liberalización intermedia de tecnología (1968) que pondría fin a las restricciones del país sobre las inversiones directas. Sin embargo, todo el proceso de liberalización japonés no logró satisfacer a los sedientos capitales extranjeros. En el fondo, Japón se las había arreglado para mantener hasta donde lo permitía el paternalismo norteamericano, una política de liberalización lenta y mediocre, con un doble fin: mantener alejados a los potentes capitales extranjeros, mientras se fortalecían las estructuras económicas internas. Tanto los intereses políticos como económicos japoneses coincidían en que había que ganar tiempo. Analizando las características de la liberalización en los primeros cuatro rounds, saltan a la vista las limitaciones impuestas a este proceso (136). En 1967 junto a la decisión de comenzar el primer round, el gabinete declaró que tres principios gobernarían la libe-

(136) Este análisis está basado en E. Libi, 5 pp. 244-259.

ralización de capitales. En primer lugar se retendría el sistema de control a través de la ley para la Inversión Extranjera sin enmendar y las medidas de liberalización se pondrían en efecto a través de pronunciamientos gubernamentales. El basar la liberalización en la enmienda de la Ley para la Inversión Extranjera habría impuesto una rígida orientación al proceso, por el contrario, al situar las decisiones en manos del gobierno, se le daba un carácter flexible que permitiera ajustar los pronunciamientos de liberalización a las consideraciones del momento, hechas por la burocracia. En segundo lugar, se llevaría a cabo la liberalización por medio de un sistema de validación automática para todas las solicitudes de inversión extranjera que llenara las especificaciones en dos rígidas categorías, una que comprendió hasta el 30% de participación extranjeras, y otra hasta el 100%. Las inversiones fuera de dichas categorías continuarían bajo la filtración caso por caso. Por último, se recomendó un número de contramedidas que se llevarían a cabo en la ley interna japonesa y que estarían dirigidas a enfrentar las amenazas de dominación extranjera en sus más variadas manifestaciones.

Además, en este mismo año, como una medida que garantizaba un control más estricto de la entrada de capitales al país, se eliminó el escape que representaban las "compañías basadas en yen" (una regulación que permitía a los extranjeros comprar con yen, acciones en las empresas existentes dejando abierta así la posibilidad a expropiaciones) al requerirse a partir de entonces, la validación a través de la Ley para las Inversiones Extranjeras.

El esquema categórico seguido para la liberalización aseguraba el carácter mediocre del proceso. Se elaboraron 4 categorías generales de industrias, divididas en dos grandes grupos de a dos:

el primero se excluía completamente de la liberalización y el segundo comprendía las industrias ya liberalizadas hasta un 50% o un 100%. El proceso de liberalización consistía en la inclusión progresiva de industrias que se consideraban en capacidad de ser liberalizadas a una de las dos categorías del grupo dos. Sintéticamente se puede presentar el esquema de la siguiente manera:

I- Industrias no liberalizadas (Aquí las solicitudes para inversión directa son excluidas del sistema de aprobación automática y sólo se permiten las inversiones directas siempre que estén dentro de los límites fijados para validaciones de portafolio, es decir, hasta 10% por individuo, 25% para todos los extranjeros y en el caso de las industrias restringidas 15% para todos los extranjeros).

A-Categoría Primera: Comprende las industrias restringidas. Es un grupo de 19 industrias que incluye a las industrias públicas y relacionadas con la seguridad del país que internacionalmente están excluidas (generalmente) de la inversión extranjera.

B-Categoría Segunda:

1-Comprende todas las inversiones en las corporaciones ya existentes (incluso las que caen dentro de las industrias clasificadas para aprobación automática). Las adquisiciones por encima del 10% (y 25% para todos los extranjeros, 15% en caso de industria restringida) para cualquier extranjero en estas industrias ya establecidas, están sujetas a la filtración caso por caso.

2- Industrias sujetas al examen de caso por caso (anteriormente comprendidas dentro de las denominadas "industrias no liberalizadas"). Son industrias que se supone no son competitivas internacionalmente y comprende tanto las compañías nuevas como ya exis-

tentes. Después de terminados los cuatro rounds en 1971, existían todavía 7 grandes áreas industriales (que incluyen cerca de 60 industrias) dentro de esta categoría:

- refinación y venta de petróleo.
- computadoras electrónicas y equipos periféricos de computación.
- procesamiento de datos.
- productos de cuero.
- cadenas de venta de menudeo de más de 11 tiendas.
- agricultura, cultivo de bosques, pesca.
- bienes raíces.

Bajo las presiones de la opinión extranjera que consideró con razón que el proceso de liberalización en una lista positiva (en la cual se introducían acumulativamente las industrias liberadas era una forma de esconder el grado real de liberalización las industrias mencionadas pasaron a integrar la llamada lista negativa.

II- Industrias liberalizadas. Incluye solamente a las firmas nuevamente establecidas en las industrias liberalizadas y se agrupan en dos categorías:

A-Categoría primera. Todas las solicitudes de adquisición de hasta el 50% de las acciones totales de una nueva compañía están autorizadas a ser validadas automáticamente sólo si cumplen con una serie de condiciones restrictivas (137).

B-Categoría segunda. Se da validación automática a la participación extranjera hasta en un 100% de acciones en las industrias consideradas en esta categoría, sólo si la solicitud cumple con una parte de las condiciones especificadas para la categoría I (138)

(137) F. Bibl. 5 pp. 245-246

(138) Idem.

Se pueden ahora destacar las limitaciones que han sido impuestas a la liberalización establecida por este esquema:

1.- Se limitaba la liberalización solamente a las nuevas compañías, es decir, las compañías ya existentes son las sólo que pueden participar de la inversión extranjera a través del sistema de filtración caso por caso o por validación automática de inversiones portafolio hasta 10% por individuo y 25% para todos los extranjeros.

2.- Como política se limitaba la liberalización al 50% de participación en casi todas las adquisiciones de intereses por los extranjeros.

3.- Dentro de las industrias sometidas al examen de caso por caso se encontraban 7 campos de especial interés para cualquier inversionista extranjero de los cuales se excluían por definición.

4.- Las inversiones específicas solicitadas por extranjeros que no encajaran en el esquema categórico presentado, se consideraban como no liberalizadas.

A través de las sucesivas restricciones que llevaban al inversionista extranjero a concentrarse sólo en las nuevas compañías en las ramas liberalizadas, la lentitud y el papelco en el proceso de filtración caso por caso y validación automática, y las limitaciones impuestas a la administración extranjera de las empresas, se perseguía situar estrechos marcos a las posibilidades de inversión y mantener de esta manera un control efectivo sobre las amenazas de dominación extranjera mientras que, a la vez, se desestimulaba la entrada de capital extranjero al país.

El esquema este no varió en su esencia durante los 4 rounds que terminaron en 1971. Estos consistieron en una reclasificación

de industrias de acuerdo con las categorías presentadas y en la variación de los límites de validación automática para las industrias ya existentes restringidas y no restringidas (139).

El proceso de reclasificación de las industrias refleja un avance real de la liberalización en la medida en que fueron incorporándose nuevas industrias en las categorías I y II. Ver cuadro 2 Apéndice. Sin embargo, tenía límites implícitos, como ya observamos, en el hecho de que se excluían del cambio a las industrias restringidas, a las no liberalizadas y a todas las industrias (liberalizadas o no) que estuvieran ya establecidas.

Hasta 1972, de acuerdo con el sistema de clasificación industrial de los japoneses, de un total de 800 industrias, 790 se habían liberalizado, la mayoría hasta el 50% (562) y la minoría hasta el 100% (228), si nos restringimos sólo al grupo de industrias liberalizadas. Sin embargo, los trabas impuestas por el proceso de validación disminuyen aún, más en términos reales, el grado de liberalización alcanzado. En todo el período comprendido entre 1967-71, en 790 industrias (liberalizadas por lo menos en un 50% se validaron de forma automática sólo 28 casos de todas las solicitudes hechas por diferentes capitales extranjeros, y los restan-

(139) Las variaciones fueron las siguientes: para un sólo inversionista extranjero, desde un 5% de participación en el primer round (1967) hasta un 10% en el cuarto round (1971). Para todos los inversionistas extranjeros, a) en las industrias restringidas, desde un 10% o menos en el primer round, hasta 15% o menos en el cuarto round; b) en las industrias no restringidas de un 15% o menos en el primer round, hasta un 25% o menos en el cuarto round. F. Bibl. 5 p. 247.

tes estuvieron sujetas al proceso de filtración (140).

Los japoneses tenían buenas razones para convertir la liberalización del movimiento de capitales en un proceso dilatado y mediocre. Pero, como ya vimos, la coyuntura internacional que había tenido una función benigna, invirtió su carácter. Mientras los EEUU se hundían en una crisis económica y política, Japón alcanzaba el segundo lugar del mundo capitalista en términos del tamaño de su PNB. No podía continuar el paternalismo norteamericano, y el dólar shock se convirtió en el acto político-económico que simbolizó el final de esta primera etapa en las relaciones nipo-norteamericanas. Los intereses proteccionistas norteamericanos aprovecharon la situación lo mismo que lo hicieron las grandes compañías multinacionales. Por muy contradictorio que parezca, las multinacionales habían llevado a un país con una balanza de pagos en estado de constante déficit, como lo era los EEUU, a luchar contra las restricciones de Japón sobre la entrada de capitales. Los japoneses que habían dado largas al asunto, se dieron cuenta de que la situación tenía ahora un carácter cualitativo distinto.

A partir de las primeras tensiones entre los dos países se trató el asunto con particular agresividad. Tanto en las conversaciones conocidas como las discusiones comerciales de Hakone en julio de 1972(14) como en las conversaciones entre Nixon y Tanaka en agosto-setiembre de 1972, se tocó el tema de la liberalización de capitales y se consiguieron algunas concesiones parciales.

(140) F. Bibl. 5 p. 251.

(141) En las discusiones de Hakone, Japón estuvo de acuerdo con aprobar el establecimiento de un número limitado de tiendas de menudeo completamente bajo propiedad de compañías o ciudadanos norteamericanos, mostrándose una actitud positiva hacia solicitudes futuras para el establecimiento de firmas norteamericanas dedicadas a la importación y venta al por mayor.

Finalmente con el impacto producido por la Ley del Comercio de Nixon, introducida en el Congreso a principios de 1973, el gobierno japonés no vio otro remedio inmediato sino acelerar el proceso de liberalización. El Primero de mayo de 1973 el gobierno ordenó un programa de liberalización que en principio permitía un 100% de propiedad extranjera tanto en compañías nuevas como ya existentes, exceptuando 5 áreas industriales que incluyen la industria primaria relacionada con la agricultura, el cultivo de bosques, la pesca, la minería -liberalizada en un 50% hasta el presente- industria del petróleo, manufactura del cuero y de productos de cuero, operaciones de comercio al menudeo - liberalizadas en un 50% las cadenas de menos de 50 tiendas - y dilatándose la liberalización de otras 17 industrias hasta fechas fijadas entre el 1ro. de diciembre de 1974 y el 1ro. de mayo de 1976 (142).

En uno de los pasajes comprendidos en lo que es la introducción de documento se reconoce la necesidad que tiene Japón de responder concretamente ante la crítica situación internacional:

"... se estima necesario que Japón le demuestre al mundo su determinación y postura encaminadas a la promoción, de una forma sumamente positiva, de la internacionalización de su economía, estimando que este tipo de acción ayudará a evitar posibles brotes de proteccionismo en la economía mundial, y mostrar... de esta manera su cooperación en el mantenimiento de la paz y prosperidad mundial, que depende del apoyo a la cooperación internacional.

Con este propósito, es una necesidad urgente que el gobierno, ahora, liberalice resucitadamente las inversiones directas del extranjero en la mayor medida en que la situación económica japone-

(142) F. Bibl. 5 "Concerning Liberalization of Inward Direct Investment." pp. 399-402.

sa lo persita..." (143).

Aunque continúen, de hecho, una serie de controles restrictivos, no hay duda de que este programa representa un salto cualitativo en el proceso de liberalización japonés. En primer lugar, se rompe con el patrón basado en un 50% de participación, al adoptarse un principio de liberalización del 100%. En segundo lugar se pone fin a la división entre compañías nuevas y ya existentes. Por último, se mantienen exceptuadas de la liberalización áreas industriales que por razones reales de falta de competitividad y/o motivos políticos no pueden ser abiertas a la inversión extranjera. Incluso en algunas áreas tan importantes como el petróleo, el capital extranjero, particularmente norteamericano tiene ocupadas ya posiciones muy importantes. En el caso del comercio al menudeo, los norteamericanos obtuvieron también autorización de un 50% de liberalización para operaciones con centros de 11 tiendas.

Se debe añadir que se llevó a cabo una segunda liberalización de tecnológica a partir de la liberalización de tecnología de computación (software y hardware) fijado para el 1ro. de julio de 1974. También se liberaría la tecnología relacionada con la industria petro-química (excluyendo derivados), aviación, armas, explosivos, energía atómica y la tecnología del espacio en julio de 1972. En enero de 1973 se liberaron los derivados de la petro-química.

Después de estas medidas, se considera que la importación de tecnología en Japón se ha liberalizado completamente (sólo en 1972

(143) Idem.

tuaron validades 1916 contratos de licencia) (144).

TENDENCIAS ESTRUCTURALES

La liberalización de las transacciones comerciales y de la entrada de capitales en Japón ha ejercido, desde los primeros momentos, una influencia decisiva sobre la conformación estructural de la economía del país. Ante este factor exógeno, los sectores de los grandes negocios y principalmente los sectores gubernamentales han visto la necesidad de contrarrestar la fragmentación económica que resulta de la propia dinámica del capitalismo japonés.

El proteccionismo japonés al aislar el país de la competencia extranjera en su propio mercado, permitió la subsistencia y desarrollo de una economía fraccionada. Pero las presiones extranjeras que dieron a la liberalización un carácter cada vez más inminente hicieron reaccionar objetivamente, primero al nivel político, al gobierno y la burocracia, y después a los más altos niveles económicos, los grandes negocios. Aunque fue este el elemento decisivo, existieron también factores endógenos representados fundamentalmente por las consecuencias económico-estructurales de la escasez de fuerza de trabajo, la consiguiente disminución de los diferenciales salariales, la contaminación del ambiente y las demandas en favor de un aumento de los niveles de vida acordes con el desarrollo del país. El lento relajamiento de los controles sobre el comercio y principalmente sobre el movimiento de capitales, permitió que se pasara en práctica una política de monopolización conciente y gradual de los sectores estratégicos de la

economía, no sin que se encontraran serias trabas internas.

En primer lugar, la liberalización tuvo un doble efecto sobre Japón. En su carácter inminente elevó a posiciones objetivas a algunas fracciones del nivel económico y político que se dieron a la tarea de reorganizar la economía japonesa. Simultáneamente, por su carácter mediocre, propició la persistencia de tendencias propias del capitalismo japonés dirigidas al sostenimiento del status quo. Estas últimas tendencias encontraban apoyo en los sectores de la oposición, los pequeños negocios y sindicatos en general que vieron en la creciente monopolización económica una amenaza a sus propios intereses. No obstante, en la misma medida en que las presiones extranjeras obligaron al país a tomar una actitud más positiva hacia la liberalización, se ampliaron las fracciones económicas y políticas, conscientes de la necesidad de trabajar en conjunto por la restructuración económica y decididos a barrer cualquier obstáculo interpuesto en su camino. El nivel político, particularmente la burocracia, desprendidos parcialmente de las fuerzas inconscientes de la economía y sujetos al constante apremio internacional, han jugado un rol central en este proceso reproduciendo así un fenómeno similar al de la Restauración Meiji.

Así se explica que la táctica seguida por Japón haya sido de asegurar un alto grado de concentración monopólica antes de abrir un sector específico de la economía a la penetración del capital extranjero. En la tabla 17 del apéndice podemos observar la aceleración del proceso de fusión, especialmente desde que comienzan a ser significativas las presiones extranjeras contra las restricciones. En el año fiscal 1971 se aceptaron un total de 1178 casos de fusiones, de los cuales 1162 fueron fusiones por absorción,

mientras que 16 representaban nuevas compañías fundidas (145).

El grado de concentración económica alcanzado en el año fiscal 1969, desde el punto de vista de la estructura corporativa de las empresas fue significativo. Las firmas capitalizadas hasta 1 billón de yen, comprendieron sólo el 0,13% del total pero su capitalización total alcanzó un 69% del total de todas las empresas. Aunque compañías capitalizadas hasta los 100 millones de yen comprendieron el 99,2% del total, su participación en el capital total alcanzó sólo el 25,5%. El grado de concentración de capitales alcanzado por las 100 mayores firmas de la nación fue de un 33%. Partiendo de que para ser considerada de las 100 mayores firmas, tiene que tener una capitalización de no menos de 10080 billones de yen, esta cifra representó un porcentaje muy alto. El monto del valor de las acciones de estas 100 firmas fue de 1 916 500 millones de yen y las principales accionistas fueron las industrias del hierro, el acero, equipos eléctricos, automóviles y compañías comerciales (146). Estos sectores conjuntamente con la banca y actualmente la industria de computadoras han sido centros estratégicos de la política de concentración industrial y han permitido que Japón ocupe lugares prominentes en diferentes líneas de producción a nivel internacional. El ascenso de las exigencias en favor de un trato igualitario por parte de las naciones industrializadas de occidente (con la integración del país en las filas de las organizaciones de las grandes potencias, p.e. el ingreso a la OCEDE), mientras que la economía nacional era fuer-

(145) C. Bibl. 27 vol. 22 25 mayo de 1973 "Summary of White Paper" p. 27

(146) C. Bibl. 27 vol. 22 25 mayo de 1973 "Summary of White Paper".

tesamente golpeada por la recesión interna, fueron factores catalizadores de dicho proceso. A partir de 1964 llevaron a cabo importantes fusiones que comienzan a tener frutos desde 1967 en adelante con la ayuda del Plan de Duplicación del Ingreso del gobierno de Ikeda; en 1964 surge Industrias Pesadas Mitsubishi por medio de la unificación de las Industrias Pesadas Mitsubishi Central, Oriental y Occidental. En 1965, sin duda bajo la influencia del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MICI), (que había realizado estudios desde 1962 en los cuales se concluye que Japón no podía soportar competitivamente la existencia de más de 3 ó 4 industrias manufactureras automotrices) Nissan Motors, el segundo lugar en la producción automotriz, y Prince Motors, el cuarto, entraron en fusión. En la integración posterior jugó un papel fundamental la ayuda financiera brindada por MICI. En 1966 Toyota Motors, el primer productor automotor e Hino Motors, gran manufacturera de camiones y autobuses, decidieron establecer relaciones de cooperación en casi todos los aspectos operacionales, y a finales de este año se fundieron Fuji e Isuzu, dos empresas automotrices menores. Durante 1967 Toyota Motors y Daibasu Motors establecen relaciones de cooperación y se incrementa así la participación de sociedad de Toyota en un 35%. Teijin-Kanogafuchi Spinning y Nippon Rayón, firmas de la industria de fibras sintéticas, deciden establecer relaciones de cooperación a través del entrecruzamiento de las tenencias de acciones, entrelazamiento de directorios y unificación conjunta tanto de la producción como de la comercialización del polyester y nylon (44% y 42% respectivamente de producción con relación al total). En la industria química y petroquímica, se llevan a cabo también varias empresas mixtas.

A finales de 1967 y principios de 1968 se acelera considerablemente el proceso de concentración. Se anuncia la fusión del grupo Kawasaki y Sumitomo Machinery y Uraga Heavy Industries llegan a un acuerdo tentativo de fusión futura. En el verano de 1968 la división automotriz de Mitsubishi Heavy Industries and Ltd. e Isuzu Motors Co. Ltd deciden entrar en un acuerdo de cooperación que terminaría posteriormente en la fusión. En la primavera del mismo año se anunció un plan de unificación de las tres firmas principales productoras de papel: Oji, Honshu y Jujo. De haberse llevado a cabo esta fusión, habría participado con el 50% de la producción de productos fundamentales de papel (147). En este mismo año se comenzaron conversaciones para una fusión de trascendental importancia. Se trata de las dos industrias principales manufactureras del acero, Yawata Iron and Steel, y Fuji Iron and Steel. La fusión se llevó a cabo en 1969 dando lugar a Nippon Steel Corporation, la primera compañía productora de acero del mundo. Otro acontecimiento de singular importancia fue el intento a principios de 1969 de fundir Mitsubishi Bank y Dai Ichi Bank. Mitsubishi con el tercer lugar, y Dai Ichi con el sexto lugar en Japón en cuanto a sus volúmenes de depósitos. Esta fusión habría dado lugar al banco más fuerte de Japón, resultando de aquí una mayor monopolización de la economía, a través de la concentración del sistema de financiamiento. Por otro lado se habrían establecido vínculos con los grupos de Dai Ichi, Fujitsu, una compañía con gran desarrollo de la industria de la computadora (donde Mitsubishi es débil), y con Kawasaki Heavy Industry, que ocupa el

(147) Basado fundamentalmente en F. Dibi. 30 pp. 188-190.

segunda lugar después de Mitsubishi en la producción de armamentos (148). De no haberse frustrado este movimiento por la oposición de Uei Ichi se habrían alcanzado grados de concentración económica incluso más altos que los actuales (partiendo del papel clave jugado por los bancos en la economía de Japón) y se habría fortalecido a la vez la función económica y política del complejo industrial-militar del país. Como quiera, este es un buen índice de la orientación de las tendencias establecidas que alcanza un grado mayor de concreción con la fusión del Dai Ichi Bank y el Kangyo Bank para dar lugar al mayor banco japonés: Dai Ichi-Kangyo Bank (1971) (150).

Uno de los últimos movimientos desesperados en el proceso de concentración se refiere a una industria designada para jugar un papel central en la nueva estructura económica del país, la industria de computadoras. En 1972, (de acuerdo con Asahi Shimbun del 22 de octubre de ese año) bajo el plan de fundir las industrias de computadoras en un período de tres años (hasta 1974, antes de que se relajen los controles de capitales en esta esfera) se intenta fundir en tres grupos, bajo la ayuda financiera del gobierno, a Fuji, Tsushinki y Mitsubishi, Fujitsu y Nihon Denki, Mitsubishi Denki y Oki.⁽¹⁴⁹⁾

LOS BANCOS Y EMPRESAS COMERCIALES

Las características del sistema de financiamiento japonés dan a los bancos un papel de especial consideración en el análisis del proceso de concentración económica. Con las fuentes de crédito de las que dependen críticamente, las industrias en su desarrollo (co-

(148) F. Bibl. 14, p. 113.

(149) F. Bibl. 5 p. 454.

(150) Cuenta con un capital de 4,056.4 billones de yenes en depósitos, 3,547.0 billones de yenes en préstamos en circulación, 278 oficinas y 23,200 empleados - F. Bibl. 11 p.

no ya vimos en capítulo anterior), constituyendo así el centro del llamado keiretsu bancario. Desde esta posición han ejercido importante influencia sobre las firmas miembros del grupo que han estado dirigidas fundamentalmente a lograr la cooperación de unas firmas con otras, estimulándolas simultáneamente a que penetren los nuevos campos de inversión abiertos en industrias de alta crecimiento. Para esto han promovido las fusiones el entrecruzamiento de acciones, y las acciones conjuntas entre las firmas miembros del keiretsu. Simultáneamente, se ha establecido con claridad la tendencia por parte de los bancos a invertir en el capital de las firmas miembros del keiretsu con el fin obvio de ganar el control sobre éstas. Para fortalecer estos vínculos, han establecido la práctica generalizada de situar a algunos de sus ejecutivos en la junta de directores de sus corporaciones clientes, lo que ha servido en la mayoría de los casos de nexos financieros entre la firma y el banco.

Es cierto también que las características de la economía japonesa han situado importantes obstáculos al control total de los bancos sobre los keiretsu. El acceso a fondos alternativos, el descomunal crecimiento de la industria (sobrepasando las capacidades de financiamiento bancario e incremento de capacidad de autofinanciamiento industrial), la realización de fusiones de industrias con diferentes lazos bancarios y la vigencia de la ley antimonopolio, sin algunos factores restrictivos fundamentales.

No obstante, la laminante liberalización de la entrada de capitales ha fomentado en un número considerable de corporaciones, la tendencia a atraer accionistas estables con el fin de atenuar la fragmentación accionaria y los bancos han resultado ser una pro-

posición muy adecuada. Agreguemos que el proceso de fusiones aplicado a los city banks (tendencia explícita en la frustrada unión de Mitsubishi Bank y Dai Ichi Bank y concretado en la formación del Dai-Ichi Kangyo Bank en 1971) pondría en manos de los bancos un fabuloso poder económico. Comoquiera, los bancos japoneses, con una influencia sobre la economía mucho mayor que su contraparte norteamericana, están llamados a jugar un papel cada vez más destacado en el proceso de la reestructuración económica japonesa.

Otra institución japonesa tradicional que concentra en sí un gran poder económico, son las compañías comerciales, antiguas organizaciones para la venta al por mayor que han devenido actualmente organizadoras industriales, instituciones de crédito (preferidas en ocasiones, a los mismos bancos), agencias de inteligencia y coordinadoras de la comercialización internacional. La liberalización de capitales, dadas las ventajas de la utilización de grandes medios de transporte y la creciente necesidad de desarrollar las inversiones en el extranjero, explican el incremento gradual de la cooperación entre las compañías comerciales, lo que constituye una alta concentración del poder de financiamiento y económico en general. Ante la entrada de capitales extranjeros, las más grandes casas comerciales (como Mitsubishi y Mitsui) conectadas muy de cerca con los bancos y con gran flexibilidad en sus redes internacionales tienen evidentes ventajas competitivas. Todas las compañías que no estén en condiciones de enfrentar la competencia extranjera se verán obligadas a fundirse o establecer otro tipo de lazos de dependencia con las principales firmas comerciales.

EL EXTREMO INFERIOR DE LA ESTRUCTURA DUAL

El otro extremo de la economía dual japonesa, los pequeños negocios, ha visto en la liberalización de capitales, la entrada de capitales y mercancías, y en la escasez de fuerza de trabajo, el comienzo de su propia destrucción como tales. La supervivencia del pequeño negocio había sido posible gracias al exceso relativo de fuerza de trabajo (lo que permitió el sostenimiento de bajos salarios y baja productividad) la especialización de sus actividades, (especializándose en algunos sectores tradicionales de consumo o en la producción de partes o necesarios en servicio de subcontrato), el papel amortiguador general en las etapas de recesión, y la existencia de barreras proteccionistas a las transacciones internacionales. Aunque bajo los efectos de la recesión, un gran número de empresas de este tipo han caído en bancarota en todo el período de la posguerra, cooperando así al proceso de centralización económica, no cabe duda es de que este sector se ha mantenido como rasgo cualitativo de la economía de Japón.

La elevación de salarios como respuesta a la creciente escasez de fuerza de trabajo, la situación crítica de la contaminación ambiental, y la liberalización de la entrada de mercancías y capitales extranjeros, han quitado todo fundamento a la existencia de este sector como característica típica de la economía.

La tendencia de la desaparición del pequeño negocio, que tomó un carácter gradual en los últimos años, fue acelerado bruscamente en el período posterior al dólar shock. En primer lugar, como estos pequeños negocios con medios muy restringidos de crédito, se apoyaban principalmente sobre la exportación hacia los EEUU, el

impuesto del 10% a la importación norteamericana, la posterior revaluación del yen y los acuerdos textiles, representaron un rudo golpe. En segundo lugar, los cambios de estructura industrial en Japón de acuerdo con la llamada división internacional del trabajo, que ha impuesto énfasis en el aumento de la importación desde países subdesarrollados (que basan su producción en el uso intensivo de la fuerza de trabajo) representa el desplazamiento del producto del pequeño negocio japonés. Por último, el aumento creciente del valor de la importación de recursos naturales es de funestas consecuencias para los costos, ya de por sí altos, del pequeño y medio negocio. Se plantean varias alternativas muy definidas para este sector, que en general consisten en: la implantación de una estructura basada en el uso intensivo de conocimiento e información, sofisticando y diversificando la producción; la diversificación de los mercados de exportación, o de otra manera, desviar su orientación hacia el mercado doméstico; cambiar la estructura de importación (aumento de la importación de bienes manufacturados y reducción de la parte ocupada por los recursos naturales), y por último, aumentar la inversión en el extranjero con el fin de aprovechar el terreno y la fuerza de trabajo barata en otros países.

No obstante, los grandes volúmenes de capital necesarios para llevar a cabo la principal alternativa, la conversión de la base industrial (a una basada en el conocimiento y la información intensivos, que implica un alto grado de desarrollo de la técnica, diseño y modernización estructural), sólo pueden ser acumulados a través de un proceso de concentración económica que lleve impli-

cita la disolución misma del pequeño negocio. Por otro lado la orientación hacia la inversión en el exterior del pequeño negocio (principalmente en el desarrollo de recursos naturales) va acompañado por lo general del necesario financiamiento y cooperación general de las grandes compañías comerciales, y otras instituciones financieras que convierten a este sector, finalmente, en una pieza más en el juego de las multinacionales japonesas ahora en auge.

JAPON EN VÍAS DE LA MULTINACIONALIZACIÓN

Así se titula un folleto publicado por JETRO (Japan Economic Trade Organization) en marzo de 1973 (151) y en estos términos se habla con más frecuencia que nunca desde el dólar shock en 1971.

El capitalismo japonés se ha caracterizado por la preponderancia de la exportación de sus relaciones económicas internacionales. La inversión en el extranjero ha jugado dentro de este esquema un simple papel complementario de la actividad comercial, y su monto se ha comparado muy desventajosamente con los de otros países desarrollados. A finales de 1966 el total de las inversiones en ultramar de Japón fue de 1 billón de dólares, representando esta cantidad un 1.1% del total para los miembros del OAC (389 853 millones de dólares). En ese mismo año, éstas fueron las mismas cifras para los siguientes países: Reino Unido 16 002 millones de dólares; Francia 4000 millones de dólares, Alemania Occ. 2 500 millones de dólares y Canadá con 5 238 millones de dólares (152).

(151) F. Bibl. 38. Mayo 1973 #10 "Japan on The Road to Multinationalization".

(152) F. Bibl. 14 p. 33 tabla 11.

Sin embargo, la situación comenzó a cambiar bruscamente a partir de 1968 debido a la favorable posición que alcanzó la balanza de pagos del país en este año. Japón se había convertido en un país acreedor y las inversiones en el exterior comenzaron a ser consideradas como un aspecto importante de la política económica exterior. Pero este factor aislado no explica por sí solo el fenómeno. Japón, un país con crítica escasez de recursos naturales y rezagado económicamente con relación a los demás países avanzados había emprendido su impetuoso desarrollo basándose forzosamente en el rápido crecimiento absoluto de la importación de materias primas y la exportación de productos manufacturados. Esto encerraba en sí tres grandes contradicciones. Primero, el colosal crecimiento de las necesidades de recursos naturales, ante situaciones económicas y políticas cambiantes, resultaba un antagonismo potencial tanto con los países subdesarrollados poseedores de recursos naturales como con los países desarrollados consumidores de dichos recursos. Segundo, el crecimiento de la exportación, como vía fundamental de ingreso de divisas, concentrada por razones políticas y económicas en los EEUU y responsable de amplios desequilibrios en la balanza comercial con los países asiáticos, ha estado en dependencia tanto de la estabilidad económica norteamericana, como de la dinámica económica y política mundial. En tercer lugar, la evolución propia del sistema capitalista en general y su expresión en el caso concreto de Japón (un intenso desarrollo basado en una economía dual dentro de un territorio restringido y escasos recursos naturales) encontraría límites intranqueables dentro del propio territorio japonés.

En 1967, Japón sobrepasa a los EEUU y pasa a ser el primer país consumidor de recursos naturales del mundo (153), que concentra sus fuentes de suministro en unos pocos países bien dotados. Esto, junto con el creciente nacionalismo de los países poseedores de recursos, llevó a Japón a la convicción de que no podía seguir dependiendo de las transacciones puramente comerciales, sino que se imponía el desarrollo de suministros estables a largo plazo de recursos naturales aprovechando además, los incentivos que diferentes países asiáticos comenzaban a dar a la inversión directa. Por otro lado, el rápido desarrollo de la industria capitalista japonesa comenzó a encontrar límites en los siguientes sentidos: a- el territorio devino estrecho tanto por su magnitud absoluta como por la contaminación ambiental resultante del proceso industrial en áreas sumamente populosas; b- en la medida en que las diferencias de salarios entre los dos extremos de la estructura industrial se estrecharon, el país sintió la necesidad de trasladar las pequeñas industrias dependientes del uso masivo de fuerza de trabajo barata a los países subdesarrollados. Pero un papel decisivo en el giro cualitativo de la inversión japonesa en ultramar lo jugó los EEUU. Como ya vimos, la nueva política económica norteamericana expresada en la revaluación del yen en 1971, representaba el final del paternalismo norteamericano. Las barreras proteccionistas japonesas debían ser levantadas sustancialmente, y esto suponía la catalización del proceso de centralización económica interno, como única vía de enfrentar a la poderosa competencia internacional. Además la revaluación del yen estaba dirigida

(153) E. Bibi. 27 #8, 1972 tabla 2 p.

contra la política de estímulo a la exportación de Japón y en favor del proteccionismo tanto norteamericano como europeo. Por último junto al shock económico, los EEUU aplicaron considerable presión al Japón para que aumentara su actividad política y económica en el sureste de Asia y en el área que bordea al Pacífico, Japón debía llenar el lugar vacío que ocupaban los EEUU. De manera que en su conjunto se propiciaba un golpe decisivo a la estructura económica y comportamiento político de Japón.

Los japoneses se vieron obligados a utilizar sus abundantes recursos en divisas para la inversión en el exterior, y dieron rienda suelta a las fuerzas internas, incapaces de ser contenidas en su expansión dentro de los límites territoriales de Japón. Japón se elevaba a una nueva etapa en el desarrollo capitalista. No se trataba sólo de la evolución desde la exportación de productos hacia la exportación de capitales. Se enfrentaba a un fenómeno mucho más complejo: La multinacionalización.

Se puede resumir sintéticamente la dirección concreta que está tomando la oleada inversionista japonesa:

-- Aseguramiento de un suministro estable de recursos naturales por medio de:

a- La diversificación en las fuentes de recursos y vías de transportación,

b- consolidación de la estructura precedente a las inversiones (infraestructura) en países subdesarrollados con el fin de incrementar las oportunidades de descubrimiento y desarrollo de los recursos naturales aún no explotados, y

c- para crear las bases de la inversión en el procesamiento local de los recursos naturales admitiendo cierta participación del capital nativo dirigido a evitar fricciones políticas mayores,

d- dirigir las inversiones incluso a países comunistas (cosa poco factible unos años antes) como en el caso del desarrollo de la Siberia (una atención especial se le ha dado al caso del petróleo),

-- Participar y estimular en general la salida de empresas japonesas aprovechándose así el territorio, bajos salarios y recursos naturales de los países subdesarrollados. Estimular el asentamiento en estos países de los pequeños y medios negocios japoneses estableciendo así la llamada división internacional del trabajo en la cual Japón se concentra en las industrias de conocimiento intensivo, mientras que los países subdesarrollados se hacen cargo de las industrias intensivas en fuerza de trabajo. Se propugna además aprovechar los beneficios del establecimiento de cadenas multinacionales, capaces de burlar toda regulación gubernamental (como por ejemplo el proteccionismo).

-- Se busca la participación en el negocio extranjero y operaciones en mercados de capital extranjeros, especialmente el mercado de euro-dólares.

El crecimiento de la inversión de Japón en ultramar tomó proporciones fabulosas en los últimos años, a partir de 1968 el monto de capital aprobado para la inversión comenzó a aumentar bruscamente mientras que simultáneamente aumentaba también la proporción de la inversión directa en total. En 1968 el monto aprobado fue de 557 millones de dólares (con relación a 275 mill de dólares en el año anterior); en 1969, 668 mill de dólares; en 1970, 915 mill de dólares; y en 1971 864 mill de dólares, lo que representa alrededor de 10 veces el mismo índice de diez años antes que se refleja en un aumento del déficit sostenido desde 1965 en la ba-

lanza de capital a largo plazo (en 1965 esta cifra fue de 533 millones de dólares en 1971 alcanzó la cantidad negativa de 1708 millones de dólares (154). Junto con el aumento absoluto de la inversión total en el extranjero (3 596 mill en 1970), aumentó el porcentaje de participación de la inversión de Japón entre los países de la OCDE (2.8% en 1970) y se elevó tanto el porcentaje de la inversión con relación al PNB (1.8) como el porcentaje que este representa en la exportación del país (18.6) (155).

A fines de marzo de 1973 el valor aproximado de toda la inversión japonesa fue de 6 800 mill de dólares en 6 415 casos. En éstas, la compra de valores participó con un 53.7%, sobrepasando a la adquisición de créditos (préstamos a empresas asociadas o compañías en países receptores o préstamos liquidables en minerales) con un 36.1%, las operaciones directas en el extranjero 6.9% y los negocios por parte de filiales un 4.3%. Aunque todavía a fines de 1971 el peso de la inversión total en el exterior de Japón con relación a su PNB era del 2%, es decir, por debajo de los países desarrollados más importantes, (6.2% EEUU, 5.2% Canadá, 16% Inglaterra, 3.4% Francia, 3.1% Alem. Occ) el promedio anual de incremento había demostrado ser muy superior. En el período 1966-70, el promedio de incremento anual para Japón fue de 30.4% (la cifra aumentaría si nos restringiéramos al período 68-70) mientras que fue de 9.5% para los EEUU, 6.4% Inglaterra, 6.7% Francia, 24.2 Alemania Occidental (156)

(154) F. Bibl. 8 p. 398. Tab. VIII

(155) F. Bibl. 8 p. 400. Tab. IX

(156) F. Bibl. 39 vol.II #2 Abril 1974. "El estado actual de las Inversiones Japonesas en el Exterior" pp. 11-14.

Una idea más clara de la velocidad que ha tomado este proceso, particularmente en los últimos años, nos la da la afirmación hecha en "Japan on the road to multinationalization" (157) de que 2/3 de toda la inversión directa japonesa en el extranjero ha sido aprobada por el Ministro de Finanzas en los 4 años anteriores a la edición del folleto (158)

TRES INSTITUCIONES ECONÓMICAS DE PARTICULAR INTERÉS

En los últimos años en que han aumentado considerablemente las fricciones con los países desarrollados de occidente y particularmente después del dólar shock, en 1971, tres instituciones han mostrado avances importantes en el proceso de "internacionalización" japonés: las compañías de valores, los bancos (city banks), y las compañías comerciales.

Compañías de valores

Ante la apertura aparente del mercado japonés a la competencia internacional, en febrero de 1970, el gobierno permitió por primera vez las inversiones de portafolio en valores extranjeros. En julio 1 de 1971 se eliminó el límite superior impuesto a las inversiones directas por las empresas japonesas liberalizándose

(157) F. Bibl. 38 p. 5

(158) Por razones de déficit de la balanza de pagos, se comenzó a restringir la salida de capitales de Japón en 1973, mientras que se hablaba de un nuevo estímulo a la política de exportación. Sin embargo, como se ha planteado en el trabajo, los cambios actuales en la política de inversión responden a transformaciones profundas en la estructura económica interna y de sus relaciones económicas internacionales. Por consiguiente, no es posible que a largo plazo se detenga el avance de la oleada inversionista.

la inversión en valores extranjeros (aunque se prohibía la compra personal). Desde el 1ro de noviembre de 1971 se permitió a las compañías de valores, mantener valores extranjeros por su propia cuenta, y éstas comenzaron a introducir valores a sus fondos de inversión desde 1970, y en abril de 1971 las cuatro mayores compañías de valores (Nomura Securities, Yamaichi Securities Co. of N. Y. Inc., y Daiwa Sec.Co., American Inc. y Nikko Sec. Co. International comenzaron a desarrollar el llamado trust para la inversión internacional (159).

Es decir, en los últimos años este tipo de institución económica ha acelerado sistemáticamente su proceso de internacionalización, tomando una parte cada vez más activa en el mercado mundial de capitales. Hasta finales de 1972 eran ya 8 firmas de valores que tenían bases en ultramar, ampliándose así las áreas de inversión y la oportunidad de conseguir fondos por parte de los bancos y compañías de valores (160).

Un caso ejemplar de este proceso es la Nomura Securities Co. En mayo de 1973 su presidente, Kiichiro Kitaura anunció en una reunión de jefes de sectores y funcionarios administrativos de las sucursales una nueva visión de la compañía, denominada "Pan World Nomura". Esto significa que su meta principal era devenir una compañía financiera global. Según el artículo publicado en Trade and Industry in Japan en noviembre de 1973, "Commercial Banking is aim of international advance", las inversiones hechas por Nomura Sec. Co. para empresas en el exterior con un 100% de participación en el capital y para un banco mercantil mixto, se estiman en cer-

(159) F. Bibl. 11 pp. 487-489.

(160) F. Bibl. 40 vol. 18 #213 "Overseas Activities of Japanese Securities firms" by Tatsumi Miyashita p.

ca de 10 millones de yen o sea, cerca de 1/3 del capital total de la compañía (34.3 billones de yen). En 1973 se completó, de acuerdo con su presidente, una red internacional que le permitirá funcionar como compañía financiera global y los preparativos que aseguran la coordinación de las actividades domésticas con las internacionales. Estos señalamientos han estado basados en una serie de proyectos recientes que incluye el seminario "Japan and America 1973" sostenido en junio en conmemoración del 20 aniversario de la inauguración de la oficina de Nomura en Nueva York (ahora Nomura Securities International); el Nippon Europartner Consulting establecido en Tokyo en octubre con el grupo Europartners de los principales bancos europeos; Uban-Arab Japanese Finance Ltd. un banco de inversión programado para ser establecido en Hong Kong y un nuevo plan de operación de los "dólares del petróleo" en Asia. Basado en esto, Kitaura afirma que "en menos de diez años, la relación entre los negocios de ultramar y el doméstico será de 50:50". Nomura Securities participa en un número creciente de empresas mixtas que se dedican a la inversión en territorios de Asia, y en el momento de escribirse el artículo al que nos referimos, se llevaban a cabo negociaciones para entrar en una compañía financiera multinacional en Indonesia, donde participan bancos norteamericanos, británicos, franceses y alemanes (161).

No ha sido Nomura la única compañía de valores que ha aumentado su participación en las actividades internacionales de acumulación de fondos. Daiba Securities, por ejemplo, ha comprado intereses en una compañía tenedora de acciones en Europa y planifica vender certificados en un trust de inversiones a los inversionis-

(161) F. Bibl. 27. Nov. 1973. Vol. XXII #11. "Commercial Banking Aim of International Advance". pp. 21-22.

Los árabes, utilizando los réditos de estas transacciones para comprar acciones japonesas. Nikko Securities, siguiendo el mismo camino, se ha agrupado con Vickers De Costa, la gran firma cambiata londinense, para vender certificados de trust de inversiones a inversionistas árabes a través del Hong Kong and Shanghai Bank y comprar acciones en firmas del Sudeste Asiático (162).

He aquí un comentario de Takahiro Yamaguchi, de Daiwa Securities, que descubre el origen e intensidad de estas tendencias:

"The internationalization of the Japanese banking and securities industry is continuing despite the energy crisis. In fact, the basis for strong and expanding Japanese participation in international financial banking and securities transactions was laid several years ago. In a sense, the energy crisis may have simply accelerated this trend". (163)

Los City Banks

La "internacionalización" ha tenido su expresión también en el reciente desarrollo de la banca japonesa. Los servicios extranjeros de estas instituciones están rápidamente cambiando desde el simple financiamiento comercial hasta el financiamiento a corto y largo plazo de las inversiones en ultramar. Ahora los bancos enfrentan la creciente demanda de préstamos a largo y corto plazo, no sólo a industrias japonesas que se mueven a nivel mundial, sino a empresas extranjeras y multinacionales.

Este proceso ha sido possibilitado tanto por la abolición de las regulaciones que limitaban el monto de los préstamos en eurodó-

(162) F. Dibi.41. August 1974. "Japan a New Role in a Changing World" p.72.

(163) Idem.

lures como por la eliminación de las prohibiciones sobre el establecimiento de sucursales en el extranjero. Sobre esta base, los bancos han comenzado a desarrollar activamente sus negocios en territorio europeo y han extendido sus redes bancarias aceleradamente (164). El primero en participar en las finanzas internacionales fue el banco de Tokyo, estableciendo el Banque Européen de Tokyo S.A. (75 millones de francos de capital) y entre 1970 y 1971 se desarrollaron las siguientes empresas bancarias, muchas de ellas en estrecha relación con las compañías de seguros. Durante 1970 los bancos Sanwa, Kangyo, Mitsui y Dai-ichi, conjuntamente Nomura Securities establecen el Associated Japanese Bank (International) Ltd. (con un capital de 3.6 millones de dólares) que se dedicaba a reunir fondos a largo y mediano plazo en el mercado europeo a capitales para el financiamiento de la inversión en ultramar de las empresas japonesas. Se establece el Japan International Bank en Londres con un capital de 3.6 millones de libras y el Banco Fuji de Tokyo, y el Banco America Do Sul de Sao Paulo, acuerdan establecer un banco inversionista en Brasil. Durante 1971 el Banco Industrial de Japón firmó un contrato para participar en el Rotshild International Bank (que incluye el grupo Rotshild y tres bancos norteamericanos más) con un interés de 12.5% en la empresa, y el Banco de Tokyo anunció su participación en el establecimiento del Centropa Finanzierung Vermittlungs Handeels Treuhand, banco financiero internacional para la promoción del comercio con los países comunistas(165). Además, el Banco Fuji establece junto con el First National Bank of

(164) F. Bibl. II p. 468-473.

(165) Idem.

N. Y., un banco de inversiones internacionales y el Banco Mit-
subichi se une financieramente con el importante grupo para la
inversión multinacional ORION.

La inversión bancaria japonesa ha estado particularmente con-
centrada en Australia. Aparentemente esto se debe por un lado, a
la riqueza en recursos naturales de este país, y por otro lado,
al papel que está jugando el territorio australiano como base pa-
ra las inversiones multinacionales europeas, norteamericanas y
japonesas en todo el área del Pacífico (166).

En su artículo "Japan a New Role in a Changing World" la re-
vista Fortune presenta algunos datos que explican por sí solos
el carácter de estos movimientos por parte de la banca japonesa.

"Five years ago, only a handful of Japanese banks had overseas
branches or subsidiaries. Today there are more than 90 Japanese
bank offices and branches around the world (167)".

La crisis energética global y el aumento, también global, de
las necesidades de capital, más bien fortalecen que debilitan la
participación japonesa en las actividades financieras internacio-
nales. Pero la expansión de estas actividades ha devenido multi-
nacional en su carácter.

"Banks overseas are being counted on to raise funds for the
foreign operations of Japanese multinational corporations...
Policy measures to keep an inflow of funds from abroad out of
Japan are being eased, and the bank can help Japanese firms

(166) Idem.

(167) P. E. Jbl. 41 Aug. 1947 "Japan a new role in a changing
world" p. 72.

to borrow money overseas or float bond issues." (Shigemitsu Miyake, Torai Bank) (168).

Recientemente Daiichi Kangyo Bank compró intereses en acciones en World Banking Corp., un afiliado, establecido en las Bahamas, del Bank of America que funciona en Filipinas e Indonesia. El Kyowa Bank compró un interés del 10% en Union Investment Bank of Brazil. El Banco de Tokyo y Yamaichi Securities estableció con socios de Singapur un banco mercantil en Singapur (el séptimo banco mercantil con una participación japonesa importante) (169)

Sin lugar a dudas, estos acontecimientos muestran como los bancos, conjuntamente con las compañías de valores están jugando un especial papel en el establecimiento de un nuevo tipo de economía basada en la exportación de capitales y su fusión con los grandes grupos financieros multinacionales.

"Japanese banks and financial institutions are also playing an active role in forming international banking syndicates which make medium-term Eurodollar loans to foreign governments and multinational corporations".

Como ejemplo el número de Fortune a que nos referimos, cita las siguientes actividades en esta dirección de la banca japonesa: Un sindicato bancario japonés hizo un préstamo de 75 millones de dls. a una compañía suiza de aluminio, otro Sindicato de 15 bancos prestó 50 millones de dls. en marcos alemanes al Algerian Development Bank, y 15 bancos se unieron con Morgan Guaranty para extender un préstamo de 100 millones de dls. a Zambia para el de-

(168) Idem.

(169) Idem.

desarrollo de la explotación del cobre. Además 6 bancos prestaron 50 millones de ds. a F.N.I. , la corporación energética pública italiana, mientras que Mitsui se unió al Wells Fargo Bank y a intereses en Hong Kong para cosucuzar una compañía para el financiamiento de inversiones en Hong Kong (170).

Las compañías comerciales

Las compañías comerciales japonesas (ショウ ショバ), son quizá las instituciones económicas que juegan y jugarán en el futuro el papel más importante en el proceso global de multinacionalización del capital japonés. Se dedicaron inicialmente al comercio internacional pero en la actualidad han devenido gigantescos complejos económicos multinacionales que agrupan las siguientes funciones:

-- como organizaciones comerciales.- Las compañías comerciales en su conjunto controlan el 80% de toda la importación y el 68.9% de toda la exportación de Japón. Aunque existe un gran número de compañías de este tipo, en realidad es un pequeño grupo privilegiado el que concentra estas funciones. De 5 233 compañías comerciales que existen en todo Japón un 0. 8% manipula el 79.3% de toda la importación y el 72.3% de la exportación que se realiza a través de las compañías comerciales (171) y dentro de este grupo menor, las diez mayores compañías concentran en sí cerca del 50% de la exportación y el 60% de la importación de todo el país (172).

(170) Idem.

(171) F. Bibl. 4 p. 21.

(172) F. Bibl. 3 pp. 136-137.

Gradualmente, las funciones comerciales de estas compañías se han ido ampliando. Una actividad que toma cada vez más fuerza en la actualidad es el comercio de intermediario o/a través de terceros países. Esta actividad ha sido acelerada por el crecimiento de las industrias japonesas que realizan sus inversiones en ultramar, y que dependen de los servicios de dichas compañías. Mitsubishi y Mitsui fueron las primeras firmas que se dedicaron a este negocio, pero se han ido incorporando otras de las mayores gradualmente. El monto anual de este comercio en 1956 fue de aproximadamente 35 millones de dólares, y en 1959, de 100 mill. de dólares. Desde entonces ha habido una rápida expansión. En el año fiscal de 1970 alcanzó la cantidad de 3 500 a 4 000 millones de dólares, es decir, un 1.5% del comercio mundial, lo que constituye una cantidad considerable si lo comparamos con el 6.2% de participación en el comercio mundial que tuvo Japón en el mismo año (175).

Además del comercio intermediario, la exportación de plantas industriales completas va ganando lugar cada vez mayor entre las actividades de las compañías comerciales.

-- Como agentes activos en la inversión dirigida al desarrollo de recursos naturales. Las compañías comerciales participan con capital, tecnología y otros medios necesarios para el desarrollo de los recursos naturales en países subdesarrollados y a la vez importan al Japón el producto final procesado. Un ejemplo presentado en la obra titulada Foreign Enterprise in Japan que da una idea clara de esta función, es el servicio prestado a la industria japonesa del acero por estas compañías. Para la produc-

(175) F. Sidi. 27 mayo 1975 vol. 22 #5 "Trading Comp. moving internationally... pp. 14-19.

ción anual de 100 millones de toneladas de acero crudo, se necesitan 100 millones de toneladas de mineral de hierro y aproximadamente 50 millones de toneladas de carbón de coque. Como cantidades tan voluminosas de recursos, no se pueden obtener a través de simples transacciones comerciales, las compañías comerciales se unen a capitales locales en lugares ricos en recursos naturales como Australia (mineral de hierro) y Canadá (carbón de coque) para su extracción, transporte, venta, exportación e importación (174).

A través de sus amplias redes internacionales que alcanzan a casi todas las principales ciudades del mundo, se encargan del análisis de mercado en toda su amplitud, realizan funciones fundamentales de investigación, negociación e integración de muchas empresas mixtas emprendidas por los japoneses a través del mundo.

-- En las finanzas internacionales, las compañías comerciales japonesas utilizan crecientemente los patrones de actuación de las multinacionales, dirigidas a acumular fondos para la inversión en ultramar(175). Por otro lado, las compañías han ido ampliando sus actividades financieras. Este es el caso de la

(174) F. Biol. 5 pp. 136-138.

(175) Por ejemplo, en un proyecto minero de Zambia, las compañías Mitsubishi y Mitsui obtuvieron 32 millones de dólares en préstamo del mercado de Eurodólares. En 1968, C.C. Itoh and Co. obtuvieron un préstamo de impacto de 2 millones de dólares del Standard Bank of England - *Idea*, nota 172.

otorgamiento de préstamos en equipos (renta de equipos, en vez del tradicional préstamo monetario). Por este medio no sólo estimulan la producción de sus compañías asociadas, sino la demanda de todos los artículos que manufacturan.

-- Las compañías ofrecen servicios excepcionales tanto a los japoneses como las compañías extranjeras. Giran encuestas de mercados, extienden créditos y financian riesgos de muchas transacciones. Por ejemplo en el caso de la industria del acero, avanzan un 80% del precio de su exportación a las fábricas, dos meses antes del embarque, mientras que los contratos de ventas de las compañías comerciales con el consumidor final, pueden fijar la entrega 60 ó 90 días después del envío a sus almacenes en ultramar (176) Sus redes internacionales le permiten también una participación muy importante en el hallazgo e importación de tecnología y procesos hacia Japón, contribuyendo al establecimiento de una nueva estructura industrial tecnología-intensiva.

-- Por último, las compañías comerciales, además, aumentan su actividad en la economía doméstica. Orientan a las industrias declinantes y se dedican ellos mismos a los negocios más prometedores del momento, que incluyen la industria de la recreación, construcción de viviendas, proyectos de desarrollo comunal, urbanización, desarrollo agrícola, producción de equipos escolares, la industria médica, e incluso el desarrollo del océano. Está jugando también un papel decisivo en la transformación del disperso negocio al detalle en una estructura más eficiente constituida por grandes supermercados.

Concluyendo, por el carácter y multiplicidad de sus funciones no sólo constituyen actualmente compañías multinacionales en desarrollo, sino que, por su posición estratégica en las relaciones económicas internacionales de Japón, prometen ser un centro fundamental alrededor del cual tomará cuerpo la multinacionalización de la gran industria japonesa.

HACIA UN NUEVO CICLO CÍCLICO

La restructuración económica de Japón que ha venido desarrollándose durante los últimos años y que ha sido bruscamente acelerada por el impacto de la nueva política norteamericana, supone naturalmente, cambios sustanciales en el comportamiento cíclico de la economía japonesa.

La economía japonesa en estado de depresión desde el dólar shock en 1971, comenzó a recuperarse en la primera mitad de 1972. Sin embargo, aparecieron nuevos rasgos en el patrón de recuperación. En el pasado, los ajustes en la exportación y en los inventarios, encabezaban la recuperación. Actualmente, la exportación se mantuvo estancada, y no se hizo un esfuerzo activo por la reconstrucción de inventarios. Simultáneamente, la inversión en equipos en gran escala, que antes jugaba un papel preponderante, también se mantuvo estancada. De aquí la lentitud de la recuperación en esta ocasión. Por primera vez, los gastos de consumo personal, la construcción de viviendas y la inversión en equipos para las pequeñas empresas encabezaron la recuperación, gracias al incremento de los gastos del gobierno y una política monetaria desahogada. Esto indica sin duda un cambio en el patrón de recuperación en el que dos nuevos factores comienzan a jugar un papel fundamental:

Primero, el sacrificio de las inversiones en el sector social en favor del rápido crecimiento económico no podía ser sostenida por más tiempo. Aunque la economía japonesa alcanzó índices incompatibles en el desarrollo económico, el capital social fijo se ha mantenido como una característica de subdesarrollo. En 1962 por ejemplo, sólo un 8% de la inversión en capital fijo (2.5% del PNB) se dedicó a construcción de viviendas, mientras que para los otros países de la OCED el mismo índice en ese año prometió un 23% del capital fijo y 4.3% del PNB. En general, el gobierno japonés ha basado su actividad en el criterio de mantener un presupuesto balanceado, por el cual la deuda pública se ha mantenido en un mínimo (177).

Yasuhiro Nakasone se refiere a esta situación en "Japan and the next Mountain to climb...".

"Nuestra acumulación de capital social general es, desafortunadamente, inferior al de muchas naciones avanzadas. Por ejemplo, los EEUU tiene cinco veces más vivienda, 14 veces más carreteras pavimentadas, 16 veces más área de parque por capita en los centros urbanos". (178)

Pero el gobierno japonés y los grandes negocios no podían seguir obteniendo ventajas para el crecimiento económico de la contención de los niveles de vida. La capacidad, por parte de los grandes negocios, de contener los aumentos salariales dentro de los límites del crecimiento de la productividad, se agotó finalmente. La escasez de fuerza de trabajo y el desarrollo de una in-

(177) F. Bibl. 5 pp. 86-89.

(178) F. Bibl. 42 vol.3 #1 Spring 1973 "Japan and the next mountain to climb..." Yasuhiro Nakasone pp. 6-7.

ustrialización altamente tecnificada, internamente, y la espiral inflacionaria y la devaluación del yen en 1971, externamente, han sido factores decisivos en la pérdida de poder de negociación de los empresarios, frente a los obreros.

La continua protesta contra la contaminación ambiental, la demanda de aumento de salarios y las fricciones producto del estímulo a la exportación que alcanzaron un grado crítico con el dólar shock, señalaron la conveniencia política y económica de una reubicación de los voluminosos recursos económicos del capitalismo japonés. En la tabla 18 del Apéndice se expresa en cifras los resultados de esta nueva política del gobierno japonés. Sin dudas, esta política ha abierto nuevos mercados para explotar por el capital privado.

Segundo, la exportación de mercancías como forma fundamental de vínculo económico del capitalismo japonés con el mundo cedió su lugar a la explotación de capitales. Ya observamos el considerable aumento de la inversión en los últimos años. El cambio de política con relación a la exportación ante el déficit de la balanza de pagos en 1973 no indica una regresión al patrón anterior de comportamiento económico. Es decir, definitivamente la inversión en ultramar se ha convertido en el centro de actividades económica internacional del gran negocio japonés. Sin embargo, no se puede dejar de considerar el significado que ha tenido la crisis del petróleo (el incremento de fenómenos similares es muy probable en el futuro) para Japón, en un momento en que la acelerada salida de capitales pesa negativamente sobre la balanza de pagos. Esto conjuntamente, con las capacidades ya desarrolladas y la di-

versificación, aunque limitada, de los mercados de destino cooperará para que la exportación siga por cierto tiempo, jugando un papel no despreciable en el equilibrio de la balanza de pagos.

ROL DEL GOBIERNO JAPONÉS: EL MINISTERIO DE LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO INTERNACIONAL. (MICI)

La reacción ante la necesidad de reestructuración económica de la clase capitalista en Japón no ha sido ni uniforme ni estable... Han estado sometidos a las tendencias disgregatorias del "status quo" económico japonés. No obstante la intensificación de las presiones internacionales contra las barreras proteccionistas ha propulsado el surgimiento de una importante fracción de los grandes negocios (muy bien representada en las asociaciones económicas) con conciencia de que la única manera de mantener su preponderancia económica es mediante la concentración de la economía y el aumento cualitativo de la inversión en ultramar (en lo cual este grupo jugará, sin duda, un papel central). La amenaza creciente de la competencia internacional ha dado un carácter urgente a la diversificación de la producción hacia nuevos campos de alto crecimiento (energía atómica, control de la contaminación, computadoras) en los cuales se requieren altas capacidades técnicas, financieras y administrativas que sólo pueden ser obtenidas a través de la estrecha cooperación entre las diferentes firmas. Esta situación los ha llevado, incluso, a considerar la necesidad de organizar grupos que controlen la tenencia de acciones (honsha) como una solución más realista ante la amenaza de la expropiación extranjera y las exigencias

de grandes volúmenes de capitales para las nuevas inversiones (179).

Sin embargo, los grandes negocios por sí solos han encontrado una serie de dificultades en el proceso de reestructuración económica de los cuales podemos enumerar las siguientes:

a- Se carece de una visión global del problema económico debido a que predomina, naturalmente, el interés particularista de las empresas (por ejemplo, las contradicciones entre principales ejecutivos que llevan al fracaso de planes de fusión y de acción conjunta y la oposición de los city banks a fusiones que atentan contra los lazos ya establecidos con sus empresas clientes).

b- Existe oposición entre los sindicatos y los pequeños negocios que ven en la monopolización una amenaza a sus intereses o a su propia subsistencia.

c- Las tendencias a que subsista el generalizado sistema de subcontrato y distribución.

d- La presencia de la ley antimonopolio que, aunque reformada, y consiguientemente debilitada en 1949 y 1953, sigue sirviendo como un obstáculo en manos de la FTC (180).

(179) Ejemplo de esta tendencia nos lo da Toyota Motors., en la cual un grupo encabezado por la misma compañía controla el 60% de todas las acciones. Otro ejemplo nos lo da el grupo Sumitomo en el que se produce un rápido proceso de entrecruzamiento de acciones. F. Bibl. 3 p.

(180) Las reformas de 1949 y 1953 levantan las prohibiciones sobre las asociaciones comerciales (artículo 8) y sólo se mantiene restricciones a las actividades que obstaculicen la competencia. Se permite (artículo 24-3 y 24-4) los carteles de depresión y racionalización y en el artículo 23 se admiten los carteles especia-

e- La aguda competencia oligopólica y el sistema financiero que la hace posible en toda su intensidad.

f- Las restricciones gubernamentales a la inversión en ultramar, dirigidas a conservar el equilibrio de la balanza de pagos, mientras la exportación recibe todo el estímulo financiero.

El gobierno japonés, particularmente la burocracia, en especial los funcionarios de MITI, en parte al margen de las ciegas fuerzas económicas han jugado un papel decisivo tanto en el planeamiento del proceso de reestructuración económica, como en la eliminación de los obstáculos que se le oponen.

La interferencia del nivel político en los asuntos económicos japoneses, no ha estado determinada por las mismas causas durante el proceso de desarrollo del capitalismo japonés. La función económica del gobierno durante la Restauración Meiji estuvo determinado en gran medida por la aplicación de los ideales feudales del bushido a la condición política y económica del país que entonces se enfrentaba a las amenazas del control por el "occidente". Para

(Continuación) (180)

les y actividades de las asociaciones de comercio por medio de leyes especiales. Se cambian las provisiones sobre tenencias cruzadas de acciones, entrelazamiento de directorios y fusiones (art. 10, 11, 13 y 15) persitiéndose, siempre y cuando no causen restricciones substanciales sobre la competencia en cualquier campo. Pero por otro lado, se mantuvieron limitaciones en la posesión de acciones (hasta el 10% art 11) que prohibían el fraccionamiento de la propiedad de las empresas, aumentando su vulnerabilidad en la competencia internacional. A su vez, continuó la prohibición sobre las compañías tenedoras de acciones (honsen) que caracterizó la economía de entreguerras.

seguir un camino independiente había que diseñar objetivamente una poderosa economía.

La actuación del gobierno japonés en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, aunque ha perseguido, de facto, los mismos objetivos que el gobierno de la Restauración Meiji, y ha estado influido, sin duda, por la tradición, es producto de un entrelazamiento más complejo de factores causales. Según Chitoshi Yanaga las relaciones que establece el negocio organizado, el partido y la burocracia administrativa en la consecución de la política del país, tienen similitud con el juego japonés denominado "Janken" (el papel es más fuerte que la piedra a la que envuelve, la piedra es más fuerte que la tijera a la que puede romper, y la tijera gana sobre el papel al que puede cortar), con lo cual quiero significar que hay una relación circular de influencia entre los distintos grupos:

"El espectáculo de la política japonesa es en cierto sentido una producción dramática, presentada conjuntamente por la comunidad de negocios, el partido gobernante y la burocracia administrativa. El negocio organizado es tanto el dramaturgo como el financiero. El partido gobernante como productor, director y director de escena adapta la obra y se asegura de que la producción obtenga la aprobación del dramaturgo financiero. También es responsable de seleccionar el actor principal, que debe ser persona grata para el financiero. La burocracia administrativa utiliza su peritaje en la atención de los detalles técnicos, así como en el aspecto comercial de la producción". (181)

(181) F. Bibl. 43 p. 29.

Es decir, se mantiene una relación de mutua influencia y determinación que permite y define la dirección global del proceso político y económico por parte del gobierno siempre y cuando no se produzca la oposición del consenso de los grandes negocios. Esta relación de poder en la cual el gobierno ha jugado un papel muy importante, ha sido posible gracias a la política proteccionista que ha aislado al proceso productivo interno de los efectos disruptivos propios de la incursión económica extranjera. El levantamiento de las restricciones a la entrada de capitales, principalmente, siempre representó una amenaza a la continuación del efectivo poder ejercido por el partido, y particularmente la burocracia. Las gestiones de la burocracia y específicamente MICI, que han sido de hecho, arquitectos de la política económica del gobierno ha estado profundamente influido por esta convicción.

A principios de la década del 60, y paralelamente con el aumento de las presiones extranjeras contra el proteccionismo japonés, MICI comprende que la única manera de conservar su influencia "vis a vis los grandes negocios es fortaleciendo la estructura económica interna y se dedican plenamente a la consecución de este objetivo. Es en esta etapa que aparece el Consejo de la Estructura Industrial, como órgano asesor de MICI en la dirección de la restructuración, en la que tomaban parte representantes de los grandes negocios. Las primeras actividades de MICI, organizadas alrededor de la fórmula de cooperación --kyōchō hōshiki (cooperación entre tres grupos principales: firmas industriales, funcionarios de MICI y las instituciones financieras mayores) tuvieron un final aparentemente trágico en la derrota de la Ley para la

Promoción de Industrias Específicas (182).

MICI encuentra la oposición de los bancos que temen por la ruptura arbitraria de los lazos que los unen con la industria, de una fracción de la burocracia constituida por los funcionarios del Ministerio de Finanzas muy vinculados a los grupos financieros y decidida a mantener su parte de influencia sobre los grandes negocios y de la Ley Antimonopolio. Los grupos industriales por su parte divididos por intereses particularistas y temerosos del exceso de control gubernamental no apoyaron activamente las gestiones de MICI.

No obstante, el Ministerio de Industria y Comercio Internacional, no desistió de su política. La Junta para la Estructura Industrial continuó siendo utilizada por los funcionarios de este organismo que penetraron cada subcomité industrial de la Junta (está dividido en subcomités que responden a cada una de las industrias nacionales) desarrollando estudios sobre las características de las industrias estratégicas y planteando metas de reorganización. A mediados de 1960 la recesión económica dio una fuerte sacudida a los grandes negocios, obligándolos a considerar medidas concretas. MICI aprovechó esta oportunidad que hacía resaltar las debilidades de la organización industrial japonesa frente al aumento de las presiones por la liberalización, para

(182) Esta ley planteaba la necesidad de atención especial a industrias estratégicas con el fin de incrementar su competitividad. Por esta razón se exceptuaban por cinco años de la ley antimonopolios y se daban incentivos especiales - privilegios tributarios y préstamos baratos a largo plazo - a las industrias seleccionadas.

desplegar una amplia campaña en favor de las acciones conjuntas y la restructuración industrial que comenzó a tener frutos para 1967. Desde entonces ha persistido este tipo de influencia por parte de MICI.

La política de MICI ha perseguido los siguientes objetivos generales que constituyen de hecho el plan de restructuración económica:

-- La concentración y especialización de la producción utilizando como medio las fusiones entre las empresas, las acciones conjuntas (dirigida a la fijación de precios, la regulación de la producción, la extensión de sus capacidades y la participación en nuevas inversiones con el fin de evitar el exceso de competencia) y en general el fortalecimiento del capital propio industrial. La táctica ha sido alcanzar un alto grado de concentración y consolidar la participación japonesa en las empresas antes que un sector específico fuera abierto a la penetración del capital extranjero.

-- La fórmula seguida por MICI ha sido de estrecha cooperación entre los grupos industriales y financieros, basados, sin duda, en el carácter que tiene el financiamiento de la economía japonesa.

-- La racionalización del subcontrato. La existencia de un amplio subcontrato de pequeños negocios en la estructura económica de Japón, representa una debilidad del capitalismo japonés frente a los standards de los países desarrollados de occidente. Sin embargo, un proceso de quiebras acelerado puede tener serias consecuencias políticas para el país ya que este sector agrupa a casi la mitad de la fuerza de trabajo total. Por esta razón la táctica de MICI ha sido buscar una gradual transición que permita la reubicación de las fuerzas económicas concentradas en este sector

de acuerdo con el modelo de reestructuración económica. Es por esto que a la vez que se le da asistencia financiera a los pequeños negocios (créditos baratos, exenciones tributarias, etc.) para que no sucumban frente a acontecimientos económicos de la magnitud del dólar shock en 1971, se los orienta a que se integren al proceso de revolución de las estructuras económicas.

-- El fortalecimiento de las capacidades de investigación y desarrollo. Para esto, MICI ofrece incentivos como privilegios tributarios y préstamos a largo plazo y bajos intereses. El plan de 5 años (que comenzó en 1968) para impulsar el desarrollo tecnológico nacional es una expresión muy concreta de esta política (183).

-- La eliminación de las restricciones a la salida de capital japonés al exterior en sus diferentes formas. Además se ayuda a financiar la inversión exterior a través de las organizaciones financieras tales como el Export-Import Bank, Petroleum Resource Development Corp. y Overseas Economic Cooperation Fund (OECF) y se cubre importante parte de los riesgos de pérdidas futuras que puedan experimentar los inversionistas extranjeros. Se

(183) El Plan comprendía: el incremento de los gastos del gobierno para la inversión y desarrollo, los subsidios directos del gobierno a proyectos básicos seleccionados, el aumento de las concesiones tributarias para estimular la investigación y desarrollo, creación de fondos conjuntos para la investigación entre diferentes industrias con la participación del gobierno y establecer centros patrocinados por el gobierno para la información en materias tecnológicas.

propicia la inversión en ultramar, permitiendo a los bancos comerciales extender préstamos en divisa a las corporaciones domésticas. El gobierno coopera además a través de medios tales como la extensión de préstamos en yenes a países subdesarrollados de Asia con el fin explícito de desarrollar la infraestructura (desarrollo de puertos, puentes, energía eléctrica y medios de transporte) que servirá de asiento a la inversión directa japonesa.

Para llevar a cabo la restructuración general de la economía japonesa, MCI no sólo ha burlado la Ley Antimonopolio sino que la ha utilizado en función de sus propios intereses. Es decir, mientras ha permitido y estimulado la concentración económica más allá de lo permitido en la ley, ha prorrogado, basándose en las estipulaciones de la propia ley, la irrupción de las multinacionales extranjeras en el mercado japonés, con el fin de ganar tiempo.

Pero la autoridad y la influencia del gobierno sobre los grandes negocios, ha ido modificándose con el tiempo. Las labores de MCI en la restructuración económica de la economía ha cooperado en la formación de poderosos grupos económicos de presión con orientación bien definida capaz de someter todo el proceso de desarrollo económico (e incluso político) a sus intereses. Estas fracciones de poder económico se han ido integrando principalmente por los representantes de los grandes negocios en las industrias donde se ha alcanzado mayor concentración y se han agrupado alrededor de las poderosas organizaciones económicas formadas casi todas en el período posterior a la II Guerra Mundial. Las organizaciones más importantes de este tipo son las siguientes:

-- Keidanren (Keizai Dantai Kengokai) (Federación de Organizaciones Económicas). Formada en agosto de 1946. Representa actualmente alrededor de 750 compañías individuales principales, y alrededor de 100 asociaciones nacionales de negocios. Representan exclusivamente a los grandes negocios e incluye tanto corporaciones privadas como públicas y casi públicas. Está organizada en 20 comités principales que cubren prácticamente todo aspecto de la economía nacional y tienen influencia directa a través de la Dieta, el Partido y el gobierno en su conjunto. Su ^{ex}presidente, Koguro Uesura fue conocido como el primer ministro del "gobierno invisible" de Japón.

-- Doyukai (Nihon Keizai Dōyūkai) Comité Japonés para el Desarrollo Económico. Formado en abril de 1946. Se conoce como los intelectuales de los grandes negocios orientados no al interés de una empresa particular, sino a toda la economía del país. Sin duda, son representantes de los grandes negocios, que aplican gran fuerza a las recomendaciones económicas que presentan ante el gobierno. Está compuesto por unos 1500 individuos e incluye presidentes y vicepresidentes de corporaciones públicas.

-- Nikkeiren (Nihon Keieisha Dantai Kaimei) Federación Japonesa de Asociaciones de Patrones -- Formada en abril de 1948. Constituyen el frente unido de los patronos ante la clase obrera japonesa. Su membresía coincide casi exactamente con la de Keidanren. Su objetivo es lograr la "paz industrial" como medio de obtener altos niveles de productividad. Son considerados como un grupo reaccionario y tienen gran influencia sobre la legislación obrera e incluso se dice que su opinión es decisiva para la designación del individuo que ocupa el cargo de Ministro de Trabajo en caso de cambios

en el gabinete.

-- Nisshō (Nihon shōkō Kagishi) Cámara de Comercio Japonesa. Fundada en 1878. Representa todos los niveles de los negocios, incluyendo tanto a las pequeñas y medianas empresas como a manufactureros, financieros y comerciantes, dedicados a los servicios. Es la única organización que incluye a los pequeños y medianos negocios. Sin embargo, con el paso del tiempo, la influencia de los grandes negocios, también representados, ha crecido considerablemente.

En la segunda mitad de la década de los 60, con la aceleración de la reestructuración económica, apareció una nueva asociación económica superior en organización y poder a todas las anteriores. El proceso de concentración de la estructura económica impulsó paralelamente la concentración en los círculos que representan a los grandes negocios. Sanken, (Sangyō Mondai Kenkyukai) fundada en 1966 por 20 de los hombres más poderosos en los negocios japoneses, pasó a ser, según Jon Halliday, no sólo un formidable "super-gobierno", que se dedicó inicialmente a la reorganización de la economía a través de la promoción de fusiones y la eliminación de la competencia, sino que se dedicó además a arrebatar de manos del gobierno (particularmente MICI) el poder de decisión de la política industrial, y ponerlo en manos de los grandes negocios. Su membresía incluye a los hombres más importantes de los grandes negocios, y a algunos miembros claves de las organizaciones económicas ya mencionadas: Kogoro Uemura ex-presidente de Keidanren, Sakurada de Nikkeiren, Hyogo de Keizai Doyukai, Nagano e Iwayama de Nippon Steel, Keno de Mitsubishi Heavy Ind., Fujino de Mitsubishi Trading Co., Kikawada de Tokyo Electric Power, Iwasa de Fuji Bank, Mizukami de Mitsui Trading, Doké de Toshiba, y Kawamata de Nissan (184).

Sanken participó directamente en la concepción y ejecución de la fusión entre Yawata y Fuji, que dio lugar a Nippon Steel, la compañía de acero más grande del mundo; en la liberalización de las inversiones en la industria automotriz; en las conversaciones recientes entre los EEUU y Japón (con relación a los problemas textiles, del acero, y la revaluación del yen) en la castroación de la ley anti-contaminación de 1971, y está participando además, en la definición de la política a seguir con China. Sanken, en fin, constituye un organismo de poder económico tal que es capaz de subordinar la estrategia global del desarrollo económico y político japonés a sus propios intereses. Es decir, los intentos de MICI de mantener la influencia gubernamental sobre los grandes negocios y toda la economía por medio de una activa política de restructuración económica, resultarán en todo lo contrario. La concentración de la economía ha fortalecido y agrupado a las superestructuras de poder económico que tienden a subordinar las decisiones económicas hechas en el nivel político a sus propios intereses y a reducir consecuentemente la influencia de este último nivel sobre el plano económico.

La tendencia de la multinacionalización, factible sólo después de haberse alcanzado ciertos niveles de concentración económica y catalizada a partir del aumento de las fricciones con el mundo occidental, especialmente con los EEUU, y que llegaron a su climax con el dólar shock en 1971, aunque contradictoriamente apoyada por el gobierno, amenaza más definitivamente aún, con dar fin a la influencia que tradicionalmente ha ejercido el gobierno japonés sobre la conformación económica del país. En este fenómeno,

Japón sigue los patrones de los demás países capitalistas occidentales. La multinacionalización es el proceso resultante de la internacionalización del capital financiero en busca de cuotas de ganancia estables y mayores y en este sentido tienden a superar las barreras impuestas por el estado nacional. Es por esto que todo lo que representa una ventaja económica para los capitales multinacionales japoneses, no necesariamente representará ventajas para la nación japonesa. Es más, la flexibilidad de las grandes compañías multinacionales les permite mover sus fichas en el tablero formado por los estados nacionales de tal manera que los controles en las relaciones económicas internacionales, o los problemas de la moneda y balanza de pagos de un determinado país (o países), no sólo pueden ser evitados, sino utilizados para incrementar sus ganancias. De esta forma el gobierno japonés (y secciones menos privilegiadas de la economía nacional) además de perder el control sobre todo el problema económico interno se encontrarían, sin duda, incapacitados para evitar los efectos perniciosos de la actividad multinacional de sus propios capitales nacionales.

Se debe agregar finalmente que esto se refleja en que los controles ejercidos sobre los ciclos económicos por el gobierno japonés a través de un sistema financiero muy efectivo y el sostenimiento de barreras en la entrada de mercancías y capitales se han debilitado en los últimos años debido al rápido progreso de la llamada internacionalización de la economía japonesa, lo que ha permitido la entrada acelerada de las multinacionales y el capital financiero extranjero como elementos disruptivos.

IV - LA NUEVA ALIANZA: CONCLUSIONES

Mucho se ha especulado sobre el carácter tenso que han tomado las relaciones entre los EEUU y Japón en los últimos años, y especialmente a partir de las disputas textiles. En general se afirma que estos acontecimientos en las relaciones nipo-norteamericanas, han catalizado el proceso de conversión de Japón en un centro independiente de poder económico y político en el mundo. (185).

Los argumentos que se pueden utilizar para fundamentar estos razonamientos, son los siguientes:

-- Japón ha alcanzado en la actualidad altos niveles de desarrollo económico que sitúan al país en el segundo lugar dentro del mundo capitalista de acuerdo con el tamaño de su PNB.

-- Mientras tanto, los EEUU se han hundido en una crisis permanente que ha alimentado el resurgimiento del proteccionismo comercial, y los ha llevado a retraerse parcialmente de la activa política anticomunista internacional sostenida desde la Segunda Guerra Mundial.

(185) La mayor parte de la literatura utilizada, tanto japonesa como norteamericana, insiste en que las fricciones económicas y políticas con los EEUU han provocado que Japón considere seriamente la conveniencia de seguir un camino independiente fuera de los marcos estrechos impuestos por la alianza. Los soviéticos en general estiman que existen tres centros de poder del capitalismo a nivel mundial con cierta independencia entre sí: los EEUU, Europa Occ. y Japón.

-- Habiendo Japón alcanzado el rango de potencia económica mundial, no puede abstenerse de aumentar su actividad política en la arena internacional y especialmente en Asia donde se han visto obligados a llenar el vacío político y económico dejado por los norteamericanos. Las bases reales para la evolución de Japón por este camino son las siguientes:

a- Ha habido un aumento relativo de las capacidades militares de Japón, las que potencialmente pueden ser aumentadas mucho más aún partiendo del alto grado de desarrollo alcanzado por el complejo económico-militar por un lado, y del gran tamaño del PNB por el otro.

b- El alto ritmo de crecimiento de las inversiones japonesas en Asia dirigidas a asegurar la obtención de materias primas críticas para el desarrollo industrial traerán como necesaria consecuencia la intervención política y militar dirigida a garantizar la estabilidad política del área y proteger el acceso a las rutas de transporte.

-- Los EEUU han perseguido y presionado deliberadamente la activa incorporación de Japón en la seguridad del área.

-- Las fricciones económicas y políticas con los EEUU (particularmente referidas al asunto chino) han apoyado la idea en algunos sectores japoneses de que la política seguidista de Japón ha demostrado ser un total fracaso.

Según estas consideraciones la alianza nipo-norteamericana ha perdido en la actualidad su razón de ser. No obstante el asunto no parece ser tan sencilla. Para poder calificar el estado de la alianza entre los dos países en la actualidad hay que aislar los

siguientes factores e integrarlos en su relación dialéctica:

a- Los lazos económicos y políticos creados entre Japón y EEUU en todo el período de la guerra (segunda Guerra Mundial).

b- Las modalidades de la política-económica y de la política-política norteamericana hacia Japón y el mundo en los años más recientes.

c- Las tendencias propias del desarrollo japonés en su aspecto político y económico con relación a la alianza y al mundo en su conjunto.

d- El estado coyuntural de las relaciones internacionales particularmente las relaciones entre el mundo capitalista y el mundo socialista.

La conjunción de los tres puntos iniciales (a,b,c) nos conducirá a un primer nivel en la caracterización de la nueva alianza. La inclusión de la coyuntura internacional dará la resultante general.

Parte de los elementos necesarios para llevar a cabo el análisis precedente han sido considerados durante la exposición de este trabajo. Para completar el panorama y poder llegar a una conclusión satisfactoria nos referiremos en este capítulo a las siguientes cuestiones:

-- El capital norteamericano en la economía japonesa. Incremento de su monto en los últimos años.

-- Las multinacionales japonesas. Posibilidades para un avance independiente.

-- Alternativas ante el shock político.

-- Condicionamiento y limitaciones: la coyuntura interna y la coyuntura internacional.

el capital norteamericano en la economía japonesa. Incremento de su monto en los últimos años.

Según el esquema presentado en "Foreign Enterprise in Japan" (186), el aovisicento de la inversión extranjera en Japón puede dividirse en cuatro etapas: 1944-55; 1955-63 (hasta la abolición de las "compañías basadas en yen"); 1964-67 y 1967-73 (hasta el anuncio del plan de liberalización de abril 27 de 1973).

Durante la primera etapa la debilidad de la economía japonesa y los problemas confrontados en la balanza de pagos por el país desestimularon el desarrollo de la inversión extranjera excepto para algunas industrias básicas como la industria del petróleo, la química y la metalúrgica. Algunas compañías extranjeras que participaron con fondos y tecnología en el desarrollo económico de Japón durante esta etapa fueron: Nihon Sekiyū Seisei (Caltex), Kōa Sekiyū (Caltex), Tōa Nenryo Kōgyō (Standard Vacuum), Showa Sekiyū (Shell), Asahi Dōs, Mitsubishi-Monsanto Kasei, Nihon Zoon y Nihon Light Metals, las que se mantienen todavía como las empresas de mayor influencia en Japón actualmente.

Durante el segundo período (1955-63) se establecieron las "compañías basadas en yen" conjuntamente con un número deliberadamente restringido de inversiones a través del proceso de validación en la industria textil, alimenticia y de pulpa de papel, etc. A la vez continuaron las actividades del capital extranjero en el petróleo los productos químicos y las maquinarias. Estos son algunos ejemplos de compañías extranjeras establecidas durante este período: Mitsui Polichemical, Showa Neoprene, Nihon Unicar (Union Carbide), Sumitomo-3 M, Caterpillar Mitsubishi, Shin Nihon Kasei, Kyokutō Seki yū, Furukawa Aluminium, Jujo Kimberly y Sanyo-Scott.

A través de las "compañías basadas en yen" el capital extranjero pudo establecer empresas bajo su completa propiedad, pero esta posibilidad se vio reducida después de la prohibición al establecimiento de este tipo de compañía en 1963. De 1964 a 1967 la prohibición de las "compañías basadas en yen" y el aumento, de hecho, de las restricciones llevó a un decrecimiento de la entrada anual de capital extranjero al país. Finalmente en 1967 comenzó gradualmente la liberalización de la inversión extranjera en Japón aunque con las mediocridades que referimos ya anteriormente. En este periodo se establecieron corporaciones (con capital extranjero) tan importantes como Texas Instruments, Toshiba-Ampex, Iwaki Glass, Komatsu International, Hoechst Japan y Toppan Moore Business Firms.

En la encuesta hecha por MICI acerca de las actividades de las corporaciones extranjeras que invierten en Japón (185) podemos observar la orientación y el monto de la inversión extranjera hasta mediados de 1971. De 1002 firmas interrogadas con una participación del 20% o más de capital extranjero, ya existentes o establecidas entre el 1 de julio de 1970 y el 30 de junio de 1971, respondieron 892. De éstas, fueron excluidas 19, por no estar operando.

El análisis de la distribución por categorías industriales nos indica cómo el capital extranjero se ha concentrado principalmente en áreas de alto nivel técnico tales como maquinaria general, productos químicos y maquinaria eléctrica. (La manufactura participa en un 59% del total de los intereses extranjeros, le siguen empresas comerciales con un 29%, de servicios con un 9%, y otros 3%. Dentro de la industria manufacturera, la química participa con un 15% la de maquinaria general con un 14%, y la de maquinaria eléctrica con un 9%).

De acuerdo con el porcentaje de participación extranjera, de las 873 firmas entrevistadas, un 3.9% de los inversionistas participan en el rango comprendido entre el 20 y el 30% de interés; 28.3% en el comprendido entre el 30 y el 50%; el 33.1% con un 50% de participación del total; 7.3% en el comprendido entre el 50% y el 95%; y 27.4% con más de 95% de participación. Es decir, la mayor parte de las inversiones se concentran en el rango comprendido entre el 50% (inclusive) y el 100% de participación, (592 casos). Dentro de las compañías con intereses extranjeros

mayoritarios tienen un peso especial las "basadas en yen" establecidas antes de 1963.

De acuerdo con el tamaño de su capital, hay 5 firmas que se capitalizan por encima de los 10 000 millones de yen (32.4 millones de dólares). Estas son IBM Japan, Caterpillar Mitsubishi, Mitsubishi Oil, Nippon Light Metal y Toa Nenryo Kogyo. De las restantes, 79 se capitalizan en menos de 10 000 millones de yen, 253 por debajo de 1 000 millones de yen, y 541, es decir el 60% del total, en 100 millones de yen o menos.

En su conjunto, las ventas de las empresas extranjeras alcanzaron los 3 233 000 millones de yen (alrededor de 10 500 millones de dólares) en el año fiscal de 1970 que terminó el 31 de marzo de 1971. Esto representa sólo un 1.5% de todas las ventas del país (el total de ventas fue de 213 945 900 millones de yen) durante todo este período. En la manufactura, las ventas alcanzaron 2 311 900 millones de yen, es decir, un 3% del total de ventas del país. Sin embargo, de acuerdo con las industrias específicas, la inversión extranjera alcanzó un 57% del total de ventas en la industria del petróleo, 16% en la industria de la goma, 5% tanto en la industria de maquinaria general como en la de metales no ferrosos, 8.3% en la de productos farmacéuticos, 5% en la de productos químicos y 3.4% en la de maquinaria eléctrica. En la industria de las computadoras, IBM en particular controla cerca del 70% de todo el mercado japonés (colindante). También es considerable el control extranjero en el mercado de las máquinas copadoras. Añadamos que la velocidad de crecimiento de las ventas de las filiales extranjeras ha sido superior al mismo índice considerado para todas las industrias del país. Estos datos nos indican cómo la empresa ex-

trajera se ha concentrado en zonas muy específicas de la industria que disfrutaban de una alta capacidad de crecimiento.

Las empresas con capital extranjero se caracterizan además, por tener porcentajes de ganancia y de inversión en plantas y equipos superiores a la generalidad de las industrias propiamente japonesas, mientras que dedican sólo una pequeña porción de sus recursos a la investigación y desarrollo, (representa un 0.8% del total de sus ventas comparado con un 1.9% para toda la industria manufacturera japonesa. En el caso de las industrias con un 95% o más de participación extranjera, el % dedicado a la investigación es aún menor, 0.2%), puesto que descansan en buena medida, en las firmas principales en el país de donde provienen para la ejecución de esta actividad, y en la compra de tecnología.

Los activos totales de las filiales extranjeras a finales de 1970, fueron de 3 119 400 millones de yen (cerca de 10 128 millones de dólares), o sea, sólo un 2.1% del total de los activos para todas las firmas japonesas y un 3.9% en el caso específico de la manufactura (es decir, 2 539 800 millones de yen -- 8 214 millones de dólares -- de un total de 65 483 500 millones de yen para toda la manufactura japonesa). (186).

El análisis de la nacionalidad nos indica el papel preeminente del capital norteamericano dentro del total de las inversiones extranjeras en Japón. De acuerdo con los datos ofrecidos por la revista Fortune de mayo de 1972, cerca de dos tercios de todas las filiales extranjeras (se consideraron 717) corresponden a firmas

(186) P. Bibl. 27, agosto de 1972, #5 "Sophistication...

norteamericanas, tal y como aparece en la siguiente lista:

Estados Unidos	477	filiales	
Europa	222	"	
		Suiza	55
		Alemania Occ.	46
		Inglaterra	42
		Francia	21
		Otros	58
Canadá	18		

A la cifra para los Estados Unidos se deben añadir casos adscritos a otras naciones por conveniencia, pero que responden al capital norteamericano, como por ejemplo muchas compañías suizas, panameñas, venezolanas y canadienses (187).

Si consideramos las inversiones hechas en Japón por las mayores firmas del mundo tendremos el resultado que sigue a continuación:

De las 200 mayores firmas norteamericanas seleccionadas por Fortune, 92 tienen inversiones en Japón (un 46%). De éstas, 13 se ubican en la industria alimenticia, 10 en la del petróleo, y 10 en la de maquinaria eléctrica. Entre las 80 mayores empresas mundiales, excluyendo las norteamericanas y japonesas, 17, es decir sólo el 21% del total, tienen intereses en Japón (188). De acuerdo con "Foreign Enterprise in Japan", las 39 empresas mundiales mayo-

(187) F. Bibl. 3 p. 31.

(188) F. Bibl. 27 agosto de 1972 #5 "Sophistication... pp.26-

res que invierten en Japón (se consideran 83 de la lista norteamericana de Fortune y 16 del grupo que excluye a firmas norteamericanas y japonesas) tienen un total de 129 subsidiarias en la manufactura (de un total de 469) y además 23 del total de las 288 filiales extranjeras dedicadas a la venta. Estas 151 firmas establecidas por estas empresas participan con un 62.5% del total de las ventas de todas las filiales extranjeras en Japón, en las cuales las dedicadas al petróleo tienen la mayor participación (71.8% del total) (188a). El anexo A. Sanderason presenta además, una lista detallada que indica como estas empresas de rango mundial, principalmente las norteamericanas, asientan sus bases en las ramas más importantes de la industria japonesa. (Ver tabla 22, Apéndice).

Las subsidiarias establecidas en Japón por éstas empresas, (casi siempre) más de dos subsidiarias por cada empresa), generalmente norteamericanas, han constituido fundamentos importantes de su estructura de operación multinacional.

Podemos concluir del análisis anterior, que los EEUU participan con la mayor parte de las inversiones extranjeras en Japón (entre el 60 y 70% de los activos totales extranjeros) las cuales están concentradas en áreas muy prometedoras y lucrativas de la industria nacional y que en estas condiciones se encuentran en una posición muy propicia para extender su control.

sin lugar a dudas, aunque las inversiones norteamericanas eran, en 1970, seis veces y media mayores que las inversiones japonesas en EEUU (188b) su monto total es todavía pequeño considerando que la inversión extranjera ocupa sólo un 2.1% del conjunto de activos de todas las firmas establecidas en Japón, y que Ja-

pón, y que Japón participa con sólo poco más del 1% de toda la inversión norteamericana en ultramar, lo que representa alrededor de una cuarta parte de la suma que las compañías norteamericanas han invertido en Alemania Occidental (189), por ejemplo, durante el mismo período(190).

No obstante, las ventajas de un mercado de alto crecimiento y las posibilidades de convertir a Japón en un centro fundamental para la inversión en Asia, constituyen atractivos irresistibles. Las multinacionales norteamericanas han hecho mucho por destruir las barreras que ha impuesto Japón a la entrada libre de capitales, y para ésto, han utilizado sus más potentes palancas: las presiones políticas y económicas del gobierno norteamericano, el chantaje tecnológico, la superioridad en capital y la creación de una fuerte base de inversiones en Okinawa, que convierte a la isla en un trampolín para la inversión extranjera en el propio Japón.

Los esfuerzos de la nueva política norteamericana tuvieron sus resultados en las medidas de liberalización de abril en 1973, que se basan, por primera vez, en un 100% de participación del capital extranjero. Aunque todavía no se puede percibir en toda su amplitud, las consecuencias de estas transformaciones sobre el sistema de controles a la entrada de capitales a Japón, ya se pueden observar algunos cambios significativos. Durante el período que va del 12 de julio de 1971 hasta marzo del mismo año (9 meses) se apro-

(189) F. Bibl. 14 pp. 5-9.

(190) Aunque no se debe olvidar que la concentración especialmente en áreas tales como el petróleo, la industria de la goma, y la de las computadoras, por ejemplo, dan un carácter no despreciable a las inversiones realizadas.

baron 119 casos de inversión extranjera (191). En el transcurso de 1971, el total de nuevas firmas con capital extranjero establecidas en Jaón fue de 217, y 351 en 1972 (192). Los norteamericanos, como era de esperar, han participado con la mayor parte en este proceso inversionista. En 1970, las nuevas firmas establecidas con capital norteamericano ocuparon un 58.8% del total, y en 1971, un 53.9% (193). Además, el número de contratos de asistencia tecnológica aprobados anualmente, se incrementaron de forma brusca (en 1971 se realizaron 1536 contratos de este tipo, y 1916 en 1972) (194).

En la actualidad, algunos movimientos del capital norteamericano están dirigidos a obtener el control total de las empresas mixtas en que participaban anteriormente (como es el caso de la empresa mixta que poseían Texas Instruments y Sony Corporation, y que ha pasado a ser ahora, propiedad total del capital norteamericano con el nombre de Japan Texas Instruments que se encuentra entre las principales productoras de circuitos integrados para la industria electrónica) (195), a penetrar áreas de gran interés como la industria automotriz japonesa (este es el caso de los vínculos que se negocian entre Chrysler y Mitsubishi, y entre General

(191) F. Bibl. 5, p. 16 .

(192) F. Bibl. 5, p. 20.

(193) F. Bibl. 27, vol. 22 #8 agosto 1975. "Survey on the state of Foreign Capital Affiliated", p. 30.

(194) F. Bibl. 5, p. 20.

(195) F. Bibl. 39, 1971. Tomado de Diamond Week p.

Motors e Insuzu), el sector de distribución al detalle (lo que daría grandes ventajas a las ventas norteamericanas en el mercado japonés), y en otros sectores muy prometedores, como la energía atómica (Por ejemplo, en las conversaciones de Hawaii, se acordó estudiar la factibilidad de una empresa mixta de mil millones de dólares dedicada al establecimiento de medios para el enriquecimiento de la difusión gaseosa, supuestamente para ser utilizada con fines pacíficos)(196):

La economía japonesa, necesitada de grandes sumas de capitales y tecnología para enfrentar el desarrollo de una nueva estructura económica altamente tecnificada y dependiente en buena medida del comercio con los EEUU, no se encuentra en condiciones de evitar favorablemente la embestida norteamericana. Sin lugar a dudas, este proceso tendrá como resultado una participación cualitativamente mayor del capital norteamericano en Japón, aprovechando así, las altas potencialidades de este mercado, y utilizando al país como base para la ulterior penetración económica de toda el Asia.

-- Las multinacionales japonesas. Posibilidades para un avance independiente.

Según hemos podido observar con anterioridad, ha habido un aumento considerable de las inversiones japonesas en el exterior, que han tomado un nuevo carácter cualitativo en la etapa actual. Sin embargo, muchos obstáculos se presentan al desarrollo de la oleada inversionista japonesa, determinados por las características tradicionales de la inversión de este país en ultramar, por el medio ambiente económico internacional que tienen que enfrentar en la

actualidad, y por los mismos rasgos propios del desarrollo económico del capitalismo japonés.

En primer lugar, a pesar del rápido crecimiento de las inversiones japonesas en el extranjero, el volumen total de los activos japoneses en el exterior está, y seguirá estando, en un futuro más o menos inmediato, por debajo de los niveles alcanzados por la mayoría de los países capitalistas de occidente. En 1970 por ejemplo, el total de la inversión directa japonesa en el exterior, alcanzó los 3 396 millones de dólares, mientras que el mismo índice para los EEUU fue de 78 090 millones de dólares, 19 874 millones de dólares para el Reino Unido, 5 079 millones de dólares para Francia, 5 769 millones de dólares para Alemania Occidental, y 4 107 millones de dólares para Canadá. En 1975, se esperaba (no dispongo de la cifra actual) que el monto de la inversión alcanzara el 2.5% del PNB y, de acuerdo con las proyecciones del Consejo para la Estructura Industrial y el Centro de Investigaciones Económicas de Japón, para 1980, la inversión total de Japón en ultramar alcanzará un nivel entre los 26 y 27 billones de dólares. Para entonces, la cantidad de capital que saldrá anualmente arribará a los 5.3 billones y la participación del total en el PNB, será de un 5%. La relación entre el monto total de inversión en el extranjero, y el PNB japonés, será, sólo para entonces, del nivel de Alemania Occidental en 1970 (3%), y aunque se alcanzará entre un 7 y un 7.9% de participación dentro de los países de la OCED, Japón se encontrará todavía en franca desventaja en comparación con otros países acreedores (Ver tabla 17 del Apéndice).

Si hacemos el análisis desde el punto de vista de la distribución geográfica y de las categorías industriales, podremos ob-

servar otras características peculiares de la inversión japonesa en el exterior. (Ver tabla 18 del Apéndice).

Podemos, a partir de éstos datos, aislar los siguientes rasgos generales que caracterizan generalmente a la inversión de Japón en ultramar:

- Cerca de 1/3 de la inversión directa está concentrado en la explotación de recursos minerales y si se añade la inversión dedicada a la agricultura, el cultivo de bosques, la pesca, y la industria de la madera y pulpa, la participación de la inversión dedicada a recursos, alcanzaría el 40%.

- Los países subdesarrollados del Sudeste Asiático y América Latina absorben la mayor parte de la inversión directa japonesa, mientras que los países desarrollados, principalmente los EEUU, concentran en sí la mayor parte de las inversiones en actividades comerciales.

- Cerca de 2/3 del capital invertido en la manufactura y en la minería es absorbido por los países subdesarrollados. Esta situación está determinada por dos razones generales. En primer lugar, como se ha observado, por la necesidad de garantizar un suministro seguro de materias primas para el desarrollo industrial japonés. En segundo lugar, por la debilidad tecnológica y financiera que sitúa a las empresas japonesas en condiciones de desventaja para la inversión directa en EEUU y otros países desarrollados. Esta situación es descrita en las palabras de Kogoro Uesura, ex-presidente de Keidanren en "Japan and the US, A Call for Armony" (197):

"There is still a wide gap between Japan and the US in capital

resources and technological capability. Although the US keeps the door open to Japanese capital, there are only a limited number of Japanese enterprises powerful enough to undertake direct investment there. In fact, the number of Japanese investments in productive undertaking in the US, has barely reached a dozen, all limited in scale.

"On the other hand, even a medium size American corporation is financially strong enough to invest in Japan".

Al parecer, estos factores seguirán influyendo, en una medida no despreciable, en el tipo de empresa multinacional establecida por Japón en el exterior. Según "Japan on road to Multinationalization" las multinacionales japonesas pueden ser denominadas "empresas asiáticas" por su ubicación. Esto se basa en el análisis hecho por MICI, en el cual se estudia la ubicación en ultramar de las subsidiarias establecidas por 512 empresas japonesas. El total de estas subsidiarias fue de 970, hasta marzo de 1972, de las cuales 435 estaban en completa operación. El 45% de las empresas, seleccionaron el área asiática como base de sus actividades, mientras que el porcentaje que se dirigió a países desarrollados fue de 25% para EEUU, y 12% para Europa. En contraste, el porcentaje de las inversiones norteamericanas y germanoccidentales en países desarrollados es de 68 y 85% respectivamente, reflejando la superioridad financiera y tecnológica de las empresas de estos países en relación con las japonesas (18).

Otras características, además de las mencionadas anteriormente, se pueden señalar sintóticamente a la inversión directa japonesa:

- Dentro de la industria manufacturera, predomina la inversión en la industria tradicional, basada en el uso intensivo de la fuerza de trabajo, y la escala de la inversión es relativamente pequeña, especialmente en el caso de las subsidiarias ocupadas en las actividades comerciales y la manufactura en países desarrollados. Sin embargo, países como EEUU o Alemania Occidental, concentran la mayor parte de su inversión en las industrias de más alta tecnología (199).

- Las inversiones directas japonesas se caracterizan por hacer uso principalmente de las empresas mixtas. En la encuesta hecha por Japan on the road to Multinationalization, casos de empresas con inversiones de un 100% en sus subsidiarias extranjeras alcanzan sólo un 10% de todas las empresas japonesas que invierten en el exterior. El número de empresas que tienen control mayoritario sobre el capital de las subsidiarias es sólo un poco más de 1/3 del total. En general, el porcentaje de participación de la mayoría de las empresas japonesas en sus inversiones en ultramar, está por debajo del 49%. De acuerdo con una encuesta hecha por MICI, en 7 927 subsidiarias extranjeras pertenecientes a 187 firmas multinacionales norteamericanas, la firma central tiene en el 64.9% de los casos, más de un 95% de interés. Por lo general, las multinacionales norteamericanas y europeas, basan sus inversiones en un 100% de participación en el capital de la subsidiaria (200).

- Las ganancias de la inversión directa japonesa en el exterior, parecen no haber sido muy satisfactorias. Las entradas de las sub-

(199) F. Dibi. 8, p. 402, tabla XII.

(200) F. Dibi. 38, p. 6.

subsidiarias manufactureras asentadas en el extranjero están generalmente por debajo de las ganancias de la firma padre en Japón (con excepción del hierro, pptos. textiles y la industria metalúrgica (201).

- Considerando las ventas de las principales empresas japonesas dedicadas a la multinacionalización, que trascienden la escala de las "pequeñas empresas asiáticas", podremos percatarnos del bajo nivel de desarrollo en que todavía se encuentra la inversión japonesa en ultramar. En la encuesta presentada en "Japan on the Road to Multinationalization", se utilizaron 32 subsidiarias extranjeras, de las cuales 26 respondieron acerca del monto de sus ventas reales. En 1972, las ventas totales en el extranjero de estas empresas, fue de 615 000 millones de yen, o sea, un promedio de 23 600 millones por firma (esto incluyendo entre las empresas, a principales compañías comerciales con ventas individuales de hasta 50 000 millones de yen y 150 000 millones de yen.) Sin embargo, las ventas totales de las filiales en ultramar, de 51 firmas multinacionales norteamericanas, excedió los 400 000 millones de yen como promedio anual. De manera que comparado con la contraparte norteamericana, las ventas de las firmas japonesas, alcanzan con mucho, 1/20 del total para las firmas norteamericanas (202).

- Las limitaciones en experiencias y en know-how administrativo no han permitido que las empresas japonesas desarrollen una estrategia que vincule a sus filiales extranjeras entre sí y con la firma padre en Japón y es este tipo de conexiones el que caracteriza pro-

(201) F. Bibl. 8, p. 404.

(202) F. Bibl. 38, p. 7.

piamente a las multinacionales norteamericanas y europeas (203).

Pero, además la creciente inversionista japonesa, en tales condiciones de inferioridad, tropazaría con otras dificultades en su camino. En primer lugar la orientación de la inversión hacia el aseguramiento de materias primas no sólo chocará con la competencia de los demás países capitalistas desarrollados sino que encontrará otras barreras difíciles de romper: el control europeo y norteamericano sobre una considerable parte de los recursos minerales del mundo (ver Tabla #20 del Apéndice) y el creciente nacionalismo de los países subdesarrollados poseedores de recursos naturales.

En su conjunto parece muy poco probable que el capital japonés, caracterizado por su debilidad financiera, inferioridad en técnicas de administración y gran dependencia tecnológica en general, pueda seguir un camino independiente frente al monstruo económico que representan las multinacionales norteamericanas (Las ventas totales de algunas de estas corporaciones, tales como General Motors, Ford, General Electric, IBM, Chrysler e ITT, suman más que el PNB de los mayores países del mundo en su conjunto(204)) que extienden su control sobre las fuentes energéticas como sobre casi todas las áreas de la manufactura en todo el mundo y que parecen ser responsables globalmente de:

- las 2/3 de toda la actividad corporativa supranacional del mundo.
- 100 billones de capital en inversión en otros países, del cual

(203) F. Bibl. 38, pp. 13-15.

(204) F. Bibl. 47, p.

2/3 partes se encuentran en países desarrollados.

- La mayor parte del comercio internacional (mucho del cual consiste en transacciones entre subsidiarias).
- 7 millones de empleados fuera de los EEUU, y
- 60 billones de activos líquidos y 130 billones de activos a corto plazo, todos ubicados en el extranjero y con posibilidades de movimiento de un país a otro y de una moneda a otra (205). *Op. cit.*, 1973, págs. 101.

Este proceso tendrá resultados inconfundibles. Por un lado una buena parte del capital japonés será subordinado a las multinacionales norteamericanas de dos formas fundamentales: a través de la inversión de las multinacionales, con base en los EEUU, en la propia industria japonesa, y a través de la corporación necesaria que tendrá que establecer el capital inversionista japonés, en su avance hacia ultramar con las grandes corporaciones multinacionales norteamericanas, aliadas con las europeas.

En el transcurso del capítulo anterior, hemos observado algunas manifestaciones de la fusión del capital internacional japonés con el capital multinacional norteamericano... y europeo. En esencia, durante los últimos años se ha estado produciendo un fenómeno de incorporación del capital japonés a las filas de los grandes de las finanzas internacionales. Este proceso ha encontrado un grado de concreción especial en la formación de la llamada Comisión Trilateral, un grupo compuesto por representantes de los grandes negocios de EEUU, Japón y Europa. En la reunión inaugural de este grupo, a finales de 1973, el entonces Premier japonés Kakuei Tanaka, recalzó la necesidad imprescindible de subordinar los criterios nacio-

nalistas estrechos a una visión mucho más amplia del desarrollo capitalista: la cooperación trilateral.

"At the present, we face global environmental deterioration, a shortage in energy sources, unstable food supplies, swelling population, world wide inflation, and other serious problems. All of these problems are difficult to solve. International cooperation, free from narrow-minded nationalism, particularly cooperation by Japan, the US, and Europe, is indispensable for solving them"(206).

En general, este parece ser el punto de vista de los principales dirigentes de los grandes negocios. La entrada del capitalismo japonés a una fase en que la exportación de capitales pasa a ser el centro de la actividad económica internacional, se ha dado dentro de un mundo dominado por el capital multinacional, lo que tiende a dar un carácter global a los procesos económicos, sociales y políticos.

"Never before in history, has the future prosperity of so many nations been so closely linked to each other. The flow of history is leading us to an increasingly interdependent global economy, and ultimately, to a global society. (Tadahiro Iwakoshi de Nissan Motors) (207).

Este fenómeno teorizado a partir del propio movimiento real, ha tenido su expresión en todo el avance multinacional japonés, tal y como ha sido expuesto ya con anterioridad.

"Japanese businessmen are also taking a multilateral approach to their investments overseas. Trilateral ventures, involving Japanese, US, and European companies are increasingly common in developing and developed countries" (208).

(206) F. Bibl. 41 agosto 1974 "Japan: a new role in a changing world". p. 72.

(207) Idem.

(208) Idem.

Por otro lado, la movilización de capitales japoneses, de acuerdo con la estrategia del capital financiero multinacional, pondrá en función una nueva característica de la etapa actual del Imperialismo: la contradicción entre lo que se podría denominar la economía y el gobierno nacional por un lado, y el capital financiero internacional por el otro. En el siguiente pasaje de Stephen Hymer, está implícita esta afirmación:

"Están unificando el capital y la mano de obra mundial en un sistema engranado de penetración cruzada, que cambia completamente el sistema de economías nacionales que ha caracterizado el capitalismo mundial durante los últimos trescientos años" (209).

Alternativas ante el shock político

El tipo de relación económica propia de la nueva alianza nipo-norteamericana, estará marcada, naturalmente, por el carácter que tiene en la actualidad el desarrollo del capitalismo mundial. En esta fase, la necesidad de incluir en el análisis de cualquier relación bilateral y multilateral, la creciente actividad económica y política supraestatal del capital financiero internacional, complica considerablemente las cosas. La influencia de las multinacionales sobre el nivel del estado nacional, está determinado en primer lugar, por la superpotencia económica y política de estos organismos, y en segundo lugar, por la doble naturaleza de que disfrutan:

- como instituciones uninacionales (por su origen), constituyen el grupo económico más poderoso dentro del estado nacional, y ejercen (muchas veces por medio del entrecruzamiento de intereses económicos y políticos) una influencia determinante en la política

(209) F. Bibl. 48. Stephen Hymer "The Internationalization of capital" pp. 91-111.

internacional, económica y políticamente, del país en cuestión.

- Como instituciones multinacionales, (por el asiento nacional de las empresas, así como porque son capaces de movilizar capitales de diversos países capitalistas avanzados para sus actividades) representan la misma negación del estado nacional). Conforman un grupo económico y político supranacional con intereses no necesariamente equivalentes, y muchas veces antagónicos, a los de los estados de donde provienen los capitales inversionistas. La explicación de esto es que el fundamento de la actividad de las multinacionales, es la movilización exhaustiva de grandes masas de capital nacional y la obtención de las mayores tasas de ganancia por medio de la extensión de sus redes por todo el mundo. Un último rasgo característico del fenómeno descrito es la predominancia del capital norteamericano en la formación y desarrollo de esta oligarquía financiera internacional, lo que sin duda ha dejado, y dejará, sus marcas en la configuración de las relaciones económicas y políticas internacionales del mundo actual.

De manera que para descifrar el curso de la política internacional de cualquiera de los países capitalistas industrializados en esta nueva fase de su desarrollo, se hace imprescindible considerar los siguientes factores:

- la influencia de las multinacionales en las definiciones políticas y económicas internacionales de su país de origen.
- la actividad perniciosa real del grupo financiero internacional en la situación económica y política de las naciones en que se originan estos capitales.

Es por todo esto que la nueva alianza económica nipo-norteamericana estará plagada de múltiples incoherencias, tanto económicas como políticas. Reflejo de esto, ha sido la misma composición de lo

que hemos denominado los Nixon Shocks, (en la nueva política norteamericana, la crisis económica y política real de los EEUU -en la que un papel contribuyente importante lo han jugado las multinacionales- y el empuje incontenible de las multinacionales han estado confundidamente entremezcladas.) o los problemas que ha creado a la balanza de pagos japonesa el incremento cualitativo del flujo de capitales destinados a la inversión en ultramar (cuando las posibilidades de un financiamiento estable de tal déficit han estado en dependencia de medios tan problemáticos como el incremento de la exportación).

No se puede comenzar el análisis de las consecuencias que ha tenido el shock político sobre el Japón, sin antes asegurar que la problemática económica tendrá (como ha tenido) una influencia superdeterminante en la proyección de las relaciones entre EEUU y Japón, que en esta nueva fase estarán tipificadas, mucho más definitivamente aún, por la existencia paralela de aspectos concordantes y contradictorios, dando así un carácter mucho más complejo a cualquier análisis del problema.

Lo que denominamos el shock político propinado a Japón, ha significado para los EEUU el arribo a un nuevo nivel de concreción en su política tradicional hacia este país. Desde finales de la Ocupación los EEUU. han perseguido el rearme y el aumento de la participación de los japoneses en la seguridad del Lejano Oriente. Los errores políticos de Norteamérica durante la Ocupación (como es el caso de la introducción del Artículo IX en la Constitución), la oposición del pueblo japonés al renacimiento del militarismo, y el oportunismo de los grandes negocios y el gobierno japonés, fueron factores que determinaron que el peso de la seguridad de Japón y del Lejano Oriente en

su conjunto, cayera sobre los hombros de la potencia más poderosa del "mundo libre", los Estados Unidos. Mientras tanto, los japoneses, al llevar a cabo un lento proceso de rearme, fueron capaces de concentrar el grueso de sus recursos en el rápido crecimiento económico.

Con el cambio del peso relativo de los EEUU y Japón en la alianza y las variaciones introducidas en los últimos años, en la coyuntura internacional, los norteamericanos se vieron obligados a dar un brusco revés a la situación anterior. Se trataba ahora de distribuir la carga política y económica que implica la "protección del mundo libre", entre sus más fuertes integrantes, en medio de una situación mundial menos tensa, y bajo el ininterrumpido control norteamericano, es decir, se trataba de un cambio de forma en la relación de dominio, pero que supone en el fondo, de hecho, una cesión de terreno por parte de los EEUU.

En cuanto al caso japonés, esta nueva política persiguió la concreción sustancial de los criterios por los cuales Foster Dulles luchó desde los mismos albores de la alianza. Había que lograr el aumento cualitativo de la participación de Japón en la alianza, lo que equivale a decir, que había que catalizar el proceso de rearme del país y su incorporación activa a la seguridad de la región, llenando el "vacío" dejado por los EEUU. De aquí, los móviles que subyacían al proceso de devolución de Okinawa: la activación de la política japonesa, y el sostenimiento de los controles en manos norteamericanas. No obstante, no podemos predecir el futuro comportamiento político de Japón, partiendo únicamente de los objetivos impuestos por los EEUU. La historia

ha demostrado que Japón ha sabido aprovechar todo tipo de variante oportunista, manteniendo a la vez, una política fiel a los lineamientos políticos más generales de Norteamérica. En la actualidad, el cambio del peso relativo de ambos países en la alianza, las fricciones económicas y políticas consiguientes, y las modificaciones mismas en la coyuntura internacional, dan a la respuesta japonesa un matiz especial que hay que considerar.

El Japón que ha recibido las presiones políticas norteamericanas, no es el país derrotado y devastado económicamente después de la Segunda Guerra Mundial. Su situación económica actual ofrece amplias bases para el desarrollo de un potente poder militar. Sin embargo, estas potencialidades no han sido utilizadas en su totalidad. En 1969, el país gastaba poco más de un billón de dólares en el establecimiento militar, lo que representaba un 0.84% del PNB, y un 7.22% del presupuesto nacional, que lo situaba como un poder militar de menor importancia (210)

(210) Según Morley, de acuerdo con los datos disponibles en 1967, las naciones del mundo caían en tres categorías diferentes en cuanto a los gastos de defensa: los superpoderes, que incluye sólo a los EEUU y la URSS, que gastan anualmente más de 50 billones de dólares cada uno; los poderes principales que incluye a la Rep. Popular China, Francia, Alemania Occidental y Gran Bretaña, que gastan alrededor de 5 a 7 billones de dólares cada uno en la defensa; y los poderes de menor importancia, que incluyen al resto, y que gastan menos de 2 billones de dólares cada uno. F. Bibl. 12 pp, 10-11, William Morley "Economy and Balanced Defense".

No obstante, de acuerdo con el tamaño de su economía y su rápido crecimiento, Japón no encontraría grandes dificultades para devenir un superpoder militar:

"If the Japanese economy continues to grow at this rate, by 1975, the GNP will climb to more than 470 billion dis. If 10% of this were allocated to military purpose (211). These expenditures by 1975 could reach 47 billion dis. annually, making Japan the third largest military spender in the world. Clearly, such appropriations could give Japan a nuclear-armed fire power perhaps five or more times greater than that of any other of the major powers, including Mainland China, and within the range of those of USA and the USSR" (212).

Mucho más fácil sería alcanzar la categoría de poder militar principal lo que requeriría la asignación de sólo un 2% del PNB y con lo cual se lograría disponer de cerca de 9.4 billones de dólares en 1975 para este propósito, situando a Japón en una posición muy ventajosa con relación a las demás potencias militares principales que gastan de 5 a 7 billones de dólares anualmente. (213)

Estas son posibilidades económicas reales sobre las cuales puede edificarse en la actualidad el militarismo japonés, sin que

(211) Lo que no parece ser una cifra exagerada partiendo de que la R. P. China gasta un 7% de su PNB para estos fines, los EEUU un 10%, y la URSS un 14%. F. Bibl. 12, p. 14. Morley, "Economy..."

(212) F. Bibl. 12, p. 11. Morley. "Economy..."

(213) Idem.

esto implique esfuerzos extraordinarios. Pero hay además otro ángulo importante en el análisis del problema. Casi toda la bibliografía utilizada en la elaboración de este trabajo insiste sistemáticamente en afirmar que el porcentaje del PNB (aproximadamente 0.9%) y del presupuesto nacional (7%) que ha dedicado Japón al fortalecimiento de su defensa, han dado un carácter marcadamente limitado al rearme japonés. En la realidad, esto no parece ser exactamente así. La capacidad del establecimiento militar japonés y sus potencialidades son mucho mayores de las que se supone. Según los datos y el análisis ofrecido por Herbert P. Bix (214) las Fuerzas de Auto-Defensa contarían con 180 000 hombres en 1971 y con una reserva voluntaria de más de 30 000 hombres. Aunque estas fuerzas son consideradas como pequeñas, pueden ser extendidas fácilmente, partiendo de la alta proporción de oficiales comisionados y no comisionados de que disponen con sólo revisar la Constitución y promulgar una ley de conscripción. Las Fuerzas Marítimas de Auto-Defensa se clasificaron recientemente por la Revista Air Force como las más poderosas en Asia, después de la norteamericana y la soviética, y se equipa en la actualidad, un sistema de transporte nuclear por medio del desarrollo de los proyectiles NINE-BERCELES, el EIKO (F1045) y la adquisición de los F4E Phantom. Finalmente, según el análisis hecho por Halliday y McCormack, no tiene mucho sentido la afirmación de que las fuerzas armadas japonesas (en cuanto a su fortaleza) ocupan un séptimo lugar en el mundo.

"Japan has concentrated on the two key arms - the navy and the

(214) F. Bibl. II pp. 258-262. "The Security Treaty System and the Japanese Military-Industrial Complex".

air force in which it has vast technological superiority over all its neighbors, except the USSR. The armed forces have never grown to the point of maxium advantage, and further expansion is unnecessary.7. (215).

Junto al crecimiento de la economía japonesa y el proceso limitado de rearme, se ha desarrollado el llamado complejo-militar-industrial, constituyéndose en un fuerte grupo de presión en favor de un acelerado rearme japonés. Los orígenes de este complejo institucional se encuentran en los primeros años de la posguerra, tanto en los recursos industriales-militares intactos gracias al curso invertido que tomó la política de la Ocupación (216) como en la práctica denominada "descepso desde el cielo" por medio de la cual muchos oficiales del ejército se retiran para unirse a compañías industriales dedicadas a actividades de producción vinculadas con la defensa. (La magnitud de este fenómeno está demostrada en la revelación de secretos militares hechas entre 1967 y 1968) (217). Aunque hasta hace poco las firmas japonesas relacionadas con la defensa mantenían un porcentaje de producción (dedicada a la defensa) bajo con relación a la producción total de manufactura, han representado una poderosa fracción de presión política, dentro de la cual el grupo Mitsubishi, por medio del uso de asociaciones económicas y utilizando directamente los canales gubernamentales, ha disfrutado, cada vez más, del papel dominante (218). Esta situación, enmarcada por

(215) F. Bibl. 14, p. 86.

(216) F. Bibl. 1, p. 260. H.P. Six "The Security Treaty System"...

(217) F. Bibl. 14, p. 109.

(218) F. Bibl. 14, pp. 113-118.

la Doctrina Nixon, ha propiciado el auge y la cooperación entre los grupos derechistas oficiales y extraoficiales japoneses, que persiguen la revisión constitucional para así poner en práctica plenamente sus designios militaristas. En este sentido, una especial actividad ha sido desarrollada por Kishi Nobusuke (considerado como criminal de guerra clase A) desde dentro del mismo PDL. Ha encabezado la Comisión sobre la Constitución y dispone con ese mismo fin de su propia organización privada denominada la Liga Para una Constitución Autónoma. La fusión de las tendencias oficiales y extraoficiales de la derecha ha estado plasmada, por ejemplo, en la estrecha cooperación entre la Sociedad Escudo (Tate no Kai) y las Fuerzas de Autodefensa (219) y en las relaciones entre Nakasone y Kodama (condenado como criminal de guerra y enriquecido en China durante la ocupación japonesa) líder principal de la derecha que está vinculando estrechamente con los medios gubernamentales.

En estas condiciones, y bajo la imperiosa necesidad de apoyar el avance del proceso de inversiones en ultramar, despertado por el asenso crítico de las fricciones comerciales, Japón recibe el shock político norteamericano, que desde su tercera elección como presidente del FLL, en noviembre de 1968, estableció claramente su posición. Se proponía entonces estimular "the people self-respect on the matter of defense of the nation" (220) y desde entonces, han tenido un énfasis particular los puntos de vista militaristas,

(219) F. Bibl. 14, p. 91.
(220) F. Bibl. 49, p.

Posteriormente, tal y como se refleja en su discurso "La Nueva del Pacífico" y en el comunicado Nixon-Sato de 1969, la dirección política japonesa demostró abierta disposición a seguir los lineamientos trazados por los norteamericanos.

Con el desarrollo económico general y del complejo militar industrial en particular y el arribo de elementos derechistas a posiciones importantes de gobierno, la receptividad japonesa a las marcadas sugerencias norteamericanas aumentó considerablemente:

"There is a growing preference for an 'independent' defense structure, tightening of internal 'security' against liberal and anti-war movement, and ever-increasing number of rightist organizations and enlarging of the rightist shadow over the political and economic structures." (221)

Los grandes negocios en general, expresaron a través de sus más genuinos representantes, su posición en cuanto al incremento del ritmo de rearme:

"We have a duty to contribute to the preservation of peace in the Far East, and to gradually increase self-defense capacity, as well as to hold strongly to the Security Treaty System". (Kogoro Uemura en la XXX Conferencia General de Keidanren en 1969) (222).

La gran industria expresaba su preocupación por la defensa de sus inversiones en recursos naturales en ultramar, particularmente del paso de éstos a través de los estrechos de Malaca y

(221) F. 6161. 14, pp.92-93.

(222) F. 6161. 14, p. 117.

Singapur, y por la inminente necesidad de ampliar el apretado mercado interno de armamentos mediante el aumento de su exportación, concebida dentro de la estrategia global norteamericana, a países tales como Taiwán, Corea del Sur, Viet-nam y el Sudeste Asiático (223).

Especialmente después de la firma del Comunicado Nixon-Sato en 1969, las declaraciones y planeamiento gubernamental en favor del aumento de la actividad militar por parte de los japoneses, se incrementó considerablemente. En el White Paper sobre la defensa en 1970, se plasmaron en forma muy concreta los lineamientos del comunicado Nixon-Sato. En este mismo año, Takeo Hakuda, en su artículo "Japan in the 1970's", plantea:

"I feel that since we have attained such a high status, the Japanese people must be prepared to accept responsibilities in so far as the security of our nation is concerned. I do not think the financing poses too difficult a problem for us.

When we envisage our future in that context we are sure that money is not the problem. The problem, then, would be whether the people will have a sense of duty to defend their own country by themselves... so therefore must move forward to solid this consensus of opinion" (224)

Pero naturalmente no se trata sólo de defender el propio territorio japonés. Las tendencias generales indican el deseo de importantes sectores económicos y políticos de tomar el lugar dejado por

(223) F. Bibl. 14, pp.116-118.

(224) F. Bibl. 18, January 1970, vol.1 #2.

los EEUU en Asia: "In such a situation as that of a great natural disaster in Asia, if the Japanese people agreed, and if there was no legal problem about it, we would like to send in Self-Defense Forces and use them as a technical force." (Discurso de Michimura exministro de Defensa, en el Club de Corresponsales Extranjeros de Tokio). (225)

En 1970, dos congresistas norteamericanos, ambos miembros del Comité de Asuntos Exteriores, presentaron un informe de su viaje por Asia (durante enero de 1970) en el que se reflejó de manera general, el resultado final de estos acontecimientos:

"There is a strong effort underway by some groups in Japan toward rearmament and a seeming return to the old "Greater East Asia Co-Prosperity Sphere". (226)

Como producto del desarrollo de estas tendencias ha habido un incremento objetivo en los últimos años, de la actividad militar de Japón en Asia. En 1969, el paso de una flotilla japonesa a través del Estrecho de Malaca, entre Malasia y Sumatra, y su participación junto a navas de guerra de Australia y Malasia, en maniobras navales "was probably correctly judged as the 'prelude to a future... Japanese naval presence in South East Asia'"(227).

O como dice George G. Thomson, este acontecimiento "reflect not only growing Japanese economic interest in the area, but also a readiness to contribute too, and share responsibility for, the

(225) F. Bibl. II, p. 105.

(226) F. Bibl. 49 p.

(227) F. Bibl. 2 p. 251, H.P. Bix "The Security Treaty System and the Japanese..."

space which is essential to the prosperity of the area". (228)

A finales de 1970 y comienzos de 1971, los japoneses se apropiaron de la isla Tiayou (Senkaku). En 1969, el Comité para los Recursos Submarinos del Lejano Oriente, había anunciado que existían depósitos de petróleo extraordinariamente ricos en el área que circunda a la isla Tiayou, y los japoneses no podían perderse tal prenda (229). Según Halliday, . . . este acto político japonés, constituyó "the first open act of aggression by Japan since 1945 -and, as to be expected, against China" (230).

Aunque en el Plan "Tres Flechas", descubierto en 1965, se asignaba una activa participación a Japón en la Ocupación de Corea y Manchuria, tanto como en el bloqueo a China, en las actividades que se desarrollaron de acuerdo a lo trazado por el plan (operaciones Flying Dragon, Bull Run Focus Retina, Golden Dragon) la responsabilidad de Japón tuvo un carácter pasivo al limitarse prácticamente a ofrecerse como base de operaciones. Sin embargo, recientemente ha habido nuestra de un cambio sustancial del rol japonés. En 1971 los japoneses se incorporaron activamente a las maniobras llevadas a cabo por las tropas norteamericanas y sudcoreanas en Okinawa. En el mismo año, las Fuerzas Marítimas de Auto-Defensa se integraron junto al submarino atómico norteamericano Snook, a maniobras conjuntas que se llevaban a cabo paralelamente a la operación Freedoms Vault del plan "Tres Flechas" (231).

(228) F. Bibl. 30 G. G. Thomson Regional Unity. New Order for Southeast Asia. p.

(229) F. Bibl. 14 p. 64.

(230) Idem. p. 97.

(231) Idem. p. 99.

De igual manera, durante los últimos años, Japón ha aumentado su cooperación militar con Corea del Sur principalmente, y con Taiwán, con el fin de llenar el vacío dejado por la salida parcial de los norteamericanos del área (232).

El Cuarto Plan de Fortalecimiento de la Defensa de Japón, que persigue la casi duplicación de los gastos dedicados a la defensa en el período 1972-76, representa sin duda, una señal más del nuevo curso que toman los acontecimientos. Aunque Weinstein insiste en afirmar que este plan no altera fundamentalmente el rol de las Fuerzas de Auto-Defensa (233) el análisis de Halliday y Mc Cormack demuestra lo contrario. El primer presupuesto anual bajo este Plan, anunciado en febrero de 1972, fue de 802 000 millones de yen, un incremento de 19.6% sobre el año anterior, es decir, el mayor ritmo de incremento registrado, ⁽²³⁴⁾ lo que encontró el rechazo general de la población. Finalmente, aunque la oposición logró evitar que el gobierno de Sato pasara el presupuesto, y el gobierno se vio obligado a revisar el presupuesto acordado para 1972, el hecho mismo descubrió las tendencias de fondo que se venían desarrollando en el plano político.

¿Podemos, partiendo de la sucesión de acontecimientos en los últimos años, afirmar que Japón se transforma en un poder militar independiente? ¿La devolución de Okinawa y la doctrina que sirvió de fundamento a tal acto por parte de los norteamericanos indica que se ha dado vía libre a Japón en el manejo de su propia defensa y la defensa del área en su conjunto? ¿Los problemas, esencialmente económicos, entre los EEUU y Japón han provocado que este último

(232) Idem. pp. 99-108

(233) F. Bibl. 15 pp. 80-81.

(234) F. Bibl. 14 p 84

tome en la práctica, un camino completamente independiente, cam-
biándose así las mismas bases del Tratado de Seguridad?

La experiencia histórica, la concreción misma de la Doctrina
Nixon, y el papel jugado por Japón en los años más recientes, de-
muestran que aunque los EEUU han retrocedido en la activa política
sostenida desde la II Guerra Mundial, no están dispuestos a entre-
gar totalmente los controles sobre el "mundo libre".

El carácter de la devolución de Okinawa es una clara manifesta-
ción de este hecho. En primer lugar, la devolución sólo se produce
cuando Japón está dispuesto a aceptar un rol más activo en la seguri-
dad del Lejano Oriente, y asegura además la libertad de acción nortea-
mericana dentro de la isla, tal y como se expresa en el discurso "La
Nueva Era" de Sato. De forma que la política a seguir, coincidía pla-
namente. En segundo lugar, la firma de la devolución en junio de
1971, y su ratificación en noviembre del mismo año, nos indica cómo
la retirada norteamericana sólo fue parcial.

"Of the total 145 bases at present in Okinawa, no less than 88
are not being returned at all, and no major US units will be withdraw
12 of the remaining bases will be taken over by the Japanese, and 34
will be 'de-activated'. Japanese studies have established that the
area actually returned will be less than 5 000 square meters, of whic
75% is not even base land, but land held on one-year leases by the
United States, some of which has already been abandoned... Us Bases,
in short, will be reduced from their present 14.8% of total land sur-
face to 12.3%, and as US Commander General Chapman put it: 'Even afte
the return of Okinawa administrative rights, I am of the opinión that
we can freely take operational actions in order to protect the common

interests of Japan and the United States'" (235).

En 1974, la situación no había cambiado mucho. Los EEUU mantenían 63 bases militares en la isla, las cuales ocupan un 123 de su territorio, y alrededor de 39 mil soldados alistados (236).

Okinawa continúa jugando un papel importante en la estrategia norteamericana, y una clara muestra de ello fue el anuncio al Congreso norteamericano en marzo de 1970, que el centro logístico para todas las tropas norteamericanas en el área del Pacífico, Asia Sudoriental y Nororiental, sería trasladado a Okinawa (237). En tercer lugar, la devolución de Okinawa y el consiguiente desmantelamiento parcial de bases, y desmovilización de soldados por los EEUU, ha estado aparejado con el reforzamiento de sus presiones dentro de Japón propiamente. Como ya ha sido dicho, con cierto extremismo, se trata más bien de una reducción de territorio japonés a la condición a la que había estado sometida Okinawa.

"While negotiating on 'return' went ahead, so did plans to extend US port facilities at Gura, which is the main base for Polaris and Poseidon submarines; plans were announced for 60 million dis. extensions to Kadena Airport to continue to 1976..." (238).

El 31 de enero de 1974 en el Comité de Consulta sobre la Seguridad de Japón y los Estados Unidos, se llevó a cabo la devolución

(235) F. Bibl. 14 pp. 199-200.

(236) F. Bibl. 50 Prensa Latina. 12 de Dic. de 1974 por Victorio M. Copa.

(237) F. Bibl. 14 pp. 199-206.

(238) B. Bibl. 14 p. 199.

de 32 instalaciones militares norteamericanas en Okinawa. Este acto ha sido combinado simultáneamente con el reforzamiento de los enclaves aeronavales de Yokosuka y Yokota (239). Sin duda, el dinero resultante de la indemnización de Japón a los EEUU por el retorno de las bases, será utilizado para el fortalecimiento de otras instalaciones. En la actualidad, los EEUU han concentrado sus esfuerzos en fortalecer un número reducido de bases. Este es el caso de Yokosuka, la cual se pretende convertir en fuerza neutralizante dirigida contra la URSS, por medio del estacionamiento de potentes portaviones con capacidades de ataque nuclear, por ejemplo el Oklahoma, o más recientemente el Midway, y de la conversión de este puerto en sede de la 7^{ma} Flota norteamericana. De manera que el territorio japonés continúa sirviendo de base a la estrategia norteamericana, aunque en un nuevo concepto. Después de la agresión a Vietnam, se han tratado de racionalizar los efectivos en el exterior, dando prioridad sólo a las grandes instalaciones que ocupan posiciones claves en el Pacífico, el Océano Índico y el Mediterráneo, según ha informado una fuente de la agencia de Defensa de Japón(240).

Estos hechos, sin duda fundamentan la siguiente afirmación de Richard Hallorand:

"The agreement on Okinawa gave the US more freedom to use it's bases in Japan for operations elsewhere in Asia" (241).

En cuarto lugar, la devolución de Okinawa ha descargado sobre Japón parte de las responsabilidades regionales sostenidas anteriormente por los EEUU:

(239) F. Bibl. 50, 31 de enero de 1974.

(240) F. Bibl. 50, 8 de octubre de 1973.

(241) F. Bibl. 18, p. octubre 1970, vol.2#1 R. Hallorand
"The US. and Asia..."

"They will fill in the gap in the US naval and serial reconnaissance and patrol network in the Eastern Pacific region in overall subordination to US strategic planning" (242).

Finalmente, el hecho de que Japón continúe dependiendo de la "sombriilla atómica" de los EEUU, y aparentemente, la intención de desmovilizar los bien fundados sentimientos anti-atómicos del pueblo japonés, dejó su marca en el Tratado de Devolución de Okinawa. No sólo no se estableció claramente la intención de devolver la isla despojada de armas atómicas, sino que se comenzó a utilizar activamente a todo el territorio japonés como punto de tránsito para el armamento atómico norteamericano, lo que se ha convertido en un poderoso objetivo para el descontento popular y la agitación opositora.

Muestra de esto son algunas revelaciones en cadena producidas a finales de 1974. El 10 de octubre de 1974, el almirante retirado Robert Larroque que comandó el buque insignia de la 7ma Flota norteamericana, el "Oklahoma", declaró ante una sub-comisión del Congreso de los EEUU, que barcos norteamericanos entraban y salían de puertos japoneses. cargados de armas atómicas. El 13 de octubre un corresponsal japonés revela en la última edición del New York Times, que los EEUU y Japón tenían un acuerdo secreto por medio del cual se permitía el paso libre a través de este último de las armas atómicas norteamericanas (Esto se produce dos días después que Washington rechazara las declaraciones hechas por Larroque) (243).

(242) F. Bibl. 14, p. 201.

(243) F. Bibl. 5D, 16 de octubre de 1974 por Victorio M.

El 18 de octubre, el Midway tuvo que partir de Yokosuka, dos días antes de la celebración de la jornada contra la guerra en Japón, y diez días antes de la salida programada. No sin razón, uno de los marinos de este buque (junto a otro más) declaró que alrededor de 75 bombas atómicas habían sido transportadas en los últimos meses por portaviones norteamericanos en sus visitas a puertos japoneses (244).

Se comenzaron a conocer públicamente, además, las razones de que no hubiera intención explícita de entregar a Okinawa despojada de armamentos nucleares. El 13 de setiembre de 1974 el Japan Press Service, afirmó que el grupo de 824 de apoyo de las Fuerzas Armadas de los EEUU que opera en la base aérea de Kadono, Okinawa, sería equipado con bombarderos tácticos F4C a fines de ese mes, transformándose así, en escuadrillas nucleares, y que la unidad de municiones y equipos número 400, de la misma base, estaba dotada ya de armas atómicas (245).

El 10 de noviembre de 1974, Ichiro Watanabe del Komeito, denunció la existencia de 3 depósitos para almacenar armas nucleares cerca de Chibana en Okinawa y que la construcción de estas bases se comenzó antes de la devolución de la isla a Japón (246). El 16 de diciembre, un alto oficial de la Fuerza Aérea norteamericana, admitió que los EEUU había almacenado armas nucleares en la base Kadono antes de la devolución de Okinawa (el Teniente Coronel Hohenbach del 18 escuadrón del comando estratégico). Esta era la primera vez en que un alto oficial norteamericano testimoniaba sobre la presencia

(244) P. 3151. 50, 19 y 25 de octubre de 1974.

(245) Idem. 13 de setiembre de 1974.

(246) Idem. 1 de noviembre de 1974.

de armas nucleares en Okinawa antes de la devolución de la isla.

Pero los vínculos militares tienen un carácter más profundo y penetrante aún. El complejo industrial-militar japonés, ha estado francamente estimulado y se ha desarrollado íntimamente relacionado con la política norteamericana hacia la alianza y con el mismo establecimiento industrial-militar norteamericano, a través del programa de fondos especiales (que continúa aún después de la Guerra de Corea), el Acuerdo Mutuo de Asistencia a la Defensa entre el Japón y los EEUU, de 1954, y con la llegada de Kishi al poder en 1957, se crearon definitivamente las bases para el crecimiento de un complejo militar-industrial estrechamente ligado a la industria militar norteamericana (247). La guerra de Vietnam, particularmente, ha servido para estrechar este tipo de vínculo entre ambos países. Según Halliday y McCrawack, la comparación entre los gastos de defensa norteamericanos en Japón y Vietnam indican la importancia que para Japón ha tenido la política guerrerista norteamericana (el grueso de estos gastos han sido vertidos, excepto en 1967, en territorio japonés) (248).

Esto se ha expresado en la infinidad de nexos establecidos entre la industria militar japonesa y norteamericana, la mayoría de los más importantes productores para la defensa japonesa están vinculados a los principales 100 contratistas de la defensa norteamericana, por medio de acuerdos de licencia o empresas mixtas. Este es el caso, por ejemplo, de General Electric, la cuarta industria manufacturera norteamericana en tamaño, y la segunda en cuanto a la producción que dedican a la defensa. Esta compañía tiene acuer-

(247) F. Bibl. 1, H. Bix p. 262 "The Security System..."

(248) F. Bibl. 14, p. 11

dos de licencia con cerca de 63 compañías japonesas, y posee un 10% de intereses en Tokyo Shibaura Electric, que tiene el tercer lugar en cuanto a contratos de defensa en Japón. (Un ejemplo que ilustra claramente los alcances de estas relaciones nos lo da la manufactura de aviones militares. (Ver tabla #21 del Apéndice). Se explica por sí solo el hecho de que por ejemplo General Electric, patrocine frecuentemente reuniones y publicaciones académicas sobre Asia que apoyan el Sistema del Tratado de Seguridad, lo que nos indica cuáles son sin duda los resultados políticos de estos vínculos (249).

El mismo gobierno norteamericano ha servido de intermediario en el fortalecimiento de las relaciones privadas entre los complejos industriales militares norteamericano y japonés. Este ha sido el caso por ejemplo, de las gestiones hechas en 1967 por el embajador norteamericano en Japón, U. Alexis Johnson, quien personalmente pidió al Vice-Ministro de Relaciones Exteriores japonés, Ushiba, que utilizara maquinarias de General Electric en la construcción del avión TX (el caza Phantom F4E). En general, a través de los acuerdos gubernamentales bilaterales se han fortalecido decisivamente estas relaciones. En noviembre de 1962, se concluyó entre la Agencia de Defensa y el Pentágono el Acuerdo de Intercambio de Información, y en 1968 el Memorandum sobre Investigación y Desarrollo Militar. En julio de 1969, se firmó el Acuerdo de Cooperación Aeroespacial entre los EEUU y Japón. Este último tratado, según las evaluaciones que se han hecho, tendrá un valor para los contratistas de defensa norteamericanos, de 200 a 300 millones de

dólares, y tendrá un significado especial para el desarrollo en Japón de cohetes del tipo ICBM, que pueden ser armados con cabezas nucleares (250). Además, las instituciones educacionales japonesas, han actuado también como centros de investigación al servicio de la política guerrillista norteamericana. En marzo de 1974, por ejemplo, fue revelado por el legislador socialista Tanosuke Narasaki, que 22 instituciones públicas y privadas, incluyendo entre éstas a ciertas universidades, recibieron subsidio del Pentágono durante los últimos cinco años para realizar investigaciones para el Departamento de Defensa Norteamericano, relacionadas con el desarrollo de armas bacteriológicas y neurosicológicas, en lo cual estaba naturalmente complicado el Ministerio de Educación japonés. Entre dichas instituciones se encontraban universidades tan importantes como las de Hokkaido, Tokio, Kioto, Kinshu, la Municipal de Yokosuka y el Instituto de Investigaciones Privado de Kitazatsu en Tokio (251).

Por último, la misma presión norteamericana dirigida a levantar las barreras proteccionistas japonesas sobre las transacciones económicas internacionales ha servido, a la vez, de estímulo al desarrollo del complejo-industrial militar nipón.

"As competition increases in consumer goods market with the influx of foreign goods and the liberalization of investment opportunities for foreign firms, many Japanese industrialists are being tempted into the military hardware market where the state is the only buyer, and foreign competition is less keen.

(250) F. Bibl. I pp.269-270 N. P. Bix "Links with..."

(251) F. Bibl. 50, 8 de marzo de 1974.

"After it's recent tie-up with Chrysler Motors, Mitsubishi Heavy Industry separated out it's automotive operations and announced it's intention to plunge more heavily into defense production. The president of the number 2 defense contractor, Mitsubishi Electric Co., at the time of his appointment as chairman of the Japan Weapons Industry Association in May 1969, stated that he wanted to see Japan's defense expenditures raised to 4% of the GNP" (252).

El mismo avance de las inversiones japonesas en la región asiática, no sólo ha estado económicamente vinculado a la penetración económica del área por parte de los EEUU, sino que ha seguido los cánones establecidos por la estrategia global anti-comunista norteamericana. Este es el caso de los préstamos hechos por el gobierno e instituciones privadas japonesas, a Laos, Camboya, Vietnam, Corea y otras naciones de Asia (253).

Naturalmente, en todo este proceso, Japón no ha sido una simple marioneta de los designios norteamericanos. En realidad, los sectores de los grandes negocios japoneses en unión con la dirección política del país, han visto en el nuevo curso de los acontecimientos, una oportunidad inmejorable para aumentar sus ingresos y su poder, para lo cual necesitan de la cooperación económica, técnica y militar norteamericana.

Todos estos elementos demuestran cómo a pesar de las fricciones económicas y políticas entre los EEUU y Japón en los últimos años, la evolución independiente de la política japonesa, y de su expresión más significativa, el desarrollo de lo militar, encontrará muchos "perros" en su camino. El Tratado de Seguridad nipo-norteamer-

(252) F. Bibl. I, p. 270 "F. Six "Links with..."

(253) F. Bibl. 14, pp.44-49.

y el complejo de relaciones económicas y militares desarrolladas bajo este manto, seguirán jugando un papel de gran importancia en las relaciones entre ambos países. En las reuniones sostenidas entre Nixon y Sato en Hawaii en 1972, se demostró que:

"no matter how acute purely economic contradictions may be between Japan and the USA, their military relationship remains extremely close, with Japan's military growth, inextricably entwined with the American military machine (254).

Posteriormente, a finales de 1974, en el comunicado que resultó de la reunión sostenida entre Ford y Tanaka, se reafirmó que la permanencia del Tratado de Seguridad nipo-norteamericano, era una garantía para el fomento de la paz y la estabilidad del Lejano Oriente (255).

No obstante lo expuesto, se estaría llevando a cabo un análisis puramente mecánico si se considerara que la posición preeminente de los EEUU en la alianza ha permanecido inmutable, que la Doctrina Nixon sólo ha provocado cambios de forma en la política norteamericana, y que el potente desarrollo industrial-militar de Japón y los cambios producidos paralelamente, no añaden nuevos elementos a la relación.

En realidad, la Doctrina Nixon ha representado una cesión de terreno por parte de los norteamericanos en su política mundial y aunque ha sido diseñada de manera que la última instancia de los controles políticos permanezcan en manos de los EEUU, no se ha podido evitar una reducción sustantiva de las influencias que en otro

(254) F. Bibl. 14, p. 248.

(255) F. Bibl. 5D, 20 de noviembre de 1974.

tiempo ejercían. Esta afirmación ha sido verificada sin duda, por los acontecimientos de los últimos años en toda la América Latina, y muy especialmente por la total derrota del "mundo libre" en Camboya, y recientemente en Vietnam. Por otro lado, el desmedido crecimiento económico japonés, el creciente desarrollo de una industria armamentista, la proyección de estos dos factores en el nivel político, y la creciente dependencia de los ingresos nacionales (en forma monetaria y de insumos industriales) de las empresas que se establecen en ultramar (principalmente en la región asiática), frente al aumento de las fricciones económicas y políticas con el mundo capitalista desarrollado, principalmente con los EEUU, han introducido modificaciones importantes en el comportamiento del aliado japonés. La situación actual exige una participación política mucho más activa, y esto ha llevado al país, en ocasiones, a desviarse, aunque no esencialmente, de las líneas políticas establecidas por Norteamérica. Esto se ha manifestado por ejemplo, en el reconocimiento de Bangla Desh, el incremento de las relaciones comerciales con Corea del Norte, la participación en el desarrollo económico de la Siberia, la disposición a competir frente a los EEUU, por ganar la supremacía en el mercado chino, y en las fricciones políticas sostenidas con los EEUU a raíz de la crisis del petróleo.

Tal proceso, a pesar de mantener importantes ataduras económicas y políticas con los EEUU, estará vinculado al aumento de la actividad política independiente de Japón, lo que circunstancialmente redundará en la aparición de importantes focos de fricción con Norteamérica (considerando la situación peculiar confrontada por Japón, producto de la ejecución de la nueva política norteamericana, y de las consecuencias de la crisis del petróleo). *Dicho...*

problemática, naturalmente, no se constituirá en un antagonismo esencial entre los dos países. El grado de dependencia directa de Japón hacia los EEUU, y la coincidencia de intereses políticos (la lucha contra el comunismo internacional e interno, y la necesidad de mantener la estabilidad política en los países sedes de la inversión extranjera) y económicos (la subordinación del capital multinacional japonés al norteamericano y la persistencia de importantes relaciones comerciales) en la política internacional de ambos países contendrá el desarrollo crítico del antagonismo. Comoquiera, el resultado final, será un Japón con un nuevo carácter: con un potencial militar cualitativamente superior, y una mayor independencia en su política internacional.

-- Condicionamiento y limitaciones: la coyuntura interna y la coyuntura internacional.

No obstante, estas conclusiones primarias no llegan al mismo fondo del problema. Militarismo en un término que ajusta su contenido a los rasgos particulares de la historia nacional y a las contingencias históricas de la política mundial. Este término para Japón, no tiene el mismo significado que para los EEUU, Alemania, o Italia por ejemplo. Tampoco significa en la actualidad lo mismo que significó en la Primera y la Segunda Guerra Mundial, o en la guerra contra la península de Indochina. Es por esto, que se hace necesario emprender el análisis de factores tanto internos como externos que es lo que ha de determinar el carácter del llamado militarismo japonés.

Factores Internos

Ya se ha visto cómo algunos sectores japoneses han actuado y actúan en favor del desarrollo militar de este país. Sin embargo, existen también importantes obstáculos a dicho proceso, lo que necesariamente influirá en la resultante final. Estos obstáculos son tanto de carácter político como económico. Los políticos tienen su origen mismo en los acontecimientos que llevaron a la derrota del imperialismo japonés en la II Guerra Mundial, y en la Ocupación norteamericana. El pueblo japonés conoció de forma muy directa, las consecuencias de la aparición de grupos militaristas y ultranacionalistas oficial y extraoficialmente en el plano político, en el período inmediatamente anterior a la guerra. Experimentó además las atrocidades económicas y físicas de la guerra, y muy particularmente, los terribles efectos de la explosión atómica. Los japoneses con estos vivos recuerdos en su mente, no han estado dispuestos a pasar nuevamente por estas experiencias, y así lo han expresado de forma concreta durante todo el período de posguerra. Paradójicamente, la misma Ocupación, dejó un importante agente que impediría el desarrollo crítico de lo militar en Japón: el artículo IX de la Constitución, que ha servido de eje para estos movimientos anti-guerristas.

Los partidos de oposición, han encontrado en el fenómeno descrito anteriormente, sus principales objetivos para la agitación política: la defensa del artículo IX que representa una importante limitación al armamentismo, la oposición a la alianza con Norteamérica, en cuanto esta puede significar la entrada de Japón en una nueva guerra, y estimular aún más el desarrollo militarista del país, y el rechazo al desarrollo y/o a la entrada de todo ar-

mamento atómico en Japón.

Los obstáculos económicos al desarrollo del militarismo fueron resultado del trágico final que tuvo la guerra para Japón. Los japoneses comprendieron que la opción guerrerista había fracasado, que se trataba ahora, de aprovechar la coyuntura internacional para construir una nación rica capaz de enfrentarse económicamente al occidente y que para ésto, era necesario desprenderse de la carga que representa un presupuesto militar creciente. Es cierto que el desarrollo de la industria armamentista japonesa ha encontrado en la militarización del país (y de Asia en su conjunto) un poderoso estímulo, y que por su potencia económica han constituido un potente grupo de presión política. Sin embargo, no toda la industria japonesa sería beneficiada por un proceso semejante, lo que representaría un obstáculo difícil de rebasar. Por otro lado, la necesidad de financiar el desarrollo del sector social, tradicionalmente relegado a niveles muy inferiores en relación con otros países desarrollados, y la creciente inversionista en ultramar, impondrán, sin duda, obstáculos adicionales al crecimiento crítico del presupuesto asignado a la defensa.

Finalmente se debe señalar que el plano político, donde se concentran las presiones de los distintos grupos de interés, no tiene la misma composición ahora que antes de la guerra. Antes de la II Guerra Mundial, el grupo constituido por los militares se encontraban en tal posición que hizo permisible, dentro de determinada coyuntura, su erección en poder predominante. En el periodo de la posguerra, la situación cambió. Actualmente este grupo (y la misma tendencia militarista) ha devenido parte de un sistema mucho más complejo, donde se entrelaza lo político y lo económico, al cual está subordinado. De manera que no parece probable que a través de un simple cambio en la balanza de poder se pueda conducir al país nuevamente hacia una política internacional francamente agresiva.

factores externos.

La coyuntura internacional ha jugado y seguirá jugando un papel muy definido en el desarrollo del capitalismo japonés. Este factor condicionó el surgimiento de la Restauración Meiji y de esa manera, la entrada de Japón por el camino del desarrollo capitalista; propició el nacimiento de fases bien diferenciadas en la historia política de Japón, como fue por ejemplo la época Taisho o el mismo fascismo; determinó el tipo de vínculos políticos establecidos por el país con el mundo y la estructura económico-política interna que rigió durante todo el período de la posguerra, y finalmente, mediante la inversión de su carácter, impulsó el desarrollo del modelo económico y político actual del capitalismo japonés (tal y como se ha analizado a lo largo de este trabajo), pero a la vez, le impuso sus límites. el propósito de esta sección del trabajo es, precisamente, analizar la función limitante de la coyuntura internacional en las proyecciones políticas actuales del capitalismo japonés.

Para emprender cualquier análisis de las relaciones políticas internacionales en estos momentos, y principalmente después de la agudización de las divergencias chino-soviéticas, se hace imprescindible considerar el fenómeno conocido generalmente como "multipolarización". Con esto se quiere significar que ha terminado la etapa de la "guerra fría" y de las tensiones bipolares, arribándose a una nueva fase que se caracteriza por la relajación de las tensiones y la división del extremo socialista de la antigua relación bipolar, producto de los antagonismos chino-soviéticos.

El surgimiento de China como potencia independiente, ha tenido, sin discusión, un significado trascendente para las relaciones políticas internacionales de la actualidad. Sin embargo, la reducción de la problemática internacional a un juego estratégico y económico por par-

te de unidades políticas constituidas por las superpotencias, sería alejarse bastante de la realidad. El factor ideológico permanece ocupando un lugar importante en las relaciones entre países, y este es un hecho que no puede ser ignorado. A pesar de las divergencias entre China y la Unión Soviética, continúa existiendo un campo socialista con ideales de organización económica y social que niegan teóricamente la existencia de un mundo basado en el sistema capitalista de producción. La Unión Soviética por ser el país más fuerte militar y económicamente, encabeza este campo, y he aquí otro hecho que no puede ser ignorado.

No obstante, es cierto que las divergencias chino-soviéticas, la situación económica particular de la URSS y China, los problemas confrontados por los Estados Unidos, política y económicamente, la pendiente amenaza de una guerra atómica, y la oleada nacionalista en los países subdesarrollados poseedores de recursos naturales, han transformado cualitativamente el carácter de las relaciones internacionales del mundo actual.

Los soviéticos, representantes del campo socialista, presionados por la necesidad de evitar todo posible retraso en su desarrollo científico-técnico con relación a los Estados Unidos (256), presionados por la activa política antisoviética de China, y resueltos, además, a ocupar los lugares vacantes dejados por los Estados Unidos en su parcial retracción política internacional, han flexibilizado su política hacia los Estados Unidos y el mundo capitalista en su conjunto.

China, país inmenso y relativamente pobre, decidida a convertirse en una potencia mundial independiente, y en medio de poderosas contradicciones con la URSS, ha desarrollado una ofensiva diplomática mundial

(266) F. Bibl. 44, pp. 4-6.

que los ha llevado, naturalmente, a renunciar a su antigua rígida política de principios y a aceptar la conveniencia estratégica y económica de un restablecimiento de relaciones con los Estados Unidos y otros países capitalistas.

Se ha visto ya con cierto detalle el móvil político y económico que llevó, a su vez, a un cambio sustancial de la posición de los Estados Unidos con relación a la URSS y a China. Las contradicciones chino-soviéticas han representado una gran oportunidad para Norteamérica, que forzadamente a una retirada parcial en su política internacional, necesitaba debilitar la fuerza política e ideológica de sus antagonistas. Los norteamericanos, y por su medio el "mundo libre", vieron en la fisión del campo socialista el primer objetivo de su política internacional.

Esta nueva situación ha introducido variables muy importantes en la coyuntura internacional. En primer lugar, aunque las tensiones internacionales no han desaparecido totalmente (puesto que continúan antagonismos esenciales) sí se han reducido, y además, como resultado del incremento de la negociación entre las grandes potencias, se les ha impuesto importantes límites. En segundo lugar, y como consecuencia de la solución de antagonismos en un plano superior, las tensiones a nivel nacional no han encontrado un campo propicio de desarrollo en la dinámica internacional, lo que fortalece las tendencias a mantener la estabilidad política en este nivel, disminuyéndose, sin duda, los peligros de un enfrentamiento crítico entre las grandes potencias.

Esta situación ha tenido consecuencias importantes para la política asiática. Los Estados Unidos, como se ha señalado, se han visto forzados a retirarse parcialmente de la zona, lo que ha provocado, a pesar del papel que está jugando Japón, un rápido desplazamiento de las demás potencias con el propósito de llenar el vacío resultante. La política de la URSS, tal y como sugirió Brezhnev, Secretario General del PCUS,

en marzo de 1969, está dirigida a lograr, bajo el patrocinio soviético, la firma de un pacto de seguridad asiático, mientras que se garantice a la vez, cosa comprensible desde el punto de vista estratégico, las posiciones soviéticas en los países que bordean a China⁽²⁵⁷⁾. La estrategia china se propone evitar el predominio tanto de los Estados Unidos como de la URSS en Asia. Para ésto, lejos de la rígida política mantenida en otro tiempo, los chinos tratan de mejorar las relaciones con los países de la zona, evitando por todos los medios cualquier antagonismo. De aquí, por ejemplo, la posición sostenida por este país ante las relaciones con Irán y los movimientos de liberación de Omán y Dofar⁽²⁵⁸⁾.

Japón, al ser el más importante centro económico y, potencialmente, político de Asia, se ha convertido en un objeto fundamental de la política asiática de las grandes potencias. En este sentido, han estado entremezcladas las gestiones económicas y políticas de los superpoderes. Los Estados Unidos ven en Japón una base idónea para el asalto económico de Asia, y una garantía para la seguridad de la zona, en alianza con Norteamérica. Para la URSS, Japón es importante por su potencia económica, que puede ser aprovechada muy ventajosamente para el desarrollo de zonas de gran interés económico y político como la Siberia. Además, representa un centro de poder fundamental que es necesario mantener lejos de la influencia anti-soviética de China, y para lo cual disponen de un importante instrumento de negociación: el petróleo. En realidad, y tal y como lo demuestran los hechos, para la URSS es más importante actualmente

(257) F.Bibl. 7, pp. 127-130, George McT. Kahin, "The Future of the U.S. Policy in Southeast Asia".

(258) F.Bibl. 45, p.2, exposición de Eqbal Ahmad, Report on the National CCAS Convention in Chicago, marzo 29, 30 y 31 de 1973.

contener a China y no a Japón en Asia. De aquí la posición de los soviéticos ante el carácter que tuvo la extensión del Tratado de Seguridad nipo-norteamericano en 1970, que contrastó con su postura durante la crisis del 60. (259)

Los chinos no han visto con beneplácito las perspectivas de participación de Japón en los proyectos de la Siberia, que tienen un especial significado al suministrar petróleo a las fuerzas convencionales soviéticas establecidas en la zona fronteriza, fortaleciéndola contra las incursiones físicas y propagandísticas chinas (260). China ha demostrado que es capaz de cualquier cosa por evitar un acercamiento entre los soviéticos y los japoneses, que pueda ser utilizado directa o indirectamente en su contra. Durante su viaje por Japón, Chou En Lei informó al entonces Premier Tanska, que China consideraría la posibilidad de prestar ayuda a Japón en caso de un ataque soviético (261). Los chinos, antiguos críticos implacables del militarismo japonés, han "cedido" considerablemente en sus posiciones, al trasladar el centro de sus antagonismos. Chou En Lei nos da muestra de esto cuando recientemente afirma que "es natural (para Japón) tener armas para su defensa como nación independiente" (262).

Japón ha visto en esta situación una coyuntura económica y política muy propicia. No es necesario argumentar las potentes razones que tiene Japón para considerar que los proyectos de Siberia o el aumento de las relaciones comerciales con China tienen atractivos difíciles de resistir. Pero más que esto, la situación internacional actual, como podemos dedu-

(259) F.Bibl.12, p.167, Donald C. Hellmann, "The Confrontation with Realpolitik".

(260) F.Bibl.44, p.10.

(261) F.Bibl.46, p. , "Japan Bases for Complaint".

(262) F.Bibl.11, pp. 447-448.

dir de lo analizado anteriormente, permite un determinado desarrollo no sólo de las posibilidades de negociación política, del país, sino de su expresión más franca: lo militar. (263) Pero a la vez condiciona e impo-

(263) Esto último no parece estrictamente aplicable al desarrollo de armas atómicas. En primer lugar, Japón, al estar constituido por un conjunto de islas, es muy vulnerable a un ataque nuclear. En segundo lugar, para que las capacidades nucleares de Japón tengan un poder de disuasión real, se impondría la participación del país en una intensa carrera nuclear, particularmente con China (puesto que no parece probable que en un plazo más o menos largo, Japón pueda enfrentarse, en este sentido, con la URSS o los Estados Unidos), lo que provocaría un aumento infinito del presupuesto dedicado a la defensa. Por último, el desarrollo de un poderío nuclear propio encontraría no sólo el abierto rechazo del pueblo japonés, sino que representaría un peligro para los distintos países de Asia y un reto para los Estados Unidos, la Unión Soviética y China. No obstante, los japoneses, en espera de una coyuntura apropiada, (que puede ser, por ejemplo, el que los Estados Unidos no continúe prestando sus servicios como "sombrilla nuclear") disponen de las instalaciones y capacidad económica necesaria para la rápida expansión de su poderío nuclear. - F.Bibl.14, pp. 93-96.)

la existencia de límites que no deben ser rebasados por la agresividad japonesa. Las razones son claras. En primer lugar, la disminución de las tensiones en el nivel superior de las relaciones internacionales, es decir, entre las grandes potencias, están en concordancia con el aumento de la estabilidad política en el nivel más bajo, o sea, en las naciones subdesarrolladas y en desarrollo. Esto, en su conjunto, no hará surgir la necesidad de un aumento crítico de la agresividad japonesa. En segundo lugar, el incremento del poderío y de la actividad militar japonesa, por encima de los parámetros aceptados por las grandes potencias, encontraría, sin duda, el rechazo generalizado. Por último, los pueblos de Asia, prejudicados, como persona, por la actividad de Japón en la zona durante los preparativos y el desarrollo de las hostilidades en la II Guerra Mundial, reaccionarían bruscamente ante acontecimientos de este tipo.

Desde estas razones cabe decir que el curso objetivo que seguirá la política japonesa, estará en consistencia con la denominada "teoría de la supresión de tensiones", expuesta por primera vez por Tokuyasu Okubo, que preside el Buró de Defensa de la Agencia de Defensa. Es decir, Japón tiene que descender fundamentalmente en el balance de las fuerzas internacionales, evitando las relaciones hostiles con cualquier país del mundo. La clave es mantener el status quo en las regiones de China y el Pacífico, entre los Estados Unidos, la Unión Soviética y China, mientras que Japón aumenta sus capacidades de defensa sin que se altere en este proceso un nivel crítico (264). La situación actual de la coyuntura internacional, reproduce las serenas planteadas en la teoría, y es muy probable que los japoneses jueguen el papel que ellos mismos se han asignado.

(264) F.Bibl. 26, pp.126-130.

A P E N D I C E

TABLA #1

TABLA DE CIFRAS NACIONALES SIGNIFICATIVAS

(1969, excepto cuando se hace aclaración: valores en dólares.)

Nación	Población	P.N.B.	Ingreso p/c Nacional	Importación Anual	Exportación Anual
E.E.U.U.	203 216 000	932 300 000 000	4 588	36 052 000 000	37 314 000 000
U.R.S.S.	241 748 000	(1968) 611 050 000 000	(1968) 2 547	10 327 000 000	11 660 000 000
Alem. Occ.	60 842 000	151 000 000 000	2 481	24 933 000 000	29 052 000 000
Inglaterra	55 534 000	92 680 800 000	1 669	19 975 680 000	17 611 200 000
Japón	102 650 000	170 000 000 000	1 641	15 024 000 000	15 990 000 000
China Cont.	pronóstico 1970 814 000 000	pronóstico 1970 170 000 000 000	estim.1970 105	estim.1967 2 094 000 000	2 250 000 000

Fuente Bibliográfica 5, no 72-73.

TABLA #2

Diversos índices Referencias a a los Costos Salariales

País	Producción Indust.	Empleo	Productiv. Laboral	Salarios	Costos Salariales
Japón	280	154	182	148	81
Italia	181	112	162	137	85
E.E.U.U	117	96	122	128	105
Francia	170	106	160	169	106
Noruega	144	105	137	151	110
Holanda	159	112	142	159	112
Suecia	130	106	122	140	115
Alem.Occ.	183	137	134	165	123
Dinamarca	138	119	116	150	129
Inglaterra	129	109	118	156	132

Índices de 1960 considerando 1953 como 100.

La productividad laboral resulta de la división de la producción industrial entre el empleo.

Los costos salariales resultan de la división de los salarios entre la productividad laboral.

Fuente Bibliográfica 16, p 82, tabla 4-3.

TABLA #3

AHORROS BRUTOS TOTALES 1956-1960

<u>Ahorros Brutos Totales</u>	100.0
Ahorros Personales	37.3
Superávit Gubernamental	21.0
Ahorros Corporativos	15.7
Depreciación	30.5
Balanza Neto Extranjera	(-) 0.4
Error	(-) 4.1

Fuente Bibliográfica 29, 0465, table 7.

Tabla #4

COMPARACION INTERNACIONAL DE LOS PORCIENTOS DE AHORROS PERSONALES: 1950-60

País	Ahorros Pers. + PLB	Ahorros Pers. + ABL	Ahorros Pers. + tot. de IPI
Francia	10.9 ^a	37 ^a	15.2
Italia	10.7 ^a	52 ^a	...
Noruega	10.2 ^a	27 ^a	9.3
Australia	9.7	29	13.2
Bélgica	9.4	51	10.5
Alem. Occ.	8.7	24	13.2
Finlandia	8.3	31	11.8
Chilamerica	7.5 ^a	41 ^a	9.7
Austria	6.2	37	8.7
Holanda	5.8	32	10.2
Nueva Zelanda	5.7	26	8.5
Suecia	5.2	23	7.6
E.E.U.U.	5.2	28	7.4
Suecia	4.4	21	6.6
Francia	4.3	23	6.1
Inglaterra	1.9	12	2.9
Francia (1955-60)	11.4	37	16.3

^a Incluye los ahorros cooperativos netos.

Fuente Bibliográfica 16, p 158, tabla 8-1.

PLB-Producto Doméstico Bruto; ABL-Ahorros Brutos Domésticos;

IPI-Ingreso Personal Disponible.

TABLA #5

FORMACION DEL CAPITAL JAPONES

País	Público	Privado A y B	Individual A	Corporativo B
Japón	30%	70%	51%	19%
Corea	71%	29%	6%	23%
E.E.U.U.	19%	81%	47%	34%

Fuente Bibliográfica 5, p. 83.

TABLA #6

DIFERENCIALES SALARIALES 1969

Empresas Clasificadas por el tamaño de la fuerza laboral	Salario Efectivo Anual por Empleado
Pequeñas y medianas	
4-9 empleados	334 000 yen (1968)
10-29 "	475 000 yen (1968)
30-99 "	594 000 yen
100-299 "	616 000 yen
Grandes	
300-999 "	747 000 yen
1 000 ó más "	916 000 yen

Fuente Bibliográfica 5, p. 79.

TABLA #7

Porcentaje del valor de la producción en industrias seleccionadas, 1966.

Industria	Firma Principal	Las Tres Princ.Firmas	Las Cinco Princ.Firmas	Las Diez Princ.Firmas
Azúcar	13.0	37.0	52.8	79.8
Mantequilla	53.5	82.1	—	—
Queso	65.5	77.8	—	—
Cerveza	47.7	96.2	100.0	—
Hebra de Algodón Puro	5.8	16.4	26.1	46.4
Productos del Rayón	13.0	32.7	47.8	80.4
Vinylón	67.1	100.0	—	—
Vinylidén	75.2	100.0	—	—
Poliétileno	47.6	75.0	88.5	95.9
Polipropileno	43.7	83.1	95.1	99.8
Pulpa	12.8	31.6	42.6	62.6
Papel	16.0	43.9	50.7	65.4
Papel Periód.	29.0	62.5	77.4	94.8
Cartón	9.5	20.5	27.6	41.9
Sulfato de Amonio.	12.9	35.9	51.9	—
Cianuro de Calcio	45.1	83.5	95.6	—
Superfosfato de Cal	16.5	34.0	46.6	—
Fertilizantes Concentrados	11.6	30.6	47.3	—
Acido Sulfúrico	7.5	21.1	32.3	—
Vidrio Laminado	53.2	100.0	—	—

Industria	Firme Princ. Firmas	Las Tres Princ. Firmas	Las Cinco Princ. Firmas	Las Diez Prin. Firmas
Cemento	16.6	44.5	59.7	79.4
Petróleo	17.5	42.4	58.4	84.0
Aceite Lubricante	20.8	50.4	68.7	92.4
Gasolina	18.0	42.1	58.7	88.6
Gas	20.9	51.7	70.5	94.8
Combust. de Jet	29.2	53.3	73.2	92.2
Hierro en Lingotes	24.0	59.0	83.9	99.5
Acero Crudo	18.6	43.7	64.2	79.0
Productos del Acero Ordinarios, laminados en caliente.	19.8	45.0	64.6	78.1
Grandes Moldes de Acero	29.2	63.7	81.7	96.6
Moldes Medianos de Acero	25.5	49.6	64.0	82.7
Pequeñas Varillas de Acero	9.8	18.8	26.1	38.7
Prod. Especiales de Acero, laminados en caliente.	14.6	34.6	54.7	76.6
Láminas de Hierro Galvanizadas	12.7	34.8	53.2	74.8
Cobre Electrolítico	26.2	64.2	89.4	99.7
Plomo	33.1	74.4	96.3	100.0
Zinc	34.0	74.9	97.3	100.0
Lingotes de Aluminio	38.5	90.6	100.0	—

Industria	Firma Principal	Las Tres Princ. Firmas	Las Cinco Princ. Firmas	Las Diez Princ. Firmas
Líneas Corrientes	23.3	64.0	86.7	100.0
Líneas Peq.	33.0	74.1	87.8	100.0
Líneas Ligeros	21.9	57.6	82.1	100.0
Autobuses	24.0	55.3	81.9	100.0
Trenes Corrientes Pasajeros	48.7	100.0	—	—

ente Bibliográfica 30, pp 126 y 127.

TABLA #8

CONCENTRACION DE LA PRODUCCION EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
JAPONESA MEDIDA EN TERMINOS DEL VALOR DE LA PRODUCCION.

Firma	Participación en la Producción (%)
Grupo Toyota	28.15
Grupo Nissan	24.10
Toyo Kogyo	12.88
Mitsubishi Heavy Industry	10.49
Daihatsu Kogyo	7.52
Fuji Heavy Industry	6.25
Isuzu	4.75
Suzuki	3.03
Honda	2.83

Hino Motors está incluido en el Grupo Toyota, con el cual estableció estrechos lazos de cooperación a finales de 1966.

Nissan Diesel y Aiichi Machine Industries, están incluidos en el Grupo Nissan.

Fuji Heavy Industry e Isuzu establecieron estrechos lazos de cooperación a finales de 1966, alcanzando, en conjunto, una participación en la producción de un 11%.

Fuente Bibliográfica 30, p. 176, tabla 3.

RESERVAS JAPONESAS DE RECURSOS NATURALES Y NIVEL DE DEFICIENCIA DE ULTRACAR.

Artículo	Unidad 1 000 tons.	1963		
		Necesidad	Sum.Lomen. %	Res.Ultr.
Carbón	"	396	160	59.6
Carbón	"	141	69	51.1
Carbón	"	328	221	32.6
Aluminio	"	252	0	100
Aluminio	"	25	0	100
Óxido de Fe	"	34 449	8 020	76.7
Óxido de Fe	"	22 260	11 820	46.9
Petróleo	1000 kilolitros	65 637	794	98.8
Gas Natural	millones de lts.cúbicos	2 133	2 133	0
Uranio	toneladas cortas			
Reservas	1 000 m cúbicos	67 761	51 119	24.5
		1968		
Carbón	1 000 tons.	740	197	73.4
Carbón	"	186	81	56.5
Carbón	"	628	290	53.8
Aluminio	"	557	0	100
Aluminio	"	60	0	100
Óxido de Fe	"	77 437	11 856	84.7
Óxido de Fe	"	43 650	12 260	71.9
Petróleo	1000 kilolitros	148 299	799	99.5
Gas Natural	millones de lts.cúbicos	2 510	2 510	0
Uranio	toneladas cortas	-----	-----	---
Reservas	1 000 m cúbicos	91 806	48 963	46.7
		Estimado 1975		
Carbón	"	1 400	240	82.9
Carbón	"	367	163	55.6
Carbón	"	1 290	494	61.7
Aluminio	"	1 780	0	100
Aluminio	"	131	0	100
Óxido de Fe	"	164 288	16 429	90
Óxido de Fe	"	86 640	12 260	85.9
Petróleo	1000 kilolitros	290 000	800	99.7
Gas Natural	millones de lts.cúbicos	9 500	2 510	73.6
Uranio	toneladas cortas	4 210	0	100
Reservas	1 000 m cúbicos	128 400	53 900	58-
			65 300	49.1
Porcentaje Anual de Incremento de las Necesidades		1968 - 1975		
Carbón	9.6%	Carbón		10.3%
Carbón	10.2%	Petróleo		10.1%
Carbón	10.8%	Gas Natural		20.9%
Aluminio	15.3%	Uranio		----
Aluminio	11.8%	Reservas		4.9%
Óxido de Fe	11.3%			

POSICION DE LA IMPORTACION DE LOS PAISES PRINCIPALES (%)

	Alimentos y Bebidas	Materias Primas	Combustibles Minerales	Productos Procesados
1960				
Francia	13.6	49.5	14.1	22.7
E.U.U.	22.7	19.2	13.5	47.7
Reino Unido	34.0	23.8	10.6	31.6
Países Bajos	20.3	24.6	17.0	33.2
América Occ.	22.7	24.4	7.8	45.2
Italia	15.8	30.4	14.1	39.8
1969				
Francia	14.2	33.0	20.3	31.4
E.U.U.	14.1	9.8	8.0	66.2
Reino Unido	23.3	15.1	10.9	50.7
Países Bajos	13.2	12.0	11.4	63.3
América Occ.	17.4	14.5	6.9	59.2
Italia	17.8	18.9	14.6	48.7

Revista Bibliográfica 3, p. 366, tabla X.

TABLA #11

GRUPO EN QUE LOS PAISES PRINCIPALES REPRESENTAN SU IMPORTACION (%).

p	EEUU	Canadá	Inglaterra	Francia	Alem.Occ.	Italia	Japón	Japón ^a (real)
65	3.1	20.0	20.0	13.6	12.8	11.6	10.4	5.9
60	3.3	18.4	17.7	10.5	13.6	14.0	10.4	7.6
65	3.4	18.0	16.1	11.0	15.6	12.9	9.3	3.1
68	4.1	18.9	18.5	11.0	15.2	13.8	9.2	10.1 ^b

a: Importaciones en C.I.F.

b.O.B.

970

Fuente Bibliográfica 3, p. 168, tabla XIII.

TABLA # 12

IMPORTACION EN JAPON POR AREAS DE ORIGEN

	Importación (millones dls.)					Porcientos				
	1955	1960	1965	1970	1980	1955	1960	1965	1970	1980
U.U.	680	1,440	2,070	4,610	20,956	31.3	37.1	30.2	29.4	27.4
América	92	185	295	790	2,702	4.2	4.5	4.3	5.0	3.0
América Occ.	160	360	620	1,710	11,675	7.4	9.3	9.1	10.9	15.4
América TA	59	135	250	650	4,670	2.7	3.5	3.7	4.7	6.3
América Euroo.	91	210	340	990	6,779	4.2	5.4	5.0	6.3	9.0
América Latina	230	240	480	1,020	3,013	10.6	6.2	7.0	6.5	4.0
América del Sur	185	372	655	1,625	7,156	8.5	9.6	9.6	10.4	9.4
América del Este de Asia	570	760	1,180	2,370	10,281	26.3	19.6	17.3	15.1	13.0
América Occ.	125	300	890	2,080	9,153	5.8	7.7	13.0	13.3	12.0
América del Sur	35	73	165	620	3,013	1.6	1.9	2.4	4.0	4.0
América del Este de Econ. significada	83	110	435	765	7,307	3.8	2.8	6.4	4.9	9.7
América del Sur	15	5	50	120	151	0.7	0.1	0.7	0.8	0.2
Total	2,170	3,880	6,840	15,670	75,407	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente Bibliográfica 3, p. 381, tabla VII Apéndice.

TABLA 113

IMPORTACION DE JAPÓN DE SUS DIEZ PRINCIPALES SOCIOS
1970 (millones de dls.)

E.E.U.U.	5 559.6
Australia	1 507.7
Irán	995.3
Canadá	928.6
Indonesia	636.6
Alemania Occidental	617.0
Filipinas	535.5
U.R.S.S.	481.0
Arabia Saudita	435.1
Malasia	418.9

Fuente: Bibliográfica 14, p.53, tabla 17.

TABLA #14

ARTÍCULOS QUE COMPONEN LA EXPORTACION JAPONESA
1955 y 1971, (%).

	Japón		E.E.U.U.		Alem. Occ.		Inglaterra	
	1955	1971	1955	1971	1955	1971	1955	1971
Productos Primarios	12.7	5.0	32.8	26.4	14.4	8.5	14.9	11.9
Alimentos	6.7	2.8	10.9	9.9	2.1	2.9	3.3	3.0
Combust.Minerales	.3	.3	7.4	3.7	8.6	3.0	5.9	2.6
Materias Primas	5.7	1.9	10.2	9.9	2.9	2.2	3.5	2.9
Productos Químicos	4.7	6.2	7.3	8.8	11.1	11.6	8.0	9.6
Máquinas y Equipos de Transporte	12.2	44.2	35.1	44.8	40.0	47.4	37.3	42.1
Vehículos Automot.	.3	10.0	8.8	9.5	9.1	14.1	9.2	10.8
Buques	3.9	7.8	.9	.2	2.7	1.5	.8	.6
Otros Productos Manuf.	69.7	43.8	24.8	20.0	34.5	32.2	39.8	36.4
Pctos. Textiles	37.3	8.6	5.5	4.2	9.3	6.0	12.2	6.0
Metal y Pctos. de Metal	19.2	19.0	5.6	5.0	9.5	12.3	8.2	11.0

Fuente Bibliográfica 23, p. 138, tabla 6-1.

TABLA #15

FUSION DE COMPANIAS EN JAPON 1951 - 1969

	1951-5	1956-60	1961-4	1965-7	1968	1969
El medio anual)	345	402	812	933	1020	1163
empresas capitali- zadas por encima de billón de yen	4	8	27	35	28	36

Fuente Bibliográfica 14, p.167, tabla veintiocho.

TABLA #16

	Promedio de Ritmo Anual de Increm.			Comparado con el Año Anterior		
	55-60	60-65	65-70	1971	1972	1973
Presupuesto de gastos en la cuenta general.	9.6	18.4	16.8	18.4	21.8	24.6
Seguridad Social	11.6	23.5	17.1	17.8	22.1	28.8
Gastos de Bienestar Social	8.0	26.8	20.8	27.8	37.5	65.3
Gastos de Seguridad Social	39.2	26.4	22.9	19.5	20.8	32.0
Obras Públicas	11.7	20.5	13.8	18.1	29.0	32.2
Viviendas	5.6	22.9	21.2	21.5	29.9	35.1
Facilidades Ambientales	33.7	35.8	22.3	40.4	58.9	61.4
(Alcantarillado)	30.6	41.0	25.7	40.4	47.8	57.7
(Saneamiento Ambiental)	40.6	29.1	7.0	42.3	94.7	71.1
(Parques)	21.3	20.7	56.4	37.1	88.8	67.8
Inversiones y Préstamos del Tesoro.	13.5	21.7	17.2	19.6	31.6	28.3
Casas	11.8	23.7	25.0	25.5	33.1	31.6
Mejoramiento Ambiental	17.9	29.0	15.7	24.7	52.1	56.7
Medios de Bienestar	9.2	40.0	11.7	16.3	26.1	33.7

Fuente Bibliográfica 27, p. 30, tabla 2, "Economy Progresses After Some Slowdown From High Growth".

Principales Inversiones Directas en el Extranjero de los Principales Países Exportadores de Capital, 1966 y 1970.

País	Estados Unidos		Reino Unido		Francia		Alemania Occ.		Canadá		Total para la OCED
	Jacón	Unión	Unión	Unión	Francia	Occ.	Occ.	Canadá	Total para la OCED		
Inversiones totales (millones de dls.)											
1966	1 000	54 562	16 000	4 000	2 500	3 238	89 583				
1970	3 596	78 090	19 874	5 079	5769	4 127	128 381				
Participación en el total de la OEEC (%)											
1966	1.1	60.9	17.9	4.5	2.8	3.6	100.0				
1970	2.8	60.8	15.5	3.9	4.5	3.2	100.0				
Porcentaje del PNB											
1966	1.0	7.3	15.2	3.9	2.1	6.0	6.2				
1970	1.8	8.0	16.4	3.4	3.1	5.1	6.5				
Porcentaje de la exportación											
1966	10.2	182.5	109.1	36.7	12.4	33.9	67.2				
1970	18.6	180.7	104.2	28.3	16.9	24.4	60.2				
Inversión por cénita (dólares)											
1966	10	277	292	81	42	162	132				
1970	35	381	362	100	97	192	206				
Ritmo Anual de Incremento en el total de las Inversiones 1966-70, (%)											
	32.0	9.4	6.0	6.1	23.3	6.1	9.5				

TABLA #18

JAPON: PRINCIPALES INVERSIONES EXTRANJERAS HASTA MARZO DE 1971 POR CATEGORÍAS INDUSTRIALES GENERALES Y POR REGIONES.
(Sobre la base de la autorización gubernamental.)

(millones de dls.)

	Manufactura		Comercio		Minería		Total	
	# de Proyect.	Monto						
América del Norte	67	239	532	293	48	178	912	912
América Latina	177	276	82	17	34	87	585	556
Medio Oriente	1,013	334	203	18	69	269	1,746	780
Europa	44	37	215	29	3	6	398	638
Medio Oriente	8	4	16	1	2	328	33	334
África	53	25	6	1	11	59	98	92
Oceanía	29	50	58	12	28	200	163	281
Total	1,391	963	1,112	370	195	1,127	3,935	3,596

Fuente Bibliográfica 8, n. 401, table X.

TABLA #19

DESCOMPOSICION INDUSTRIAL DE LA INVERSION DIRECTA EXTRANJERA EN LA MANUFACTURA DE JAPON, E.E.U.U. y ALEMANIA OCCIDENTAL, 1970.

	JAPON		E.E.U.U.		Aleman.Occ.	
	mills.dls.	%	mills.dls.	%	mills.dls.	%
Manufactura, total	963	100.0	32 231	100.0	4 453	100.0
Alimentos	61	6.3	2 680	8.3	234	5.3
Algodón y Textiles	190	19.7	-----	---	110	2.5
Papel y Pulpa	212	22.1	-----	---	63	1.4
Productos Químicos	60	6.0	6 272	19.5	1 589	35.7
Hierro y Metales	138	14.3	3 576	11.1	436	9.8
Mecánica	67	7.0	4 012	12.4	438	9.8
Equipos Elect.	71	7.4	2 606	8.1	677	15.2
Equipos de Trans.	103	10.7	5 871	18.2	563	12.6
Otros	61	6.3	7 214	22.4	343	7.7

Fuente Bibliográfica 8, p. 402, tabla XI.

TABLA #20

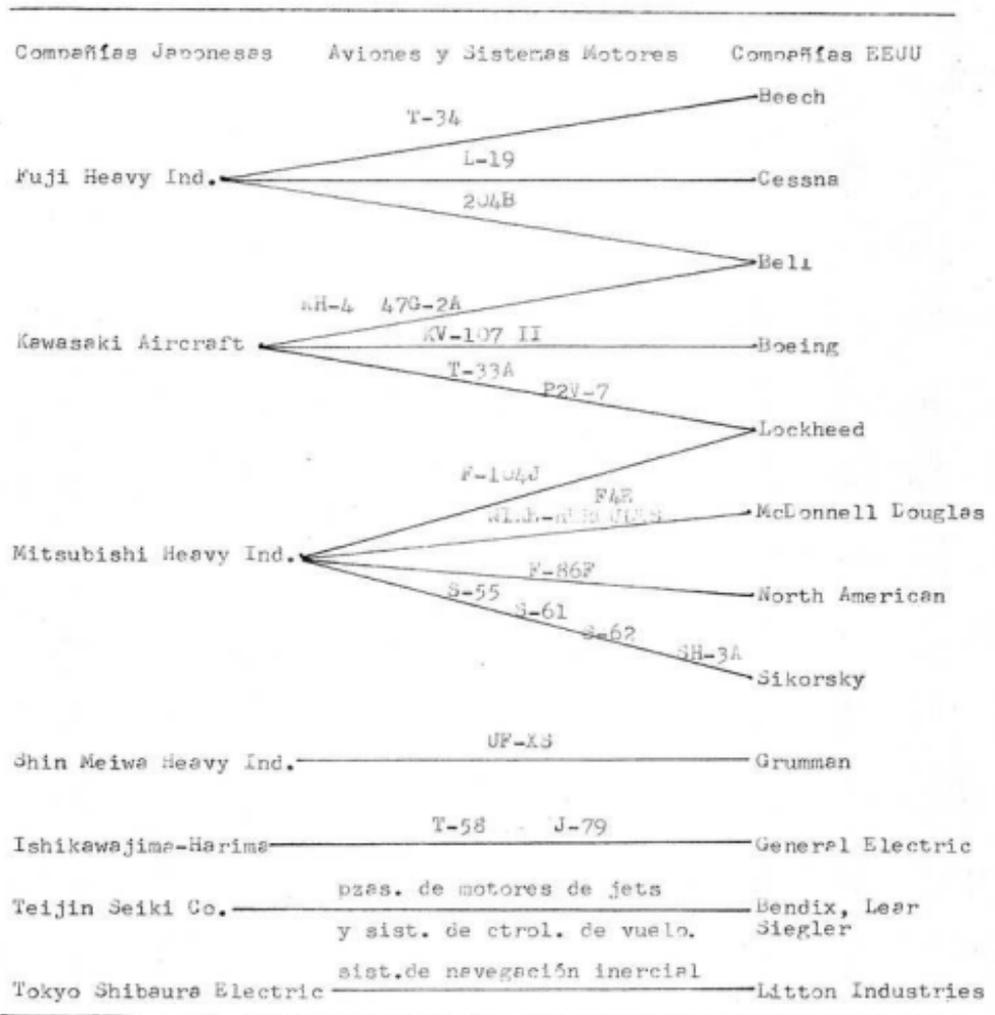
CONTROL DEL CAPITAL EUROPEO-NORTEAMERICANO SOBRE LOS RECURSOS MINERALES DEL MUNDO.

Cobre	10	compañías	70.9%	de la producción mundial
Aluminio	4	"	74.5%	" " " "
Refinación de aluminio	6	"	82.8%	" " " "
Petróleo Crudo	8	"	64.0%	" " " "

Los EEUU controlan el 40% o más de la producción mundial de cobre, aluminio, y petróleo. F. Bibliográfica 14, p. 20, tabla cinco.

TABLA #21

VINCULOS EN LA MANUFACTURA DE AVIONES MILITARES ENTRE LOS EEUU Y JAPON



Fuente Bibliográfica 14, p. 10, tabla dos.

TABLA #22

LAS DIEZ PRINCIPALES EMPRESAS DEL MUNDO EN LOSE INDUSTRIAS IMPORTANTES,
 MOSTRANDO AQUELLAS CON OPERACIONES EN JAPON.

Tipo de Industria	# de Firms que operan en Japon (de un total de 10 por industria)
1- Petróleo, pectos, químicos, pectos. farmacéuticos, equipos eléctricos y alimentos.	de 6 a 8
2- Pectos. de la goma, metalurgia no ferrosa, maquinaria general, cerámica.	de 3 a 5
3- Pectos textiles, papel y pulpa	de 1 a 2
4- Hierro y acero, equipos de transporte.	ninguna

Fuente Bibliográfica 5, p.32.

	1ro	2do
Construcc. Naviera	Japón	Alem.Occ.
Equipos de Radio	Japón	E.E.U.U.
Cámaras	Japón	E.E.U.U.
Televisores Transistorizados	Japón	E.E.U.U.
Equipos de Televisión	E.E.U.U.	Japón
Computadoras	E.E.U.U.	Japón
Vehículos Comerciales Automotores.	Japón	E.E.U.U.
Motocicletas	Japón	Francia
Filamento de Rayón y Acetato	E.E.U.U.	Japón
Hebra de Algodón	E.E.U.U.	Japón
Aluminio	E.E.U.U.	Japón
Cobre	E.E.U.U.	Japón
Acero Crudo	E.E.U.U.	Japón
Soda Cáustica	E.E.U.U.	Japón
Cemento	U.R.S.S.	Japón
Resina Plástica	E.E.U.U.	Japón

CUADRO #2

NUMERO ACUMULADO DE INDUSTRIAS LIBERALIZADAS POR CATEGORIAS

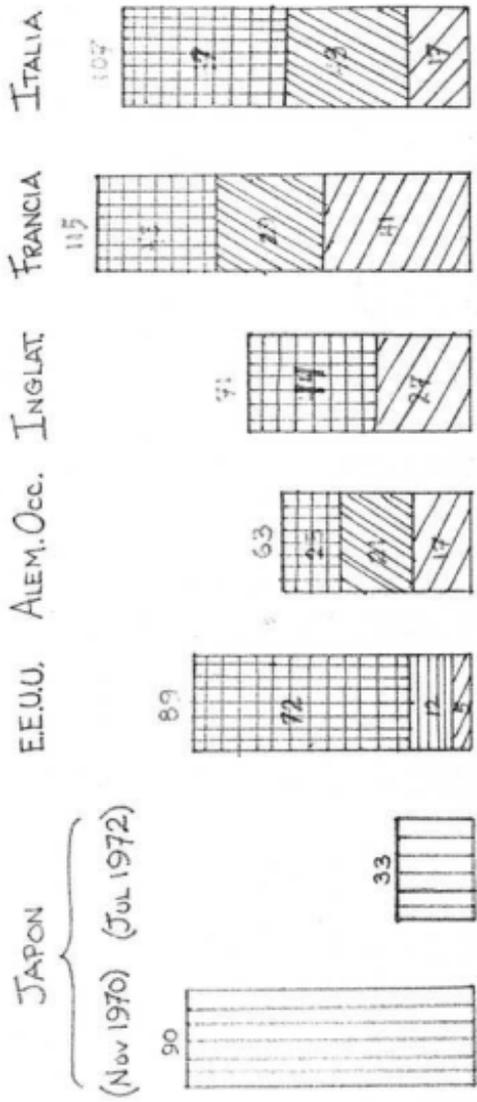
Rondas	I (50%)	II (100%)	Total
Primera (julio 1967)	33	17	50
Segunda (mayo 1969)	160	44	204
Tercera (setiembre 1970)	447	77	524
"Tercera y Media" (Industria automotriz, abril 1971)	453	77	530
Cuarta (agosto 1971)	562	228	790

Fuente Bibliográfica 5, p. 249, cuadro VIII.

CANTIDAD DE RESTRICCIONES CUANTITATIVAS AL COMERCIO

- 
 ARTÍCULOS BAJO RESTRICCIÓN RESIDUAL A LA IMPORTACIÓN
- 
 ARTÍCULOS SUJETOS A LAS EXCEPCIONES DEL GATT.
- 
 ARTÍCULOS DISCRIMINATORIOS PARA JAPÓN
- 
 ARTÍCULOS DE RESTRICCIÓN VOLUNTARIA IMPUESTA A JAPÓN

CON FECHA DE 1972



FUENTES BIBLIOGRAFICAS REFERIDAS

FUENTES BIBLIOGRAFICAS REFERIDAS

- 1.- Livingston, Don Moore, Just, (Father, Felicia, "Postwar Japan 1945 to the Present", #2 Pantheon's Asia Library, 1973.
- 2.- "Pacific Community". An Asia Quarterly Review, vol 1, #1, enero de 1970.
- 3.- Hisano, Fumio, "Structures of Foreign Trade", The Developing Economies #
- 4.- "The Japanese Market: A Challenge and an Opportunity", International Business Information, 1973.
- 5.- Feeno Rondereson, Dan, "Foreign Enterprise in Japan", The University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1973.
- 6.- Masada, Koichi, "Prospects for Japan Role in the World Economy", Conference "Japan Emerging Role in the International System and Japanese-American Relations in the 1970's-1980's", University of Chicago in cooperation with Sophia University in Tokyo.
- 7.- Curtis, Gerald L., "Japanese-American Relations in the 1970's", Columbia Books, Inc. Publishers, Washington D.C., 1970.
- 8.- Kitamura, Hiroshi, "Foreign Aid and Investment: New Challenges to Japan", The Developing Economies #
- 9.- "Japan Quarterly", vol. 18, 19, 1971, 1972, respectivamente. Cronologia.
- 10.- Allen G.C., "Japan's Economic Expansion", Oxford University Press, London, 1965.
- 11.- Adams, I., "A Financial History of the New Japan", Tokyo, 1973.
- 12.- William Morley, James, "Forecast for Japan: Security in the 1970's", Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1972.
- 13.- "Pacific Community", vol. 2 #2, Artículo de Choyo Yano, "Report from Okinawa".
- 14.- Holliday, Jon y McCormack, Gavin, "Japanese imperialism Today", Penguin Books, 1975.
- 15.- Weinstein E. Martin, "Japan's Postwar Defense Policy, 1947-1968", Columbia University Press, New York and London, 1971.
- 16.- Koshiya, Ryutaro, "Postwar Economic Growth in Japan", The Center for Japanese and Korean Studies, University of California, Berkeley, 1966.
17. Shinkichi, Eto "Postwar Sino-Japanese Relations: 1949-1970",

Conferencia ofrecida en la Universidad de Sofía, Japón.

- 18.- "Pacific Community", vol. 2, #1, octubre de 1970; vol. 2 #3, abril de 1971; vol. 1 #2, enero de 1970.
- 19.- Business Week.
- 20.- Allen G. C., "A Short Economic History of Modern Japan", George Allen and Unwin, Ltd, Londres, 1972.
- 21.- Livingston, Jon Moore, Joe and Gifather, Felicia, "Imperial Japan, 1800-1945", 1, Pantheon's Asian Library, 1973.
- 22.- "The Financial Times", 13 de mayo de 1969.
- 23.- Taylor, Allen, "Perspectives on U.S.- Japan Economic Relations", United States-Japan Trade Council, Ballinger Publishing Company, Cambridge, Mass., 1973.
- 24.- "Summary of Economic Survey of Japan, 1971-1972", Background Information #73, MITI Information Office, setiembre 6 de 1972.
- 25.- Einzig, Paul, "The Yen: Past, Present and Future", Pacific Community, vol. 2 #2, enero de 1971.
- 26.- "Japan Economic Yearbook", 1971, 1972, 1973.
- 27.- "Trade and Industry of Japan", JETRO.
- 28.- Foreign Investment News. JFE. Investors Foreign Investments and Technical Tie-ups Report, 1973.
- 29.- Lockwood, William W. "The State and Economic Enterprise in Japan", Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 1970.
- 30.- Yoshino, M. Y. "Japan's Managerial System. Tradition and Innovation", The MIT Press, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass. and London, England.
- 31.- "Structures Economiques du Japon", Tomado del estudio estadístico entre establecimientos industriales, 1969. Gabinete del Primer Ministro, 1974.
- 32.- "Dollar Shock and the Japanese Economy", JETRO, Public Relation Section, Overseas Activities Division, agosto 27 de 1971.
- 33.- Lockwood, William W., "The Economic Development of Japan", Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1968.
- 34.- "Statistical Handbook of Japan", 1974.
- 35.- "Trade and Industry in Japan Today", Publicado por Yomiuri Shimbun vol. 14, 1973.
- 36.- "The Journal of Commerce", vol. 24, #524, sección 2, International Edition, lunes, 10 de junio de 1974.

- 37.- Komata, Tadashi, "The Asian Situation and Japan's Economic Relations with the Developing Asian Countries", Reprinted from Peace Research in Japan, 1971.
- 38.- "Japan on the Road to Multinationalization", Background Information, Now in Japan, #10, JETRO, mayo de 1973.
- 39.- "JETRO Noticias", México, vol. II #2, abril de 1974.
- 40.- "Look Japan", Monthly Published by the Look Japan Ltd.
- 41.- "Fortune", agosto de 1974.
- 42.- "U.S./Japan Outlook. A Digest of American Views of Japan", JETRO, Chicago.
- 43.- Yanaga, Chitoshi, "Big Business in Japanese Politics", Yale University Press, London, 1971.
- 44.- Martínez Legorreta, Omar, "Economía Internacional y Relaciones Internacionales: en el Noroeste del Pacífico". Seminario "North and South Problems in the Pacific Basin", El Colegio de México, México D.F., 1974.
- 45.- "CCAS Newsletter", abril de 1973.
- 46.- "Newsweek", diciembre 25 de 1972.
- 47.- Trabajo inédito de Bertros M. Gross, 1975.
- 48.- "Journal of Economic Issues", marzo de 1972.
- 49.- Royana, Michie, "Japan: Economic Power in Search of a Political Role?" "Pacific Conference". Held in Viña del Mar, Chile, 27 de setiembre - 3 de octubre de 1970.
- 50.- "Prensa Latina", Habana, Cuba.
- 51.- Vahn, Herman, "The Emerging Japanese Superstate". Penguin Books, 1973.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

Bibliografía General

- Adams, T., "The World of Japanese Business"...
- Adams, T., "A Financial History of the New Japan", Tokyo, 1973.
- "A Firm U.S.-Japan Alliance", International Trade Club, Kansas City, 6 de mayo de 1972.
- Allen, G.C., "A Short Economic History of Modern Japan". George Allen and Unwin, Ltd., London.
- Allen, G.C., "Japan Economic Expansion". Oxford University Press, London, 1965.
- "Arms, Yen and Power. The Japanese Dilemma". New York, 1971.
- "A Statistical Survey of Japan". Japan Gaimusho, 1972.
- Avdakov, Polianski y otros, "Historia Contemporánea de los Países Capitalistas", Instituto del Libro, Habana, Cuba, 1967.
- "Basic Economic and Social Program for a Dynamic Welfare Society" Background Information #73-13, MITI Information Office, April 2, 1973.
- Battistini Lawrence H., "Japan and America, from Earliest Times to the Present", Greenwood, 1970.
- Brzezinski, Zbigniew, "Japan's Global Engagement", U.S./Japan Outlook vol. 2, #1, 1972, pp. 10-13.
- Bundy, William P., "Common Concerns of Japan and the United States". Pacific Community, vol. 2, #4, Julio 1971, pp. 623-
- Bundy William, P. "The Nixon Policy in Asia and the Pacific". Pacific Community, vol. 2, #1, octubre 1970, pp. 77-
- Cary James, "Japan Today Reluctant Ally"., London, Pall Mall Press, 1962.
- "CCAS Newsletter", abril de 1973.
- Connolly, Violet, "Soviet-Japanese Economic Cooperation in Siberia", Pacific Community, vol. 2, #1, pp. 55-
- Crowley, James B. "Japan's Quest for Autonomy; National Security and Foreign Policy", Princeton University Press, Princeton, N. J., 1966.
- Curtis, Gerald L., "Japanese-American Relations in the 1970's", Columbia Books Inc. Publishers, Washington D.C., 1970.

Destler, I. M., "Country Expertise and U.S. Foreign Policy-Making. The Case of Japan". Conference "Japan's Emerging Role in the International System and Japanese-American Relations in the 1970's-1980's", University of Chicago and University of Sophia, october 4-6, 1973.

"Dollar Shock and the Japanese Economy" JSTAO, Pacific Relations Section, Overseas Activities Division, agosto 27 de 1971.

Sinzig, Paul, T "The Yen: Its Past, Present and Future", Pacific Community, vol. 2, #2, enero, 1971, pp. 261-

English, Edward, "Pacific Trade and Development in the 1970's". Pacific Community, vol. 2, #2, enero, 1971, pp. 283-

Fanno Henderson, Dan, "Foreign Enterprise in Japan", The University of North Carolina Press, Chapel Hill, 1973.

"Foreign Investments and Technical Tie-Ups Report", JPE Investors, 1973.

"Fortune", agosto de 1974.

"Fuji Bank Bulletin", vol. XXIV, #4, abril de 1973.

Gibney, Frank, "The View from Japan", U.S./Japan Outlook, vol. 2, #1, 1972, pp.6-9.

Guillain, Robert, "El Japón, Tercer Grande", Colección 2000, ediciones Martínez Roca S.A., 1970.

Halliday, Jon y McCormack, G. "Japanese Imperialism Today", Penguin Books, 1973.

Hallerand Richard, "The U.S., Asia and Japan: A proposal for the 70's". Pacific Community, vol. 2, #1, octubre de 1970, pp. 17-

Hawada, Koichi, "Prospects for Japan Role in the World Economy", Conference "Japan's Emerging Role in the International System and Japanese-American Relations in the 1970's-1980's". University of Chicago and Sophia University, octubre 4-6 de 1973.

Harold Vagren B., "International Economic Peacekeeping in Phase II", Published for the Atlantic Council of the U.S., Quadrangle Books.

Hellman, Donald, "Japanese Foreign Policy and Domestic; The Peace Agreement with the Soviet Union", Berkeley University of California, 1967.

Hisao, Kanamori, "Structures of Foreign Trade", The Developing Economics,

Hida, Ishiguro, "Japan, Asian Capitalism", New Left Review, London #46, noviembre de 1967, pp. 81-85.

Hosoya, Chihoro, "Japan's Decision-Making System as a Determining Factor in Japan-U.S. Relations", Conference "Japan's Emerging Role in the International System and Japanese-American Relations in the 1970's-1980's", University of Chicago and University of Sophia, octubre 4-6 de 1973.

Huh Kyung Mo, "Japan's Trade in Asia. Development Since 1926. Prospect for 1970", Frederick Praeger, 1966.

Hukuda, Takeo, "Japan to Promote Further Liberalization", Pacific Community, vol. 2, #2, enero de 1971, pp. 237-

Hymer, Stephen, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development", "The North-South Problems in the Pacific in the 1970's, Seminario celebrado en el Colegio de México, 1973-74.

"Industrial Policy and MITI's Role", Background Information, MITI Information Office, junio de 1973.

"Information Bulletin", Ministry of Foreign Affairs, 1971.

"International Trade. White Paper, 1972", (summary) Background Information #50, MITI Information Office, junio 30 de 1972.

Iriye, A and Harris, "United States Policy Towards Japan: the Political and Cultural Contexts". Conference Japan Emerging Role in the International System and Japanese-American Relations in the 1970's-1980's" University of Chicago and University of Sophia, octubre 4-6 de 1973.

"Japan Almanac", The Mainichi Newspaper, 1971, 1972.

"Japan: A New Role in a Changing World". Fortune, agosto de 1974, pp. 34-82.

"Japan's Banks and their Wide Scope of Business". Tokyo Mail, Tokio, vol. 2, #6, 1962, pp. 11-13.

"Japan Economic Yearbook", 1971, 1972, 1973.

"Japan's Economy in 1980", Japan Economic Research Center, 1971.

"Japan's Economy in 1975", Tokyo Economic Research Center, 1970.

"Japan Newsletter", Kyodo News Service International Department, diciembre de 1973 a noviembre de 1974.

"Japan on the Road to Multinationalization". Background Information, No. 9 in Japan, #10, JETRO, mayo de 1973.

"Japan Quarterly", vol. 18 y 19, 1971 y 1972 respectivamente.

"Japan Times", julio y noviembre de 1971.

"Japón 1972", Embajada de Cuba en Japón, MINCEX, 1973.

"JETRO Noticias", vol. 2 #2, México, abril de 1974.

"Journal of Economic Issues", marzo de 1972.

Kahn, Herman, "The Emerging Japanese Superstate", Penguin Books, 1973.

Kaji, Motoo, "Japan-United States Economic Relations". "The North-South Problems... Seminario celebrado en El Colegio de México, 1973-1974.

Kaji, Motoo, "The Influence of the U.S. on Japanese Economy", Universidad de Tokio, año 45 de shows.

Kajima Yoriosuke, "A Brief Diplomatic History of Modern Japan", Rutland, Vermont, C.C. Tuttle, 1963.

Kase, Toshikazo, "Japan's New Role in East Asia", Foreign Affairs, N.Y., 1955.

Kawata, Tadashi, "Economic Relations in Southeast Asia and the Position of Japan". Conferencia "Japan's Emerging Role in the International System and Japanese-American Relations in the 1970's-1980's", University of Chicago and University of Sophia, octubre 4-6 de 1973.

Kawata, Tadashi, "Japan in the World Tomorrow". Reprinted from Asahi Shinbun and Yomiuri Shinbun, mayo 24 de 1970 y agosto 10 y 11 de 1970.

Kawata, Tadashi, "Japan's Responsibility for Economic Cooperation". Reprinted for the Japan quarterly, vol. XIX, #4, octubre-diciembre de 1972.

Kawata, Tadashi, "The Asian Situation and Japan's Economic Relations with the Developing Asian Countries". Reprinted from Peace Research in Japan, 1971.

Kawata, Tadashi, "Towards a New Sense of Economic Responsibility", Sophia University, 1972.

Kennedy, Robert E., "Leales Amigos y Terribles Enemigos", Librerías Mexicanas Unidas, 1963.

Kissinger, Henry A. "The Troubled Partnership", Mc. Graw Hill Book Co., N.Y., 1963.

Kitamura, Hiro-shi, "Foreign Aid and Investment: New Challenges to Japan", The Developing Economies.

Knight, David C., "Sekinin: Sense of Responsibility", US./Japan Outlook, vol. 2 #1, 1972, pp.2-5.

Komiya, Ryutaro, "Postwar Economic Growth in Japan" The Center for Japanese and Korean Studies, University of California, Berkeley, 1966.

Langer Paul F., "Japan's Relations with China; a Look into the Future". Rand Corporation, 1965.

Livingston, Jon, Moore, Joe, Olfather, Felicia, "Imperial Japan, 1800-1943". #1, Pantheon's Asia Library, 1973.

Livingston, Jon, Moore, Joe, Olfather, Felicia, "Postwar Japan, 1945 to the present". #2, Pantheon's Asia Library, 1973.

Lockwood, William B., "The Economic Development of Japan". Princeton, N. J., 1968.

Lockwood, William B., "The State and Economic Enterprise in Japan", Princeton University Press, Princeton, N. J., 1970.

"Look Japan". Monthly published by the Look Japan Ltd. vol. 18, #213, 1974.

Magee Stephen P., "The Welfare Effects of Restrictions on U.S. Trade", in Brooking Papers on Economic Activity, 1972, The Brooking Institution, 1973.

Martínez Legorreta, Omar, "Economía Internacional y Relaciones Internacionales: en el Noroeste del Pacífico", The North-South Problems... seminario celebrado en el Colegio de México, 1973-1974.

Martínez Legorreta, Omar, "Relaciones Internacionales en la Cuenca del Pacífico", the North-South Problems... Seminario celebrado en El Colegio de México, 1973-1974.

Mendel Douglas, Jr. "Japanese-American Relations in 1970", Pacific Community vol. 1, #2, enero de 1970.

Mendel Douglas, "The Japanese People and Foreign Policy". University of California Press, 1961.

Miyashita, Tatsumi, "Overseas Activities of Japanese Security Firms". Look Japan, vol. 18, #213, pp.

"Multinational Reap a Windfall." Business Week, 17 de febrero de 1973.

Nakasone, Yasuhiro, "Japan and the Next Mountain to Climb." U.S./Japan Outlook, vol. 3, #1, 1973, pp.22-24.

"Newsweek", diciembre 25 de 1972.

Nixon, Richard, "U.S. Foreign Policy for the 1970's. A Report to the Congress". 25 de febrero de 1971.

Oka, Masayoshi "Japanese-U.S. Monopoly Relations". Progress Books, Toronto, vol. 6, 1963, enero I, 19-24 pp. 19-25.

Ori, Kan, "Political Factors in Japan's Foreign Policy Decisions" Conference "Japan Emerging Role in the international System and..." University of Chicago and University of Sophia, octubre 4-6 de 1973.

Osgood, Robert E., Packard, George R. III and Badgley, John H., "Japan and the United States in Asia". Studies in international Affairs #8, The John Hopkins Press, Baltimore, 1966.

Packard, George R., "Protest in Tokyo; the Security Treaty Crisis of 1960", Princeton University Press, Princeton, N.J., 1966.

Passing, Herbert, "The U.S. and Japan", Prentice Hall Inc., Englewoods, Cliff., N. J., 1966.

Peterson, Peter G. (U.S. Secretary of Commerce) "Replacing the Old Partnerships with New Partnerships". An address before the Japan Society of the U.S. U.S./Japan Outlook, Chicago, vol. 3, #1, 1973, pp. 19-21.

Pévar, V., "Problemas Económicos del Japón Contemporáneo", Ciencias Sociales, Moscú (3), 1971, pp. 182-196.

"Prensa Latina"

Habana, Cuba.

Reischauer, Edwin O., "Japanese-American Relations in the 1970's", Pacific Community vol. 2, #3, abril de 1971, pp. 465-

Royama, Michio, "Japan; Economic Power in Search of a Political Role?" Pacific Conference. Celebrada en Viñas del Mar, Chile, del 27 de setiembre al 3 de octubre de 1970.

Samuels "From Detente to? Strategic Implications of the North-South Conflict in East-West Scenario". The North-South Problems... Seminario celebrado en El Colegio de México, 1973-1974.

Scalapino, Robert A., Masumi, Junnosuke, "Parties and Politics in Contemporary Japan", University of California Press, Berkeley and Los Angeles, 1967.

Shinkishi, Eto, "Postwar Sino-Japanese Relations: 1949-1970". Conferencia ofrecida en la Universidad de Sophia, Japón.

"Small Business in Japan's Economic Progress".

"Statistical Handbook of Japan", 1974.

"Structures Economiques du Japan". Tomado del estudio estadístico entre establecimientos industriales, hecho en 1969 por la Oficina del Gabinete del Primer Ministro, 1974.

"Summary of Annual Economic Survey (1971-1972)". Background Information #7, MITI Information Office, 6 de setiembre de 1972.

"Summary of Economic Survey of Japan, 1971-1972". Information #73, MITI Information Office, 6 de setiembre de 1972.

Sunkel, Osvaldo, "Some Notes on Development, Underdevelopment and the International Capitalist Economy", Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, abril de 1970.

Taniguchi, Toyosaburo "Wither the Textile Industry?" Pacific Community vol. 2, #3, abril de 1971, pp.490-

Taylor Allen, "Perspectives on U.S.-Japan Economic Relations". United States-Japan Trade Council, Ballinger Publishing Company, Cambridge Mass., 1973.

Thayer, N. "How the Conservatives Rule Japan", (Biblioteca de El Colegio de Mexico -320.952
T 372 h)

"The Financial Times", 13 de Mayo de 1969 y 4 de enero de 1974.

"The Japanese Economy: How Will It Affect the U.S.", U.S./Japan Outlook, vol. 2, #1, 1972, pp.15-19.

"The Japanese Market: A Challenge and an Opportunity", International Business Information, 1973.

"The Journal of Commerce", vol. 24, #524, seccion 2, International Edition, 10 de junio de 1974.

"The Oriental Economist", 1974.

Thiago Cintra, Jose, "La Integración de la Cuencia del Pacifico Asiático-Americano", "The North-South Problems... Seminario celebrado en El Colegio de México, 1973-1974.

"... Top Foreign Venture Performance List", U.S./Japan Outlook, Chicago, vol. # , pp.14-18.

Trabajo inédito de Bertram Gross, 1975.

"Trade and Industry of Japan", no. 4-9 de 1972 y los números comprendidos entre mayo y noviembre de 1973.

Uemura, Kogoro, "Japan and the U.S. A call for Harmony", U.S./Japan Outlook vol. , # , 1971.

"Voice of the Press", editorials, U.S./Japan Outlook, vol. 2 #1, 1972, pp.26-

Wakaizumi, Kei, "Japan's Role in a New World Order". U.S./Japan Outlook vol. 3, #1, 1973, pp.2-4.

Warren Hunsberger, "Japan and the U.S. in the World Trade", Harper and Row, 1964.

Weinstein E., Martin, "Japan's Postwar Defense Policy, 1947-1968". Columbia University Press, N.Y, and London, 1971.

"White Paper on International Trade, Japan, 1973". JETRO.

"White Paper on International Trade, 1973". Background Information #73-27, MITI Information Office, 2 de julio de 1973.

"White Paper on Small Business", MITI, 1971.

Whitney Hall, John, "Japan from Prehistory to Modern Times", Delacorte Press, N.Y., 1971.

Williams, Givens, "Can America meet the Japanese Challenge". 1972, Biblioteca de El Colegio de México.

William Morley, James, "Forecast for Japan: Security in the 1970's". Princeton University Press, Princeton, N.J., 1972.

Wilson Benson, Lucy, "U.S.-Japan: A 2-Way Street", vol. 3, #1, 1973, pp.22-24.

Wolf Charles, "Japan-U.S. Relations and Asian Development Problems", California Rand Corporation, Calif., 1968.

Yanaga, Chitoshi, "Big Business in Japanese Politics", Yale University Press, London, 1971.

Yara, Chobyoo, "Report from Okinawa". Pacific Community, vol. 2, #2, enero de 1971, pp.283

Yoshino M.Y., "Japan's Managerial System, Tradition and Innovation". The MIT Press, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Mass. and London, England.