



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**GRADO EN ECONOMÍA**

**El Milagro Japonés**

Trabajo de Fin de Grado presentado por José Antonio Lobo Llamas, siendo la tutora del mismo la profesora Jerònia Pons Pons

Vº. Bº. de la Tutora:

Alumno:

D.

D.

Sevilla. Junio de 2014





**GRADO EN ECONOMÍA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**TRABAJO FIN DE GRADO**  
**CURSO ACADÉMICO [2013-2014]**

**TÍTULO:**

**EL MILAGRO JAPONÉS**

**AUTOR:**

**JOSÉ ANTONIO LOBO LLAMAS**

**TUTOR:**

**DRA. DOÑA JERÒNIA PONS PONS**

**DEPARTAMENTO:**

**ECONOMÍA E HISTORIA ECONÓMICA**

**ÁREA DE CONOCIMIENTO:**

**HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS**

**RESUMEN:**

El presente trabajo trata de analizar el crecimiento económico japonés desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la crisis del petróleo de 1973, y explicar los factores que han incidido en tal crecimiento. Teniendo en cuenta la cantidad de factores que pueden explicarlo en mayor o menor medida, algunos exógenos y otros endógenos, se tratará de dar su relativa importancia a los factores de carácter económico que han influido con el fin de averiguar de qué manera puede crecer un país. En primer lugar se analizará el desarrollo histórico-económico desde 1945 hasta 1973, y posteriormente se analizarán individualmente los factores que los autores de historia económica han utilizado para explicar el crecimiento japonés de este periodo.

**PALABRAS CLAVE:**

Japón; Economía; Crecimiento; Historia; Contemporáneo.



---

## ÍNDICE

---

Introducción.....	3
1.1. Justificación del trabajo.....	3
1.2. Objetivos del Trabajo .....	4
1.3. Literatura y Marco Teórico .....	4
1.4. Metodología.....	5
1.5. Fuentes.....	5
Capítulo 1: El contexto histórico .....	7
1.1. La Posguerra Japonesa (1945-50) .....	7
1.2. La Guerra de Corea y sus efectos (1950-57).....	15
1.3. Las recesiones durante el crecimiento (1957-65).....	22
1.4. El crecimiento prolongado (1965-73) .....	24
Capítulo 2: ¿Existió el Milagro Japonés? .....	29
Capítulo 3: El papel del Estado .....	35
3.1. Banco de Japón.....	36
3.2. MITI .....	37
3.3. JETRO.....	40
Capítulo 4: La organización empresarial .....	43
4.1. Los keiretsus.....	43
4.2. El origen de los keiretsus: los zaibatsus .....	48
4.3. La influencia en el crecimiento .....	50
Capítulo 5: El desarrollo tecnológico .....	53
Capítulo 6: Las relaciones laborales .....	63
Capítulo 7: El comercio exterior .....	69
Capítulo 8: El sistema financiero.....	81
Conclusiones.....	85
Bibliografía.....	89
Fuentes estadísticas .....	90



## INTRODUCCIÓN

### 1.1. JUSTIFICACIÓN DEL TRABAJO

En una situación de crisis económica como en la que vivimos actualmente en gran parte del mundo, no es de extrañar que busquemos en algún punto de la historia una situación parecida para poder entender cómo pudimos salir de allí y cómo hemos llegado hasta este momento como manera de afrontar nuestros problemas actuales. Y el caso japonés tras la Segunda Guerra Mundial es un buen punto de partida.

En primer lugar, porque Japón se encontraba tras la guerra en una situación difícil de empeorar: empobrecida por una economía de guerra (desde 1938) llevada a cabo por el gobierno militar, con todas sus colonias perdidas, con una parte importante de sus edificaciones e infraestructuras destruidas y con una ocupación extranjera que maniataba a la economía nacional. Sin duda, es una de las peores situaciones económicas sobre las que se ha partido, y que sin embargo se ha logrado superar hasta llegar a ser Japón el segundo país del mundo en niveles de producción durante 42 años, desde 1968 hasta 2010, con el adelantamiento de China.

Este milagro tiene su importancia histórica en el sentido de que muchos países subdesarrollados, especialmente de la región asiática, han intentado seguir su modelo. Hay que tener en cuenta que Japón es el primer país de Asia Oriental en experimentar un desarrollo económico a la altura de otros países occidentales. Países como Corea o más recientemente China, de una forma u otra, se han fijado en las medidas que se han tomado en Japón para favorecer el crecimiento económico, si bien con los matices que cada país, cultura y sistema político requerían. Por ejemplo, el proteccionismo en el inicio del desarrollo industrial de cada país ha sido dominante en Japón, y extendido de una manera mucho más férrea por China debido a su sistema político de carácter comunista.

Por lo tanto, investigando profundamente cuáles han sido los factores que han explicado el enorme crecimiento japonés (a pesar de las diferencias históricas y socio-culturales), alguna conclusión podría ser aprendida y aplicada a nuestros días, y hacer así de la ciencia económica no sólo una superestructura teórica coherente en sí misma sino un instrumento real para hacer la vida al ser humano un poco más fácil.

La motivación personal para realizar este trabajo en particular ha sido la unión de los estudios realizados en economía y el interés por Japón y su cultura, pues en los últimos años nos hemos interesado por muchos aspectos del país como su historia, economía, cultura, etc. Así, al conocer el milagro económico japonés sentimos curiosidad por los motivos que lo propiciaron, y hemos querido aprovechar la posibilidad de incrementar nuestros conocimientos en la materia mediante la realización del Trabajo de Fin de Grado.

## **1.2. OBJETIVOS DEL TRABAJO**

El objetivo principal de este trabajo es averiguar cuáles han sido los factores que han defendido los historiadores económicos como respuesta al crecimiento económico japonés producido tras la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de los años 70 con la crisis del petróleo y valorar cuál o cuáles son las respuestas más acertadas. Si bien existen numerosas explicaciones al respecto, el trabajo consiste en un análisis bibliográfico y estadístico de las principales obras sobre este tema, con la idea de llegar a una conclusión definitiva sobre cada uno de los factores. Se pretende así no sólo un trabajo bibliográfico, sino corroborar con datos oficiales y estudios científicos las explicaciones que hasta ahora se han dado generalmente como válidas por su carácter académico. Además, se pretende contextualizar el proceso de crecimiento japonés en una región con una cultura diferente y en unos años concretos de crecimiento económico generalizado en todo el mundo.

Por último, pero no menos importante, queremos averiguar si realmente se puede llamar al periodo de 1945 a 1973 en Japón como “el milagro japonés”, pues existe divergencia de opiniones al respecto. El debate consiste en si el país asiático vivió una circunstancia excepcional y única en la historia económica influida especialmente por factores externos a sus propias decisiones como país, o si bien se habría llegado irremediablemente a un crecimiento económico como el que realmente se dio por la simple actuación de las fuerzas del mercado. Al final del trabajo se hablará de las conclusiones a las que se ha llegado durante esta investigación.

## **1.3. LITERATURA Y MARCO TEÓRICO**



Las teorías que han intentado explicar este crecimiento económico no se suelen focalizar en un único factor explicativo, pues existen muchos aspectos que son dignos de estudiar y se consideran que afectan de una manera u otra al comportamiento de la economía de un país. Sin embargo, dada la complejidad del estudio, se suelen tomar por separados los aspectos de cada factor para tratar de comprender el efecto que ha tenido en sí mismo en la economía, sin tener en cuenta las posibles relaciones entre unas variables y otras. Pero este trabajo, cuya finalidad es de carácter general, tratará de valorar los principales factores estudiados con anterioridad y observaremos la influencia real que han podido tener en la economía.

Se parte de la idea de que en la práctica no todo se puede cuantificar, que hay factores que no son medibles y que afectan a la economía, como la cultura de una sociedad, la influencia de las instituciones económicas, etc. Así pues, debemos utilizar el razonamiento lógico para sacar conclusiones de unos hechos que podemos verificar que han sucedido y de datos estadísticos que son cuantificables. Seguramente no se puedan establecer relaciones directas entre algunos factores a estudiar y sus resultados, pero sí que podremos observar que existe dicha relación, y que en mayor o menor medida afecta al crecimiento económico.

También hay que partir de la idea de que no todas las economías son susceptibles de sufrir las mismas consecuencias al aplicar las mismas medidas económicas, pues existen multitud de variables que afectan a la economía y que no son en todos los lugares ni en todas las épocas, iguales. Sin embargo, algunas de las circunstancias y medidas pueden tener efectos sobre una economía en particular si se es capaz de entender y prever el mayor número de variables posibles que afecten al modelo económico. Es por eso que se pretende estudiar este contexto económico en particular.

Entre las diferentes explicaciones que se han dado al crecimiento japonés existen divergencias entre los autores. Para ello, trataremos de contrarrestar las diversas tesis existentes mediante sus correspondientes explicaciones y los nombres de sus autores para proporcionar un plus de información a quien desee ampliar sus conocimientos al respecto. Si bien no se va a nombrar todas las posturas existentes ni a todos los autores, se tomarán ejemplos de los diferentes argumentos a modo de ejemplo.

#### **1.4. METODOLOGÍA**

En primer lugar, hay que decir que el estudio sobre el crecimiento económico japonés se realiza sobre lo que se considera territorio japonés tras la Segunda Guerra Mundial, y que ha permanecido prácticamente invariable, a grandes rasgos, hasta el día de hoy. Esto se refiere, por lo tanto, a toda la población que ha trabajado y/o vivido en dicho territorio, sin tener en cuenta su nacionalidad, en un momento u otro de tiempo.

Para recabar la información necesaria, se ha utilizado por un lado la observación de los hechos históricos y de los datos obtenidos mediante organismos oficiales estadísticos posteriormente elaborados para este estudio. Así, se utilizan tanto datos bibliográficos como estadísticas elaboradas originalmente para este Trabajo de Fin de Grado.

Para registrar adecuadamente la información recabada en el proceso de este trabajo, se ha clasificado cada artículo científico o libro con información que pudiera ser relevante, y que pudiera ser citada durante el trabajo. Igualmente se han clasificado los datos estadísticos relevantes encontrados que pudieran aportar a las explicaciones sobre los diversos factores que estudiaremos o que ayuden a desarrollarlos.

## **1.5. FUENTES**

Las fuentes utilizadas han sido tanto bibliografía de carácter general sobre la economía japonesa o su historia económica, como artículos específicos sobre alguna característica concreta de la economía del país asiático que se desarrollará en el trabajo. Por otra parte, las fuentes estadísticas utilizadas son las siguientes: el Statistics Bureau of Japan, el Bank of Japan, Historicalstatistics.org, Undata y U.S. Bureau of Labor Statistics. A partir de datos obtenidos de estas fuentes estadísticas se han elaborado gráficas y tablas para apoyar las explicaciones aquí ofrecidas.

# CAPÍTULO 1

## EL CONTEXTO HISTÓRICO

### 1.1. LA POSGUERRA JAPONESA (1945-50)

La Segunda Guerra Mundial ha sido estudiada y tratada enormemente desde que finalizó en 1945, si bien las consecuencias que dejaron en Asia nos son mucho más desconocidas que las consecuencias europeas. El principal país asiático afectado por esta contienda fue Japón, que al formar parte de los países del Eje, perdió una guerra que traería muchas consecuencias en los años posteriores y en su evolución económica posterior.

En primer lugar, hay que tener en cuenta que Japón no era un país pobre, a diferencia del resto de países asiáticos de su entorno. El país había experimentado el crecimiento económico y el desarrollo a partir de la Restauración Meiji de 1868, cuando tuvo que abrirse al exterior debido a las insistencias de otros países que querían comerciar con Japón. Desde que la revolución triunfara y se fomentara desde el exterior la implantación de instituciones democráticas, el país había buscado la industrialización, en primer lugar textil, apoyado por un proteccionismo que sería parte del ADN de la economía japonesa hasta la segunda mitad del siglo XX. La industrialización japonesa había tenido como objetivo antes de la guerra el armamento del país para hacer frente a los países occidentales que se encontraban más desarrollados y en mejor posición que Japón. Sin duda, este objetivo lo consiguieron, pues se consiguió formar un imperio asiático conquistando zonas tales como Taiwán (1895), Corea (1910), Manchuria o Manchukuo (1931), parte de la isla de Sajalín (1905), Indochina (1940), y las zonas ocupadas durante la Segunda Guerra Mundial como Tailandia (1941) o Filipinas (1942), entre otros.

Este imperio tuvo grandes consecuencias económicas para Japón y su desarrollo, especialmente teniendo en cuenta las necesidades de materias primas y agrícolas que tenía Japón. Según Allen (1980: 268), en 1934-36, el mercado de exportación estaba copado entre China, Corea, Formosa y el Sudeste Asiático en un 58%, mientras que el de importación lo ocupaban en un 50%. De hecho, la carestía de estos recursos ha marcado históricamente las estrategias económicas japonesas hasta nuestros días, ya que las características orográficas de las principales islas del territorio japonés muestran una

dificultad para la agricultura por la gran cantidad de sistemas montañosos, además de carestía en cuanto a materias primas básicas industriales tales como el petróleo o el hierro. Si bien es cierto que durante esta época Japón es capaz de producir importantes cantidades de carbón por sí misma, dichas explotaciones carboníferas serían abandonadas con posterioridad ante la falta de competitividad japonesa contra explotaciones extranjeras.

Es precisamente por esto, por los grandes recursos primarios que ofrecen muchos territorios de Asia Oriental, por lo que Japón toma como estrategia para lograr su desarrollo la invasión de otros territorios ricos en dichos recursos y así conseguir el objetivo de mantener la primacía japonesa en todo el territorio asiático oriental, que se consideraba su área de influencia histórica. Así pues, Japón imitó la teoría del “espacio vital” de la Alemania Nazi en su búsqueda de recursos exteriores para su economía.

De hecho, se considera la invasión de Indochina, en busca de materias primas, como la principal causante de la entrada de Japón en la Segunda Guerra Mundial, ya que al no poder obtener Japón estos recursos mediante el comercio a causa de la guerra, se decidió invadir Indochina en 1940, que hasta entonces había estado en manos de Francia. Este acto tuvo duras consecuencias para Japón, ya que Estados Unidos decidió embargar los recursos energéticos japoneses y sus activos, algo que fue imitado por Gran Bretaña y las Indias Orientales Holandesas. Debido a esta circunstancia, y teniendo en cuenta que más del 80% del petróleo importado por Japón era procedente de Estados Unidos, se decidió atacar a éste país el 7 de diciembre de 1941.

Así pues, con esta importancia estratégica para la economía japonesa, no es de extrañar que el gobierno militar japonés se negara a rendirse a cambio, entre otras cosas, de entregar todo el territorio conquistado durante su etapa imperial. Al fin y al cabo, la economía japonesa era tan dependiente del exterior que, sin las colonias, el destino del país se encontraría a la deriva. Únicamente dos bombas nucleares fueron capaces de hacer desistir a Japón de sus tentativas.

La especialización industrial en maquinaria pesada e industrias químicas de preguerra influyó notablemente a la economía japonesa posteriormente, al igual que cuando en Febrero de 1938 el gobierno japonés implantó la Ley de Movilización Nacional con el objetivo de dirigir todos los esfuerzos económicos hacia las necesidades bélicas del país. A partir de este momento sólo se realizaron esfuerzos en el desarrollo de industrias pesadas, en este caso de armamento militar, en detrimento de la industria

ligera, como las manufacturas textiles, provocando entre otras cosas una falta de ropa entre la población alarmante y racionamiento alimenticio.

Por lo tanto, esta decisión de especializarse en industria pesada aplicada a la guerra produjo serias dificultades en la posguerra para adaptar la economía hacia las necesidades internas de la población y las demandas externas de productos japoneses. Es por eso que los primeros años de posguerra fueron de tremenda carestía y de producción muy por debajo de la anterior a la guerra. Algunos de los datos de los que disponemos son los de Ito (1992), quien asegura que Japón sufrió la destrucción en la Segunda Guerra Mundial del 25% de su riqueza, bienes y estructuras, y el 82% de sus barcos. Otros autores afirman:

“[Japón] en su capacidad productiva sufrió un descenso del 31% de producción eléctrica, 60% de refino de petróleo, 21% de cobre, 24% de aluminio, 29% de vehículos, 27% de cemento y 20% de textil algodónero. La producción industrial en 1945 no llegaba al 30% de la media de 1935 y la producción agraria había descendido un 60%” (Pelegrín, Jansana, 1971: 52).

Con todo esto, nos encontramos en 1945 con un Japón destrozado, con todo su imperio destruido, con una producción muy inferior a la anterior a la guerra y con unas necesidades básicas pobremente cubiertas. En estas circunstancias toma el control de la situación Estados Unidos, que como requisito para la rendición de Japón, entre otras cosas (como veremos más adelante) se encontraba la ocupación del país por parte del SCAP<sup>1</sup>, título que recibió el General Douglas Mac-Arthur durante dicha ocupación estadounidense.

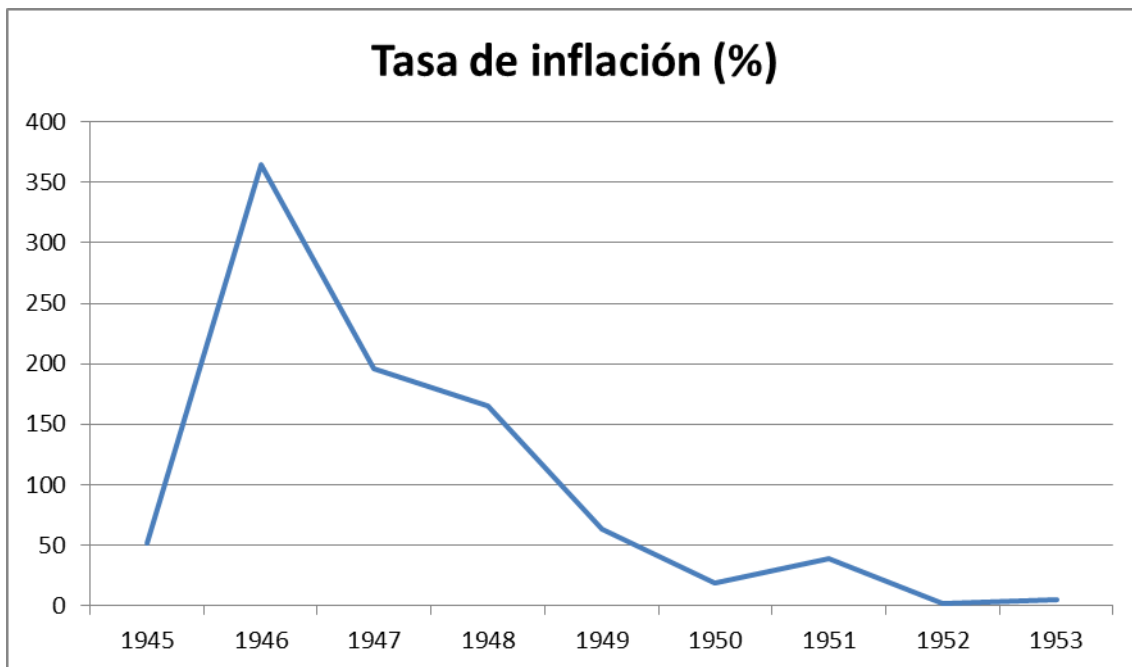
Mac-Arthur lideró una ocupación del país con varios objetivos, varios de los cuales de aspecto económico. Las reformas que nos interesan a nosotros fueron, en primer lugar: la instauración de un modelo plenamente capitalista en Japón, acabar con los grandes grupos empresariales, acabar con la enorme inflación, la reforma agraria y la legalización de sindicatos. En cuanto a la primera reforma, para hacer de Japón un país capitalista Estados Unidos pretendía fomentar la democracia y por lo tanto instaurar unas instituciones al estilo occidental; y es que la llegada al poder de los militares en 1937 tras un golpe de Estado frustrado el año anterior acabó con las esperanzas democráticas del país.

---

<sup>1</sup> “Supreme Commander for the Allien Powers”, o lo que es lo mismo, “Comandante Supremo de las Fuerzas Aliadas.

En segundo lugar el General Mac-Arthur pretendía acabar con el poder concentrado en dos aspectos: el político y el económico. El primero, de menor importancia para nosotros, corresponde a la posición de control total de los militares japoneses, por lo que se decidió que Japón debía asimilar en su Constitución que no podría tener un ejército, sólo una “fuerza de autodefensa”. Esto sí que tendría unas consecuencias económicas, ya que el presupuesto nacional nunca se ha visto muy mermado por el gasto militar, a diferencia de otros países como Estados Unidos o la URSS durante la Guerra Fría.

Sin embargo, el principal objetivo era de ámbito económico, ya que Japón se había caracterizado por una concentración empresarial en forma de “zaibatsus”, que más adelante estudiaremos en profundidad, y que poco tenía que ver con las ideologías liberales donde lo que prima es la competencia perfecta entre las empresas. Así pues, la idea era acabar con los zaibatsus a los que, además, se los culpaba de haber incentivado el espíritu imperialista como forma de incrementar sus beneficios con la explotación económica de las antiguas colonias japonesas. Ahondaremos en este aspecto en el capítulo 4.



**Gráfica 1.I. Tasa de Inflación (%) 1945-53**

Fuente: Elaboración propia a partir de ITO, T. (1992: 53)

El tercer problema que debió atajar la ocupación estadounidense se debía a la enorme inflación que estaba experimentando el país, como indica Ito (1992: 52) debido a la monetización de la deuda llevada a cabo por el gobierno. Para ello se llevó a cabo el Plan Dodge, que consistía en medidas de austeridad monetarias, estancamiento del presupuesto gubernamental y la fijación del yen respecto al dólar en 360 yenes por dólar. Así, se consiguió disminuir progresivamente la inflación, que había sido de tres dígitos los primeros años de posguerra, hasta que en 1952 bajó al dos por ciento (Gráfica 1.1).

Una de las maneras de hacer de Japón un país capitalista y hacerlo salir de la crisis fue llevar a cabo una reforma agraria, la tercera reforma, que lograra cubrir las incipientes necesidades básicas de la población y aumentara la productividad de tal manera que lograra desviar recursos hacia otras fuentes de producción. Eso sí, dichas fuentes no iban a ser aquellas en las que pudiera competir con Estados Unidos, sino aquellas materias primas o productos manufacturados en los que Japón pudiera tener una ventaja comparativa pero de menor valor añadido. Esto sin duda llevaría a Japón a tener una balanza comercial negativa, especialmente con Estados Unidos que sería su principal socio comercial. La idea estadounidense era exportar a Japón productos manufacturados e importar materias primas principalmente.

Dicha reforma tenía como objetivo fomentar la igualdad competitiva en el mundo agrario (ya que la posesión de la tierra se encontraba concentrada), eliminando la posesión de aquellos terratenientes que estaban ausentes permanentemente de sus tierras (es decir, cedían la explotación del suelo a cambio de unas rentas), con el objetivo de crear un sistema minifundista con muchos productores que buscaran la maximización de sus beneficios como forma de subsistencia. Según datos de Kosai (1988: 495), “antes de la reforma de la tierra, el 45,9 por ciento de la agricultura de Japón era arrendada”. Por lo tanto, con esta reforma se consiguió la expropiación de grandes extensiones de tierra y su venta a aquellos que la trabajaban. De este modo el sistema minifundista se generalizó en el sector agrícola japonés

La reforma agraria supuso un punto de partida fundamental en el desarrollo económico japonés posterior, teniendo en cuenta que se consiguió aumentar la productividad de la tierra mediante su mecanización, acompañado del mejor reparto de la tierra que se ha citado antes. A pesar de que una gran parte de la población japonesa decidió volver a los campos tras la Segunda Guerra Mundial como forma de obtener alimento, aumentando así la población agraria, con el paso del tiempo la mecanización

de las labores agrícolas favoreció el traspaso de trabajadores desde el sector agrario hacia los sectores secundario y terciario (Tabla 1.1). De hecho, según Bustelo, García y Olivie (2004: 42): “Entre 1947 y 1975 la producción agrícola se multiplicó por 2,5 pese a que el sector primario perdió once millones de trabajadores.” Esto nos habla del enorme aumento de la productividad agrícola en estos años gracias a la introducción de tecnología.

Sector	1950	1960	1969
Agricultura y Silvicultura	16.426	12.370	8.990
Pesca	682	670	470
Minería	591	430	240
Manufactura	5.690	9.460	13.450
Construcción	1.531	2.530	2.710
Transporte y Comunicaciones	1.586	2.390	3.380
Comercio y Finanzas	4.325	8.990	11.330
Gobierno, Servicios Profesionales y Otros	4.693	7.160	8.780
Total	35.524	44.340	50.350

**Tabla 1.I. Distribución sectorial de la Población Activa, 1950-1969**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 246)

También es importante, para valorar la efectividad de la reforma agraria, observar la evolución de la producción en este período (Tabla 1.II). Podemos ver perfectamente el aumento de la producción en todos los productos alimenticios entre 1950 y 1969, por lo que podemos afirmar al menos que hubo una mejora en la explotación agraria, si bien es posible que otros factores afectaran a su productividad además de la reforma legal

Año	General	Arroz	Hortalizas	Fruta	Ganadería	Capullos (de seda)	Pesca
1950	95	101	90	95	72	87	87



<b>1955</b>	125	125	111	122	173	124	137
<b>1960</b>	133	130	133	255	247	122	193
<b>1965</b>	149	126	150	291	462	---	228
<b>1969</b>	165	142	179	384	618	---	250

**Tabla 1.II. Índices de producción agrícola y pesquera (media 1960=100)**

Fuente: Allen, G. (1980: 251)

La siguiente reforma llevada a cabo con éxito por Estados Unidos en Japón en el lustro posterior a la guerra consistió en la legalización de los sindicatos, que hasta entonces habían sido disueltos por el gobierno militarizado japonés en 1940. Aun así, la sindicación era una circunstancia poco dada entre los trabajadores japoneses, por lo que la fuerza sindical japonesa era prácticamente nula, a diferencia de otros países industrializados. Se consideró por parte de la ocupación estadounidense que, para que Japón pudiera crecer económicamente, debía tomar esta característica del sistema capitalista y en pos de la democratización del país.

Japón era a finales de los años cuarenta un país superpoblado en las zonas rurales, y que en cuanto el sector agrícola empezara a crecer y a mecanizarse, la población se trasladaría a las ciudades en busca de un empleo industrial. Se tomaron diversas medidas para fomentar la sindicación y la protección legal de los trabajadores poco después del fin de la guerra. Entre 1946 y 1947 se aprobaron varias leyes que permitían la negociación colectiva mediante la organización de las fuerzas laborales, a la par que el reconocimiento de la huelga como forma de presión laboral. Aparte de esto, se establecieron límites de la jornada laboral, compensaciones económicas por accidentes laborales y la asistencia social, entre otros.

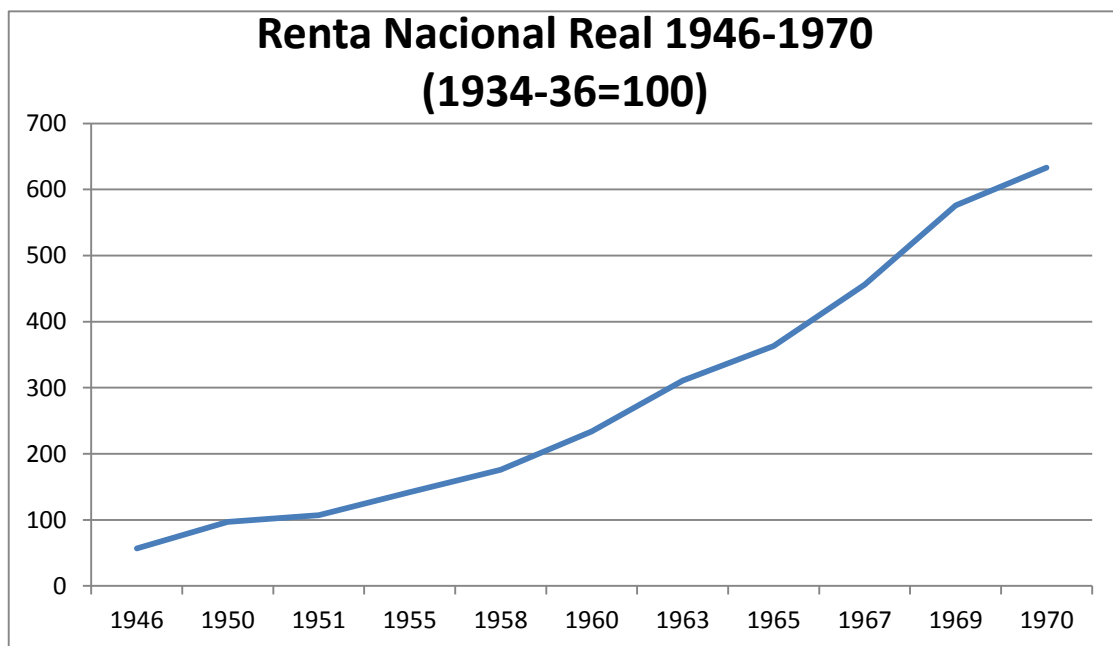
A raíz de todas estas decisiones, la sindicación aumentó considerablemente en muy poco tiempo (Tabla 1.III), también influida por las constantes disputas laborales a causa de la enorme inflación y el empobrecimiento de toda la población, como recoge Kosai (1988, 498). Partiendo de la inexistencia de trabajadores afiliados a sindicatos en 1945, tan sólo dos años después Allen estima que más del 45% de los trabajadores japoneses estaban afiliados a un sindicato. Subió aún más este porcentaje en los años siguientes, para decaer posteriormente y de manera paulatina.

Año	Hombres	Mujeres	Total	Tasa estimada de organización
1947	---	---	5.692	45,3
1949	5.126	1.519	6.655	55,8
1951	4.398	1.332	5.720	42,6
1960	5.572	1.945	7.516	33,1
1965	7.298	2.772	10.070	34,8
1970	---	---	11.605	35,4

**Tabla 1.III. Afiliación a los sindicatos, 1947-1965 (miles al finalizar el año)**

Fuente: Allen, G. (1980: 276)

El éxito de las medidas fue tal que incluso se trató de contener la labor sindical para mantener el equilibrio económico. A pesar del gran inicio de los sindicatos en Japón tras la guerra, la patronal volvió a ejercer su influencia alterando las condiciones legales, lo que provocó un menor interés en la sindicación y por lo tanto una disminución de sus miembros.



**Gráfica 1.II. Cambios en la Renta Nacional Real, 1946-1970**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 278)

Sin embargo, se puede considerar la reforma sindical un éxito, pues durante todo el periodo que analizamos se alcanzó e incluso se superó la tercera parte de trabajadores sindicados en todo el país, provocando una notable influencia de la negociación colectiva en el desarrollo de Japón. De hecho, podemos observar (Gráfica 1.II) que la renta real japonesa aumentó durante todo el periodo a pesar de que la economía japonesa basó su crecimiento económico en sus menores salarios para hacer más competitivos sus productos de cara a la exportación. Pero gracias al aumento de la productividad, que siempre fue superior al aumento de los salarios, se pudo aumentar el bienestar de la población sin perjudicar la competitividad de la economía japonesa. Así pues, el país evolucionó su estructura productiva proporcionando un mayor bienestar para la sociedad japonesa en forma de renta en el que mucho tuvo que ver la influencia ejercida por los sindicatos japoneses establecidos tras la ocupación estadounidense.

En resumen podemos observar que en estos años posteriores a la Segunda Guerra Mundial y de ocupación estadounidense, a pesar de las malas previsiones económicas ante una economía agraria, de menor valor añadido y sin recursos para industrializarse, se pusieron las primeras piedras para el crecimiento económico que vendría posteriormente. Este período fue una etapa de estabilización y evolución de una economía orientada hacia la guerra hacia una economía orientada a la producción agraria, sin que pudiera siquiera imaginarse la posterior evolución que sufriría el país.

## **1.2. LA GUERRA DE COREA Y SUS EFECTOS (1950-57)**

El periodo de estabilización japonés se vio interrumpido bruscamente en medio de su proceso de crecimiento para volver a tener cifras de producción agrícola anteriores a la Segunda Guerra Mundial como consecuencia de una nueva guerra en Asia Oriental: la Guerra de Corea (1950-53). Dicha guerra se inició en Junio de 1950 con la invasión de las fuerzas comunistas de Corea del Norte hacia el sur; un acto que el gobierno estadounidense, con Harry S. Truman a la cabeza, no podía permitir, por lo que se puso al General Douglas MacArthur bajo el mando de las fuerzas norteamericanas con la intención de introducirse en el conflicto coreano para acabar con la expansión del comunismo.

Este conflicto, a priori no relacionado con Japón, tendría consecuencias altamente positivas para la economía del país, que hasta entonces había estado bajo el mando del General MacArthur. Debido a que tras la Segunda Guerra Mundial Japón se había convertido en un país ocupado por Estados Unidos, también se había convertido en un poderoso aliado en una zona, la del pacífico, sobre la que la influencia estadounidense aún no será muy fuerte. Hay que tener en cuenta que, en un contexto de Guerra Fría con la URSS, tener un cierto dominio sobre cada región era primordial, y más aún en la región asiática, en la que la Unión Soviética tenía una gran influencia aunque sea por el simple hecho de compartir frontera con otros países. Así, Japón pasó a ser, de la noche a la mañana, de un país ocupado a una base de apoyo logístico a las fuerzas armadas estadounidenses y de las Naciones Unidas, y por lo tanto un aliado. De hecho el 8 de septiembre de 1951 se firmó el Tratado de San Francisco mediante el cual se ponía fin a la ocupación, entrando en vigor a partir de abril del año siguiente y devolviendo así la soberanía de la política económica al Estado japonés.

Año	Millones de dólares	Año	Millones de dólares
1951	930	1961	1.486
1952	913	1962	1.841
1953	637	1963	1.878
1954	738	1964	1.999
1955	839	1965	2.107
1956	941	1966	2.074
1957	524	1967	2.005
1958	831	1968	2.891
1959	1.322	1969	3.496
1960	1.824	1970	4.399

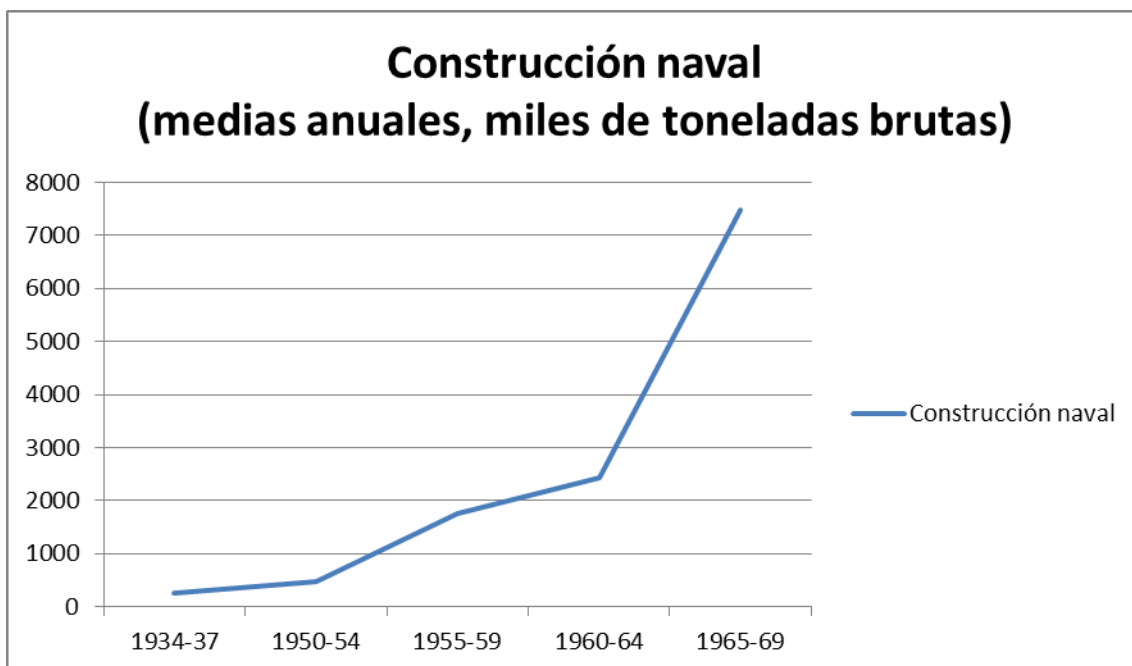
**Tabla 1.IV. Reservas de divisas**

Fuente: Allen, G. (1980: 271)

Las consecuencias económicas para Japón del conflicto en Asia serían realmente importantes, ya que justo desde el inicio de la guerra el país se dedicó a proveer de

todas las necesidades a Estados Unidos, especialmente en materia alimenticia (que era en lo que Japón en ese momento tenía una cierta ventaja comparativa), pero también se estimuló de una manera fundamental la producción industrial. Según datos de Nakamura (1995, 43), “[...] desde 1950 y a lo largo de 1951 el comercio mundial mostró un aumento del [...] 34%”, lo que favoreció sin duda la entrada de Japón en los intercambios internacionales. Además fue importantísimo para el desarrollo nipón la llegada de divisas, con las que se consiguió financiar la entrada de maquinaria, entre otras cosas, que favoreció el aumento de la productividad tanto a nivel agrario como a nivel industrial (Tabla 1.IV).

Aparte de los ingresos monetarios procedentes de las exportaciones, otro tipo muy importante para el país en este periodo fue la ayuda monetaria norteamericana, utilizada para reconstruir el país y que duró desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta 1951. Sin embargo, ésta ayuda económica se transformaría desde 1950, con la entrada de Estados Unidos en la Guerra de Corea, en gastos de “procura” que el país norteamericano proporcionaba a Japón a cambio de mantener bases militares en el país asiático. Estas bases suponían un punto estratégico de apoyo a Estados Unidos no sólo en la Guerra de Corea, sino en el control de toda Asia en su lucha contra el comunismo. Sin embargo para Japón suponía la entrada de más divisas con las que seguir financiando las importaciones necesarias para el desarrollo del país.



**Gráfica 1.III. Construcción naval**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 261)

Sin embargo, Japón era en 1950 un país muy atrasado, que había perdido toda su capacidad productiva, y lo poco que podía exportar hacia Corea eran productos agrícolas, que como hemos visto anteriormente aumentó su producción tras la reforma agraria. A pesar de todo, la escasa capacidad productiva industrial se vio promovida por la gran demanda de muy diversos productos por parte de Estados Unidos, como por ejemplo, barcos (Gráfica 1.III). Podemos observar el enorme incremento productivo experimentado a partir de 1950, fomentado por la Guerra de Corea, pero que como en tantas otras industrias sirvió como punto de lanzamiento hacia un crecimiento inigualable.

Fueron varios los sectores industriales que vivieron un apogeo a partir de esta etapa, gracias a las divisas que hemos visto anteriormente que financiaron la llegada de productos extranjeros y que en el lustro posterior a la Segunda Guerra Mundial el país no se había podido permitir su adquisición. Otros de esos sectores en apogeo fueron los que se consideran originarios de la Primera Revolución Industrial, y que ya habían tenido un crecimiento importante en el periodo anterior a la Segunda Guerra Mundial. Nos estamos refiriendo a los sectores textil y siderometalúrgico.

El sector textil experimentó, además de una recuperación de las cantidades producidas antes de la guerra, una transformación en su producción debido a los nuevos productos textiles que se fueron creando en este periodo y que se empezaban a demandar. El algodón (Tabla 1.V) o la lana dejó paso con el tiempo a otros productos tales como el rayón o las fibras sintéticas (Tabla 1.VI). Si bien es cierto que el sector textil fue uno de los primeros en crecer tras la Segunda Guerra Mundial, el crecimiento económico japonés no se sustentaría en éste durante todo el periodo, y de hecho nunca se alcanzarían las cifras anteriores a la guerra. Otros sectores económicos acabarían tomando el relevo del sector textil, al igual que del carbón o del que estudiaremos a continuación.

Año	Millones de libras
1935-37	1.485
1950	518

1955	857
1960	1.243
1965	1.210
1969	1.124

**Tabla 1.V. Producción de algodón**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 255)

Año	Fibras sintéticas (miles de toneladas métricas)	Telas de Rayón (millones de metros)	Telas de rayón hilado (millones de metros)	Telas sintéticas (millones de metros)	Telas de algodón
1936	---	775	98	---	2.923
1950	1	332	175	3 (1951)	1.289
1955	16	647	749	54	2.524
1960	118	771	1.057	424	3.222
1965	380	390	935	1.241	3.013
1970	1.028	354	827	2.746	2.616

**Tabla 1.VI. Producción de fibras y textiles sintéticos**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 259)

El sector siderúrgico también experimentó, al igual que el textil, un nuevo auge (Tabla 1.VII) tras el crecimiento anterior a la guerra, pues el modelo anterior se había basado en la industria pesada. Sin embargo, y a diferencia del sector textil, el siderúrgico fue un sector clave para el desarrollo de otros sectores económicos posteriormente, como fueron en primer lugar las infraestructuras y posteriormente el sector de la maquinaria. Así pues, con el paso de los años Japón pasó a ser de un país importador de maquinaria, y por lo tanto de tecnología, a ser un país exportador de maquinaria; y este cambio estructural se vio muy favorecido por el desarrollo siderúrgico experimentado a partir de los años 50.

<b>Año</b>	<b>Hierro en lingotes</b>	<b>Acero terminado</b>
<b>1936</b>	2.008	4.539
<b>1949</b>	1.549	3.100
<b>1955</b>	5.136	9.407
<b>1959</b>	9.446	16.629
<b>1960</b>	11.896	22.138
<b>1965</b>	27.502	41.161
<b>1970</b>	68.048	93.323

**Tabla 1.VII. Producción de hierro y acero (miles de toneladas métricas)**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 260)

Así pues, Japón ya era en 1952 un país soberano, con una demanda de productos japoneses muy elevada por parte de Estados Unidos, aliado del país más grande del mundo y por lo tanto de la mayor economía de la época, y con una entrada de divisas que estaban favoreciendo el cambio estructural japonés de una economía principalmente agraria a un inicio de desarrollo industrial. El paro estaba disminuyendo y la producción industrial aumentando. En 1953 la renta per cápita ya había alcanzado su nivel anterior a la guerra. Aunque en 1953 la Guerra de Corea se podía dar por acabada, a pesar de que los dos bandos seguían defendiéndose cerca del paralelo 38 y no se había firmado ningún tratado de paz, Japón ya había iniciado su camino hacia el crecimiento económico. A pesar de que Estados Unidos no necesitaba productos japoneses para continuar la guerra, el país asiático seguía siendo atractivo por sus bajos precios, consecuencia de unos bajos salarios, y seguía necesitando a Japón para poder controlar el avance comunista en el continente asiático.

Sin embargo, al aumentar tanto en este periodo la demanda de productos japoneses, se produjo un auge de los precios en Japón por encima de los precios mundiales, lo que provocó un estancamiento de las exportaciones al resultar los productos japoneses menos competitivos. Para acabar con los problemas de su balanza de pagos, el gobierno japonés tomó medidas de carácter monetario restrictivo que provocó en primer lugar una recesión en la economía y posteriormente disminuyó los precios, por lo que los productos japoneses volvieron a ser atractivos y se reanudó el crecimiento económico.



Ésta sería una medida muy utilizada por el gobierno japonés en este periodo ante una situación de recesión económica en un momento de marcado crecimiento.

También existió otro problema a partir de 1953. Y es que, como afirma Yamazawa (1990: 180), “[...] tras el fin del boom exportador durante la Guerra de Corea (1950-53) el número de bienes exportables era limitado. Sólo bienes industriales ligeros [...] eran altamente competitivos internacionalmente”. Sin embargo, otros productos que Japón había exportado en grandes cantidades antes de la Segunda Guerra Mundial habían dejado de ser competitivos. Por todo esto, los responsables de política económica decidieron llevar a cabo medidas de fomento a la exportación, tales como apoyo financiero, ventajas fiscales y la creación de instituciones promotoras a exportar que veremos en el Capítulo 3.

Tras la pequeña recesión sufrida por Japón, en 1955 el crecimiento económico se reactivó, y finalmente en 1957 se recuperó el nivel del Producto Interior Bruto de antes de la guerra. Se habían tardado doce años en recuperar el nivel de la economía japonesa de antes de la Segunda Guerra Mundial, con la diferencia de que la estructura productiva se había visto alterada; había pasado de ser un país con una elevada producción de la industria pesada a tener una economía con un elevado crecimiento de la industria ligera y la agricultura principalmente. La industria japonesa había sido reconstruida casi de cero y la producción industrial era muy superior en valor a la de antes de la guerra.

Además, el país había pasado de tener un escaso comercio con el exterior, principalmente con Estados Unidos (aunque esto no cambiaría en décadas), a aumentar considerablemente hasta tal punto que las direcciones del comercio y de la economía japonesa iban de la mano. De hecho, en 1957 ya se había superado el volumen comercial de preguerra. Favoreció en gran medida al comercio la especialización japonesa en nuevos productos que el mercado estaba demandando y en los que ganaba un importante valor añadido, principalmente bienes de consumo. La producción de instrumentos científicos, como por ejemplo calculadoras, las cámaras de fotos o máquinas de coser fueron un primer inicio de desarrollo tecnológico en la producción de Japón. El país empezaba a utilizar su propia tecnología en lugar de la exterior. Pero aún quedaban varios años para que el país fuera un exportador de tecnología en lugar de un importador.

Así pues, en 1957 Japón estaba experimentando un crecimiento impensable tras la Segunda Guerra Mundial y que parecía difícil de parar, teniendo en cuenta las inversiones productivas que se estaban llevando a cabo con la entrada de divisas producidas a consecuencia de la alta demanda estadounidense y con el crecimiento de la industria japonesa. Sin embargo, como sabemos las economías se mueven en ciclos económicos, y aunque la tendencia sea alcista existen momentos de rectificación como los que pasó Japón en esta etapa.

### **1.3. LAS RECESIONES DURANTE EL CRECIMIENTO (1957-65)**

A finales de 1957 el índice de precios aumentó considerablemente, el aumento de las exportaciones se paró y el país entró en dificultades con la balanza de pagos, que de por sí casi siempre tenía un resultado negativo a causa de la gran cantidad de importaciones japonesas principalmente de Estados Unidos, su gran socio comercial y político. La paralización de las exportaciones producía una disminución de las reservas de divisas (Tabla 1.IV), por lo que el gobierno se vio en la obligación de tomar medidas correctoras como ya había hecho pocos años antes para volver a incrementar las reservas de divisas.

Una nueva política monetaria restrictiva volvió a hacer disminuir los precios a costa de entrar en una recesión en la que la producción paró su crecimiento. La recuperación económica llegaría a finales de 1958, un año después, por lo que la corta recesión propició una nueva etapa de crecimiento para Japón. De hecho, 1960 y 1961 han sido los años con mayores tasas de crecimientos en la Historia de Japón, con un 15,4 y un 15,5 por ciento de crecimiento respectivamente. Según Johnson (1982: 3), sería en 1962 cuando en realidad comenzaría el llamado milagro japonés.

Por otro lado, a tasa de crecimiento de los años 50 había sido mucho más alta, de media, que la de los grandes países occidentales industrializados. En 1959 el volumen comercial era superior ya al de preguerra (Tabla 1.VIII), teniendo en cuenta que antes de ésta el país tenía un elevado comercio con sus colonias imperiales, y en 1960 se había duplicado la producción industrial de tan sólo cinco años antes. El avance parecía imparable.

Año	Exportaciones	Importaciones	Año	Exportaciones	Importaciones
1948	8	18	1954	55	86
1949	16	28	1955	72	90
1950	30	33	1956	86	114
1951	31	48	1957	95	143
1952	38	61	1958	99	117
1953	41	83	1959	117	148

**Tabla 1.VIII. Volumen comercial de la posguerra (1934-36 = 100)**

Fuente: Allen, G. (1980: 269)

El crecimiento experimentado por Japón no era exclusivamente un crecimiento productivo y exportador, sino que el país empezaba a aumentar su propio consumo y empezaba a disponer de una elevada demanda interna como consecuencia del aumento de los salarios reales. Tras la Segunda Guerra Mundial, el principal atractivo de los productos japoneses había sido su bajo precio como consecuencia de unos salarios muy bajos, pero a medida que el país aumentaba su producción y utilizaba las divisas provenientes de las exportaciones en inversiones productivas, la renta de los trabajadores japoneses pudo aumentar a medida que aumentaba también su productividad, lo que llevó a una era de consumo nacional ya a finales de los cincuenta.

El incremento de los salarios en Japón tuvo dos usos muy importantes en la economía: el primero fue el aumento del consumo interno, pero el más importante fue el segundo, el aumento del ahorro, lo que sin duda favorecía la estabilidad de precios y, de nuevo, la inversión, al disminuir los tipos de interés y la dependencia del exterior en aspectos monetarios. Además, la estructura productiva de Japón estaba cambiando paulatinamente. La construcción naval estaba en su momento de mayor crecimiento, y la electrónica y la ingeniería eléctrica se iban abriendo camino, diversificando la producción japonesa y obteniendo un mayor valor añadido. La industria naval japonesa se convirtió desde 1960 en la más importante del mundo, y la industria electrónica relacionada con productos como la radio y posteriormente la televisión empezó a crecer.

A finales de los cincuenta confluyeron diversos factores que propiciaron el optimismo generalizado de Japón y que duraría prácticamente hasta el final del periodo

estudiado, en 1973 con la crisis del petróleo mundial. En primer lugar, desde finales de la década aumentó como he dicho el consumo nacional, principalmente de bienes de consumo duradero, lo que aumentó la demanda y por lo tanto las opciones de mercado para la industria japonesa. Por otro lado, el gobierno japonés llevó a cabo el Income-Doubling Plan, un plan económico para el país que abarcaría desde 1961 hasta 1971. Este plan fomentó también el optimismo, y las inversiones de carácter productivo fueron aumentando.

En 1962 volvió a haber una crisis de balanza de pagos que, como en los casos anteriores, el gobierno atajó con políticas monetarias restrictivas y con la misma efectividad, retomando de nuevo niveles de crecimiento tan alto que ni el Income-Doubling Plan podía prever, de tal modo que éste hubo de ser corregido con estimaciones futuras aún más optimistas. El nuevo plan se llamaría Medium Term Plan, que salió en 1964 y que se encontró precisamente en la última crisis de este periodo, cuando la sobreinversión industrial provocó una disminución de más inversión y por lo tanto el crecimiento económico japonés se vio disminuido, “sólo” el 4%, cuando se habían alcanzado tasas del 15% de crecimiento del PIB. Sin embargo, la crisis duró sólo un año, y en 1965 se entró en los años de mayor crecimiento medio y más estable de la historia económica de Japón.

#### **1.4. EL CRECIMIENTO PROLONGADO (1965-73)**

Durante estos últimos años del llamado “milagro japonés” se vivieron los años de mayor crecimiento en Japón, con tasas tan elevadas que, la más baja rondaba el 10% de crecimiento del PIB. Para que este crecimiento tuviera lugar, no sólo influyó el gran crecimiento interno que se estaba desarrollando dentro de la economía japonesa, sino que el exterior cobraba cada vez más importancia, teniendo en cuenta que el aspecto exportador proporcionaba una gran parte de la producción japonesa.

Al igual que sucediera en 1950 con la Guerra de Corea, que tanto ayudara a la economía japonesa a iniciar el despegue de crecimiento que vimos, en 1965 sucedió otro hecho externo a las decisiones japonesas que ayudó enormemente a que estos años fueran los más brillantes: la Guerra de Vietnam. Si bien la guerra había comenzado ya en 1959 en forma de guerra civil entre los comunistas de norte y los pro-capitalistas del sur, no sería hasta Marzo de 1965 cuando Estados Unidos intervino realmente en la

guerra, desembarcando a una parte importante de su ejército, y entrando en una refriega que duraría diez años y de la que el país no saldría nada favorecido.

Sin embargo, sí hubo algunos países que se vieron favorecidos por esta guerra, y sin duda el más favorecido fue Japón. Al igual que en la Guerra de Corea, el más cercano aliado al conflicto era el país del sol naciente, por lo que de nuevo aumentó considerablemente la demanda de productos japoneses, lo que favoreció enormemente las exportaciones japonesas y, por lo tanto, su producción.

Sin embargo, hubo diferencias entre la Guerra de Corea y la de Vietnam: Japón era ya un país maduro económicamente en los años sesenta, con una gran inversión en capital que favorecía la capacidad productiva, además de una importante mejora tecnológica adaptada respecto al extranjero que se había ido consolidando con el paso del tiempo. El país en los años cincuenta tenía una estructura productiva especialmente agrícola, mientras que a mediados de los 60 la economía se abría a nuevos sectores una vez consolidados aquellos en los que empezó a crecer a raíz de la Guerra de Corea.

Algunos de los sectores donde podemos ver el gran crecimiento japonés de estos años son, en primer lugar, la industria automovilística, la industria naval, y la industria del acero, principalmente. El sector automovilístico empezó a crecer a principios de los sesenta, a raíz de la producción de motocicletas que ya había crecido con anterioridad. En 1965, la producción automovilística en Japón ya era considerable, con un crecimiento enorme en muy poco tiempo, pero aún estaba por debajo de los principales productores europeos. Pero para el final de la década y el inicio de los setenta, Japón ya era el segundo productor mundial, posición que seguiría peleando en las siguientes décadas.

La industria naval, como se ha comentado con anterioridad, ya había experimentado un importante crecimiento en los años cincuenta. Pero su gran inversión, su captación de tecnología extranjera y su adaptación provocaron que esta capacidad productiva siguiera aumentando con el paso de los años, y en 1969 Japón producía casi la mitad de barcos a nivel mundial. También hay que tener en cuenta que Japón, al ser un grupo de islas y el mayor consumidor de pescado a nivel mundial por aspectos culturales, demandaba grandes cantidades de barcos, y así consiguió especializarse hasta producir no sólo para el país sino también con carácter exportador.

Las previsiones realizadas por el gobierno japonés para el periodo 1967-71 no pudieron prever el enorme crecimiento japonés en un periodo que se consideraba que

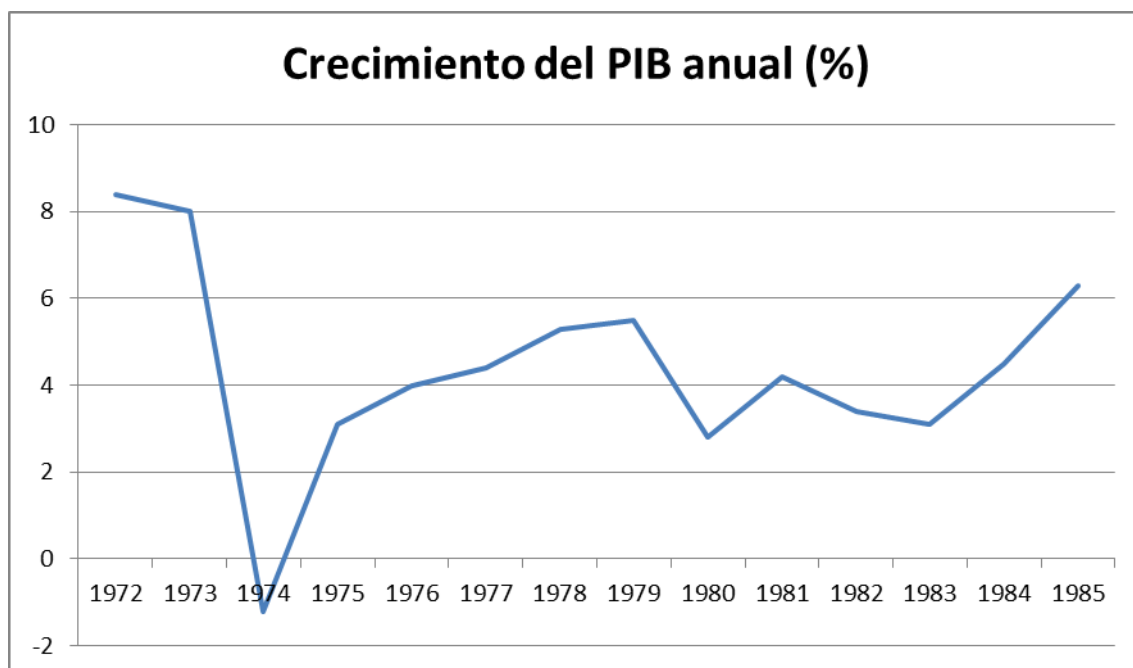
iba a disminuir por el aumento de los salarios y por llegar a la madurez en su economía. Mientras el gobierno pretendía superar el 8% de crecimiento del PIB en esos años, en realidad se superó el 12% de media. El aumento de la productividad que estaba experimentando la economía japonesa siguió siendo mayor que el aumento de los salarios, y el gran optimismo económico internacional, además de la Guerra de Vietnam citada anteriormente, favorecían la exportación de productos japoneses.

Sin embargo, el milagro japonés tenía que terminar tarde o temprano. Mientras las previsiones hacían creer que la economía japonesa disminuiría su crecimiento tarde o temprano al llegar a ser una economía madura y de salarios altos, el crecimiento se paró igual que se inició: por un factor externo. Mientras Japón pudo empezar a crecer a raíz del aumento de la demanda exterior en 1950, ese crecimiento se vio interrumpido en 1973 a causa de la Guerra del Yom Kipur en octubre de 1973. A raíz del conflicto armado entre Israel y algunos países árabes, los países árabes productores de petróleo iniciaron un embargo a los países occidentales y una disminución de la producción de petróleo con el fin de represaliar a estos países por su apoyo a Israel.

Este hecho tendría graves consecuencias no sólo para Japón sino para todo el mundo, ya que el petróleo se había convertido en la principal fuente energética utilizada tanto a niveles productivos como domésticos, lo que conllevó el aumento de los costes y, por lo tanto, una disminución de la competitividad de los productos a nivel mundial. Para Japón, esta crisis energética supuso, según Ito (1992), una disminución de la tasa de crecimiento hasta la mitad de la etapa anterior.

Japón en concreto, por las características de su territorio, nunca ha sido un país productor de petróleo y por lo tanto dependía totalmente de exterior para su utilización. Este hecho no fue un problema durante las décadas anteriores ya que el petróleo era un recurso barato, pero cuando los productores se pusieron de acuerdo para aumentar su precio, Japón se vio afectado de lleno y sin posibilidades en el corto plazo para utilizar otras fuentes energéticas alternativas. Así pues, cuando aumentó el precio del petróleo, las empresas japonesas tuvieron que aumentar también sus precios para hacer frente a tal coste, lo que disminuyó la competitividad de los productos japoneses, si bien es cierto que al igual que lo productos de muchos otros países, y provocó que la renta real de la población japonesa disminuyera. El consumo bajó, al igual que el crecimiento del PIB, y el paro aumentó, circunstancias completamente nuevas para la economía japonesa en varias décadas.

Como la crisis económica era una crisis de coste, y no un recalentamiento de la economía como ya sucediera durante estas décadas que estudiamos, la salida de la crisis era completamente diferente, y al persistir el problema del petróleo en el tiempo, supuso el fin del crecimiento rápido japonés tal y como se conoció tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. Japón seguiría siendo en adelante uno de los países más desarrollados del mundo, pero no volvería a crecer a tasas tan elevadas como hasta entonces (Gráfica 1.IV). El crecimiento japonés de los siguientes años no sobrepasaría el 6% anual, algo que sí pasaría ya en 1985, por lo que existe un periodo de tiempo suficientemente amplio en el que el país deja de crecer a un ritmo mayor que sus competidores occidentales. Es por todo esto por lo que podemos dar por finalizado en 1973 el conocido milagro japonés.



**Gráfica 1.IV. Crecimiento del PIB anual en porcentajes (1972-1985)**

Fuente: Elaboración propia a partir de GDP growth (anual %).

[http://data.un.org/Data.aspx?d=WDI&f=Indicator\\_Code:NY.GDP.MKTP.KD.ZG](http://data.un.org/Data.aspx?d=WDI&f=Indicator_Code:NY.GDP.MKTP.KD.ZG)

Consultado el 13/05/14





## CAPÍTULO 2

### ¿EXISTIÓ EL MILAGRO JAPONÉS?

Antes siquiera de empezar a estudiar los diferentes factores que explican por sí mismos y en conjunto el gran crecimiento económico japonés del tercer cuarto del siglo XX, debemos confirmar si realmente existió tal crecimiento económico, o estaríamos perdiendo el tiempo.

Para aceptar que existió un crecimiento económico en este periodo existen muchas y muy variadas formas: En primer lugar, podemos valorar el crecimiento total de la producción japonesa durante este período, es decir, analizar la evolución del Producto Interior Bruto japonés (Tabla 2.I). Como podemos observar, existe un crecimiento prolongado durante todo este periodo, si bien existen algunos altibajos.

Año	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963
PIB	8.597,9	9.647,7	11.064,1	11.845,1	13.897	16.680,6	20.170,8	22.328,8	26.228,6
Año	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
PIB	30.399,7	33.765,3	39.698,9	46.445,4	54.947	65.061,4	75.298,5	82.899,3	96.486,3

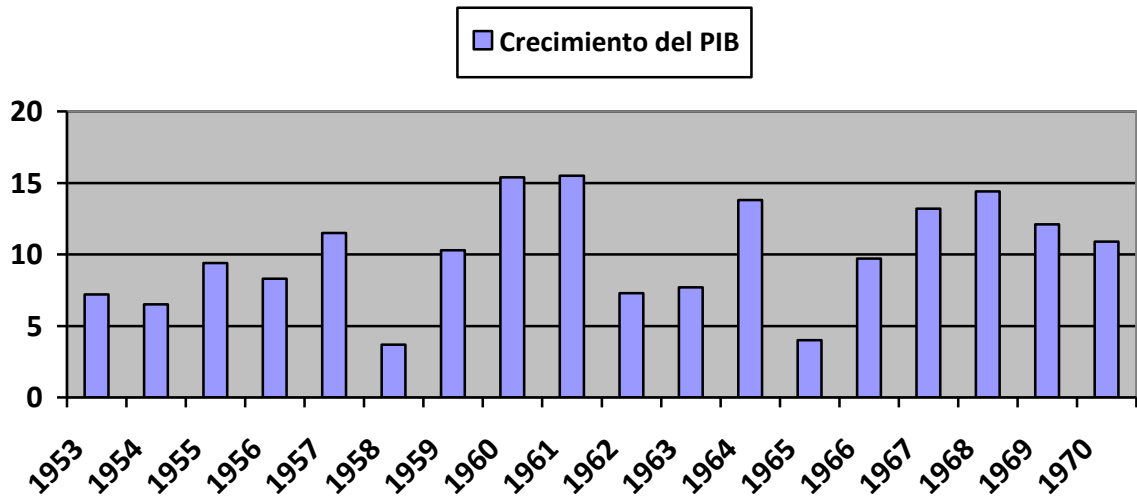
**Tabla 2.I. PIB de Japón (en miles de millones de yenes): 1955-1972**

Fuente: Bank of Japan, National Accounts for 1998 (68SNA, benchmark year = 1990).

[http://www.esri.cao.go.jp/en/sna/data/kakuhou/files/1998/12annual\\_report\\_e.html](http://www.esri.cao.go.jp/en/sna/data/kakuhou/files/1998/12annual_report_e.html)

Consultado el 2 de Mayo de 2014

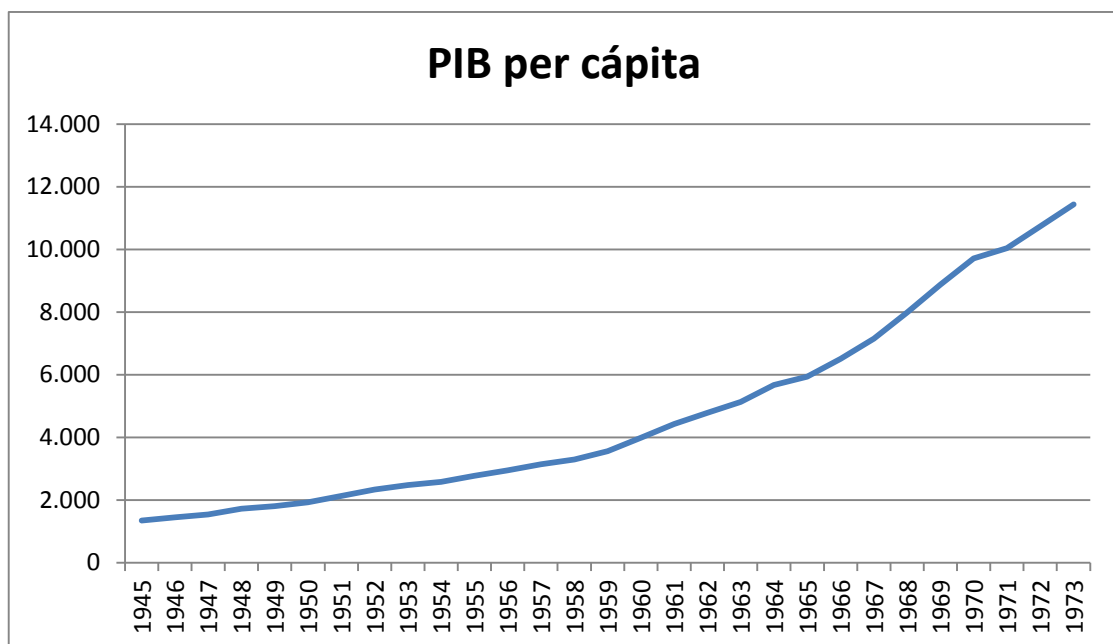
En líneas generales podemos hablar de un crecimiento económico (Gráfica 2.I) de importantes proporciones, teniendo en cuenta que en dos años se roza el 16% de crecimiento anual, y que en ningún año el crecimiento es negativo, aunque es cierto que en dos años se disminuye hasta aproximadamente un 4%.



**Gráfica 2.I. Tasa de incremento del Producto Nacional Bruto (Real): 1953-1970**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 279)

Otra forma de observar si realmente existió un crecimiento económico en Japón sería, teniendo en cuenta que la producción por sí misma no nos dice nada de si la población ha aumentado su calidad de vida, es valorando la evolución del crecimiento per cápita experimentado por la población en este periodo. Para ello, primero debemos observar la relación existente entre la población de cada año y la producción japonesa (Gráfica 2.II).



**Gráfica 2.II. PIB per cápita, 1945-1973**

Fuente: Elaboración propia a partir de Historical Statistics for the World Economy: 1-2003 AD, Maddison, Angus, <http://www.historicalstatistics.org/>. Consultado el 29 de marzo de 2014

Aquí podemos observar cómo el crecimiento también ha aumentado conforme a la población, es decir, que aunque la población japonesa haya aumentado en este periodo de tiempo, la producción japonesa ha aumentado en mayor medida aún. Por lo tanto, con estos indicadores, podemos afirmar que sí ha existido un gran crecimiento económico en Japón. Además, ningún año el PIB per cápita ha sido menor que el anterior, por lo que aunque se haya podido producir una crisis económica, ésta sólo ha conseguido en esta época ralentizar el crecimiento económico que Japón estaba experimentando, y que únicamente pararía a mediados de los 70 como consecuencia de factores principalmente externos.

Sin embargo, ¿podemos hablar de milagro? ¿Realmente el crecimiento japonés ha sido tan grande si lo comparamos con los países que hoy en día son los mayores productores del mundo? Para comparar dicho crecimiento debemos observar los datos ofrecidos a continuación (Tabla 2.II):

	1950-1960	1960-1968
Japón	9,5	10,3
Reino Unido	2,7	3,0*
EE.UU.	2,9	5,0*
Alemania (occidental)	7,6	4,3*
Francia	4,3	5,5*

**Tabla 2.II. Tasas anuales comparativas del crecimiento del Producto Nacional Bruto Real, 1950-1968**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 279)

\*Producto Interior Bruto

Los datos que estamos observando son, en la primera columna, datos del Producto Nacional Bruto Real, no del Producto Interior Bruto como hemos visto hasta ahora. Sin embargo, en la segunda columna sólo el dato de Japón es respecto al Producto Nacional Bruto Real, mientras los demás países tienen datos del Producto Interior Bruto. Sin

embargo, aunque no sean exactamente las mismas variables, sí podemos afirmar que no existirá realmente mucha diferencia entre unas variables y otras. Por lo tanto, podemos ver en los datos que en la década de los 50 los dos países que más rápido crecían eran precisamente Japón y Alemania (occidental), los dos grandes perdedores de la guerra, pero sin embargo es la segunda la que no podrá mantener el ritmo de crecimiento tan elevado en detrimento de otros países occidentales como Francia y EE.UU. en la siguiente década, lo que da aún más valor al crecimiento japonés que no sólo no se ve disminuido sino que se ve aún más incrementado, superando los dos dígitos.

También podemos observar si existió una terciarización de la economía japonesa en estos años para demostrar que el país estaba desarrollándose como una potencia económica más (Tabla 2.III). Cuando un país está atrasado, la mayor parte de su economía está centrada en el sector primario, para a continuación disminuir su importancia a favor de los sectores secundario y terciario, especialmente éste que se convierte en el sector más importante una vez desarrollado por completo un país capitalista. En los datos observamos cómo el empleo se concentra en el sector terciario llegando a ser más de la mitad del empleo total en el sector terciario, con una importante participación también del sector secundario. Este dato por sí sólo corrobora una situación de desarrollo en Japón, pero no nos habla de un milagro económico.

	Empleo total	Sector primario (%)	Sector secundario (%)	Sector terciario (%)
1930	29.649	49,7	20,3	29,8
1950	36.025	48,5	21,8	29,6
1960	43.961	32,6	29,2	38,2
1970	52.468	19,4	33,9	46,7
1975	53.140	13,9	34,1	51,7

**Tabla 2.III. Distribución Sectorial del Empleo**

Fuente: KOMIYA, R., OKUNO, M., SUZUMURA, K. (1988: 51)

De una manera más indirecta podemos averiguar si hubo un crecimiento en otras áreas en Japón que tengan relación con un crecimiento económico generalizado. Por ejemplo, y partiendo de las ideas clásicas de especialización productiva de un país respecto a otros con los que tiene ventajas comparativas, es de suponer que un país que

se encuentre en un proceso de crecimiento el comercio aumentará durante dicho proceso (Tabla 2.IV). Teniendo en cuenta que hasta 1959 no se alcanzaron las cifras de preguerra tanto de importaciones como de exportaciones, podemos ver que el comercio creció varias veces en tan solo unos años. Es otra prueba más de que realmente existió un crecimiento importante en Japón en muy poco tiempo.

Año	Exportaciones	Importaciones	Año	Exportaciones	Importaciones
1954	33	49	1962	128	129
1955	52	50	1963	144	152
1956	62	62	1964	178	175
1957	69	77	1965	230	177
1958	72	65	1966	265	208
1959	87	81	1967	278	260
1960	100	100	1968	317	284
1961	108	131	1969	405	331

**Tabla 2.IV. Volumen comercial de la posguerra (1960 = 100)**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 270)

Así, podemos observar que el crecimiento japonés es mucho más elevado durante estas casi tres décadas de lo que lo ha sido en los países desarrollados en los mismos años. Si bien hay que decir que Japón, al partir de una situación mucho más desfavorable, tenía un camino mucho mayor de desarrollo que sus competidores occidentales. Pero tampoco es menos cierto que Japón ya se había industrializado y desarrollado de una manera bastante notoria desde la Revolución Meiji (1868-1912), por lo que la desventaja desde la que partía Japón era principalmente el haber perdido la Segunda Guerra Mundial, y por lo tanto la reconstrucción afectó tanto a Alemania como a Japón de manera relativamente parecida.

Es evidente que puede haber muchas otras formas de observar el crecimiento económico japonés como puede ser la Renta Nacional, la evolución de la estructura económica de Japón hacia un sector servicios muy desarrollado, etc. Pero creemos que con los datos que hemos visto hasta ahora se puede hablar ya de la existencia de un

crecimiento rápido en Japón que catapultó al país a la primera línea de países desarrollados en menos de tres décadas.

Por todo esto podemos decir abiertamente que realmente existió un milagro económico en Japón tras la Segunda Guerra Mundial hasta entrados los años setenta, con un crecimiento económico que no se da en ningún país desarrollado occidental. Y hablamos de milagro económico no sólo por la difícil situación en la que comenzó Japón, sino por los escasos recursos de los que dispone. Según Johnson, C. (1982: 6): “Al final de nuestro periodo Japón representaba sobre el 10% de la actividad económica mundial a pesar de ocupar sólo el 0,3% de la superficie terrestre y sostener aproximadamente el 3% de la población mundial”.

Se tratará ahora de analizar qué explicaciones se han dado de este milagro económico en Japón y por qué, ahondado en aspectos levemente desarrollados en el capítulo 1. Si bien existe una amplia literatura sobre este tema y se han dado muchas explicaciones, se intentará condensar aquí la información más relevante y aceptada por la historia económica.

## **CAPÍTULO 3**

### **EL PAPEL DEL ESTADO**

El sector público siempre ha ejercido un cierto poder en la economía, más allá del sistema político, la ideología o el contexto socioeconómico. Estados Unidos mismo, el defensor de la libre competencia de los mercados, ejerce influencia de una forma u otra en la economía, ya sea mediante legislación, imposición o ejecución de presupuestos públicos. En un país como el que estudiamos, Japón, donde la cultura capitalista es tan reciente, la influencia del sector público ha sido decisiva en todo su desarrollo. Es por ello que debemos dedicar un apartado a las actuaciones del Estado japonés tras la Segunda Guerra Mundial, incluyendo también aquí las influencias que han tenido en la economía de Japón las decisiones tomadas por la ocupación estadounidense tras la Segunda Guerra Mundial, pues aunque ésta no fuera elegida por el pueblo japonés, actuó realmente en la economía desde la posición privilegiada que otorga el poder político.

La actuación de la política económica en la economía japonesa fue realmente importante, ya que consiguió aunar los esfuerzos privados y públicos en busca del desarrollo económico que se había marcado el Estado como objetivo prioritario. El anterior sistema imperialista había demostrado que la grandeza de un país no pasaba tanto por la militarización de sistema económico, sino por la inversión, la tecnología y el crecimiento económico. Así, gracias al apoyo público que recibieron las grandes empresas, que no las pequeñas y medianas ya que estuvieron prácticamente al margen, se consiguió que Japón tuviera una fuerza empresarial tan potente que dirigiera a la economía japonesa hasta los puestos más altos de la economía mundial. Si bien es cierto que nos resulta difícil separar la influencia del sector público como variable explicativa del crecimiento económico japonés de posguerra, creo que merece la pena estudiar cómo pretendió el Estado influir en el sistema económico. Sin embargo, como bien recoge Johnson (1982), hay corrientes de opinión que defienden los esfuerzos individuales y privados como los verdaderos motivos del desarrollo, y que el papel del sector público se ha sobrevalorado.

La forma de actuar del Estado japonés en la economía ha sido variada: desde el apoyo al empresariado japonés hasta la creación de instituciones de apoyo al sector privado, pasando por una legislación protectora con las empresas y con el apoyo a la

exportación. También ha influido mediante políticas monetarias, como vimos en el capítulo 1, y con un sistema impositivo bajo en líneas generales. Según Johnson (1982), en Japón se habían producido desde 1932 políticas keynesianas, algo que continuaría en las décadas siguientes.

De hecho, una de las leyes más importantes llevadas a cabo por el sector público en defensa de las empresas nacionales fue la Ley de Inversión Extranjera, que se aplicó entre 1950 y 1967. El objetivo de esta ley consistía en dificultar la entrada de capital extranjero en empresas nacionales con el fin de mantenerlas en manos japonesas. Así, la entrada de capital extranjero tuvo niveles muy bajos comparados con otros países desarrollados. Sería posteriormente, a finales de los años sesenta, cuando se liberalizara parcialmente la entrada de capital, pero sólo en aquellos sectores en los que el país ya estaba suficientemente maduro como para tener una ventaja comparativa frente al exterior. Según datos de Bustelo, García y Olivie (2004: 44), “[en el periodo] 1971-1980 el peso relativo de la IDE<sup>2</sup> en la inversión interior bruta fue prácticamente nulo (0,1%), frente al 1% de EE.UU., al 2% de Francia o Alemania y al 7% del Reino Unido.”

Ahora, ya que hemos visto anteriormente varias de las medidas económicas más importantes llevadas por el Estado, pasaremos a estudiar los principales organismos a través de los cuáles se ha influido en el crecimiento económico japonés de este periodo.

### **3.1. BANCO DE JAPÓN**

Si bien la creación de Banco de Japón fue anterior al periodo que se está estudiando aquí, tras la Restauración Meiji, su influencia se dejó notar durante el crecimiento japonés de posguerra, siendo un instrumento más del sector público en consonancia con el sector privado en la búsqueda del crecimiento económico del país. El Banco de Japón se dedicó durante las décadas que estudiamos a dirigir la política monetaria japonesa hacia la competitividad de la economía en el exterior, manteniendo de manera ficticia un yen bajo respecto al dólar mediante lo cual fomentar las exportaciones del país. También se encargó de ejecutar las medidas monetarias que vimos anteriormente para salir de las pequeñas recesiones económicas de Japón en periodos de recalentamiento de

---

<sup>2</sup> Inversión Directa Extranjera



la economía, disminuyendo la oferta monetaria y recuperando la competitividad japonesa mediante unos precios bajos.

Por otra parte hay que señalar su función como financiador de sectores estratégicos para el país, principalmente aquellos que se consideraba tenían muchas opciones de desarrollar un crecimiento rápido y crear un efecto de arrastre sobre otros sectores de la economía. Por ejemplo, Yonekawa (1985: 115) nos habla del apoyo financiero que el Banco de Japón proporcionó al sector del hilado y por lo tanto dándole su apoyo de una manera indirecta al considerarlo fundamental en el desarrollo.

Es importante señalar aquí el periodo de posguerra en el que el Banco de Japón vio sus funciones suspendidas para dar paso a la moneda militar que se puso en circulación. Sólo unos años después, en 1949, las funciones del Banco de Japón fueron devueltas, entre las que se cuentan la aplicación de la política monetaria, la puesta en circulación de monedas y billetes y asegurar la estabilidad del sistema financiero japonés, aparte por supuesto del asesoramiento al gobierno en materia financiera y la recopilación de datos estadísticos, históricos e investigaciones.

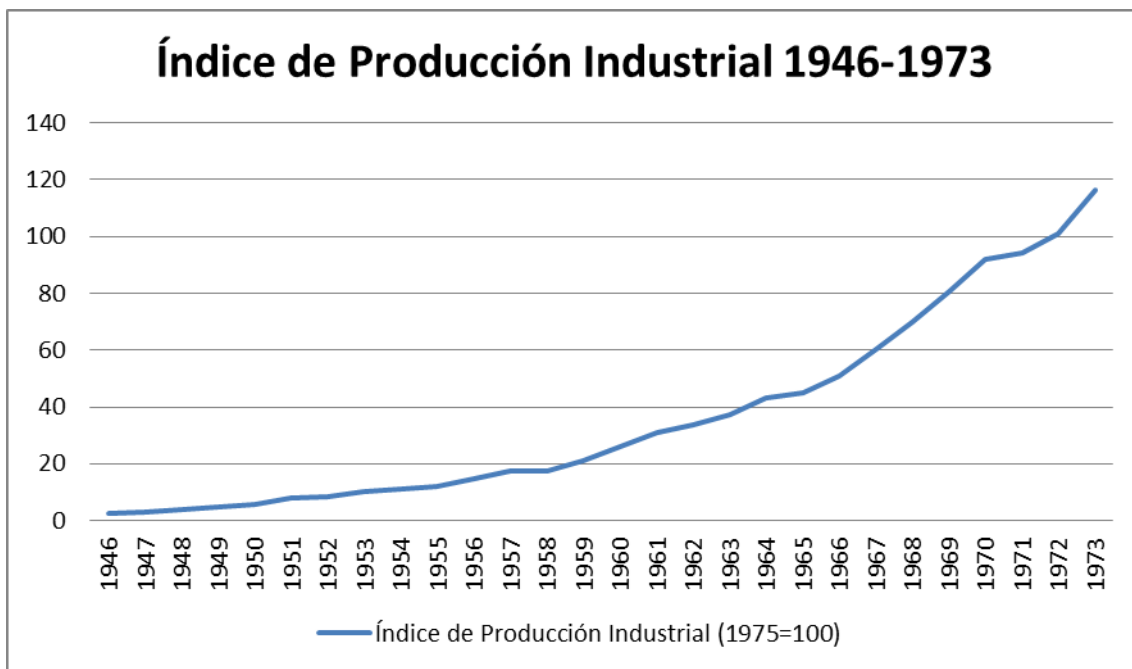
Así pues, el Banco de Japón ha sido un instrumento público más de gran importancia, pues se ha encargado de aplicar todas las políticas de carácter monetario con un único objetivo en mente, la competitividad, gracias a su moneda soberana sobre la que ha podido operar en los mercados internacionales si bien con algunos roces con otros países. Estos roces diplomáticos, derivados del creciente déficit en la balanza de pagos de algunos países con Japón a medida que éste se desarrollaba tendrían consecuencias futuras que se alejan de los objetivos de este estudio.

### **3.2. MITI**

MITI es un acrónimo en inglés de “Ministry of International Trade and Industry”, y es posiblemente el organismo público que más ha influido en materia de política económica en el periodo del milagro económico japonés. Se creó en 1949, con el país aún bajo influencia norteamericana, a partir del Ministerio de Industria y Comercio, con el objetivo de coordinar la política económica entre el sector público y el privado, estando en contacto principalmente con el Banco de Japón para materia monetaria y con la Agencia de Planificación Económica. La importancia del MITI en el desarrollo japonés corre una suerte pareja a la de la intervención pública, pues como señala

Yonekawa (1985: 117) hay quien considera que ha jugado un papel principal, mientras otros autores piensan que “[...] el gobierno cedió muchas actividades económicas y sociales a cargo de la iniciativa privada”.

Teniendo en cuenta la gran concentración empresarial en Japón que ya he comentado anteriormente, era necesaria una cierta coordinación entre las empresas y el sector público con el único objetivo de lograr el crecimiento económico de país. Favoreció así a las empresas japonesas en diversas materias, tales como la importación y exportación, inversión en planta, financiación, contaminación, energía, y muchos otros aspectos. También ha sido un organismo regulador, favoreciendo y defendiendo por ejemplo la concentración empresarial en detrimento de la competencia, algo que ha provocado roces diplomáticos con otros países. Además, fue el encargado de importar la tecnología extranjera, lo que ayudó a encontrar a los socios más rentables para las empresas japonesas.



**Gráfica 3.I. Índice de Producción Industrial, 1946-1973**

Fuente: Elaboración propia a partir de Chalmers, J. (1982: 4-5)

Ha existido una especial relación entre el MITI y la producción industrial, facilitando su desarrollo como objetivo nacional al entender que este tipo de política económica favorecía los intereses nacionales al crear mayor valor añadido que los demás sectores de la economía. De hecho, podemos observar (Gráfica 3.I) que desde 1949, el año de

creación del MITI, la producción industrial japonesa ha conocido un enorme crecimiento. Según Bustelo, García y Olivie (2004), el organismo favoreció principalmente a las empresas intensivas en capital y tecnología, como las de productos químicos, industrias navales, electrónicas y automovilísticas. Así, el MITI fue capaz de coordinar las acciones de los diferentes grupos empresariales en materia industrial con el objetivo de hacer una economía fuerte frente al exterior, y no tanto que las empresas japonesas compitieran entre sí, sino con las extranjeras.

El apoyo industrial a las empresas focalizó su atención en sectores estratégicos que iban variando conforme al paso del tiempo. Se buscaba ayudar a los sectores prometedores y con altas posibilidades de crecer rápidamente. Según Bustelo, García y Olivie (2004), el apoyo se centró en los años cincuenta en las industrias siderúrgicas, energéticas y petroquímicas; en los sesenta en productos y maquinaria eléctricos y electrónicos y en bienes de consumo; y en los setenta en máquinas-herramienta y automóviles. Especialmente podemos señalar al sector automovilístico, base del desarrollo desde el milagro japonés hasta nuestros días, como sector especialmente protegido por el MITI, según refleja Shimokawa (1985: 7-8) en su obra. Sin embargo, a partir de 1965 se liberalizaron gradualmente algunos sectores, lo que llevó a la institución a promover la reorganización de la industria.

También afectó al desarrollo industrial defendiéndolo de la competencia extranjera dificultado la importación de productos extranjeros en sectores en los que Japón pretendía desarrollarse y encontrar una ventaja comparativa con el paso del tiempo. A medida que estas industrias crecían y mejoraban su competitividad en los mercados internacionales a partir de la década de los cincuenta y con mayor fuerza en los sesenta, muchas de estas medidas de protección de la competencia extranjera fueron diluyéndose y sustituyéndose por medidas que facilitasen las relaciones comerciales. Por otro lado ha ejercido una influencia notable en materia exportadora con el fin primero de obtener divisas, como vimos anteriormente, que financiaran las importaciones tan necesarias para la economía japonesa. Para ello, el MITI tuvo como objetivo orientar a las empresas no sólo hacia la exportación, sino también hacia la inversión y la adquisición de tecnología extranjera con el fin de aplicarla en Japón e incluso mejorarla.

Además, hasta el fin del patrón oro en 1971 tuvo la capacidad de mantener el precio del yen respecto al dólar artificialmente bajo con el fin de mantener la competitividad y, por lo tanto, las exportaciones en el exterior. Sin embargo, con la llegada del tipo de

cambio flotante se perdió una de las herramientas del MITI y del Estado con las que aplicar su política económica y por lo tanto influir en el desarrollo económico de Japón. Una de las agencias relacionadas con el MITI y encargada de dirigir el comercio exterior de las empresas japonesas pasará a ser estudiada independientemente a continuación por su gran influencia en el comercio exterior de Japón, tan importante para la economía y el desarrollo japonés.

### **3.3. JETRO**

JETRO cuyas siglas significan Organización del Comercio Exterior Japonés (Japan External Trade Organization), es un organismo actualmente público pero cuyo origen se encuentra en 1947 en el ámbito privado. Su objetivo ha sido desde entonces hasta ahora, principalmente, ser un soporte para el comercio japonés. Su origen se debe a otra organización de similares características, pero británica, que se conoce como Betro, la Organización Británica de Investigaciones Comerciales. A semejanza de la industria japonesa, que ha sabido coger ideas foráneas y aplicarlas a su contexto modificándolas e incluso mejorándolas, se cogió la idea original de Gran Bretaña de crear una institución que ayudara a las empresas en sus negocios comerciales a nivel internacional. Tal ha sido el éxito de la idea que BETRO sólo duró siete años y JETRO continúa en activo hoy en día, ampliando su radio de acción.

El comercio japonés se vio muy gravemente afectado tras la Segunda Guerra Mundial mediante la ocupación estadounidense, además de las dificultades económicas en las que se encontraba el país. Japón quedó aislado, habiendo perdido sus plazas comerciales en otros países como consecuencia de la disolución de los grupos empresariales japoneses. Es por esto que las empresas comerciales japonesas decidieron crear en 1947 la Asociación Japonesa de Comercio Exterior, cuya actuación iba a ser la de un lobby que presionara al gobierno para facilitar la apertura de mercados. Esta asociación era de carácter privado, y al ser su dirigente quien se interesó por la entonces recién creada BETRO y por la instauración de una institución similar en Japón, podemos decir que el origen de JETRO partió del sector privado, si bien esta situación cambiaría poco después.

Finalmente fue en 1951 cuando se institucionalizó JETRO, con un 50% de propiedad estatal y el otro 50% repartido entre la Asociación Japonesa de Comercio Exterior y los

nuevos socios de JETRO. Sin embargo sufrió grandes cambios durante esta década, pues en 1954 absorbió dos instituciones comerciales (la Junta de Ferias Internacionales de Comercio y el Consejo de Centros Comerciales de Japón), y en 1958 se convirtió en una institución pública al formar parte del presupuesto gubernamental. En su origen JETRO iba a ser una sociedad anónima sin ánimo de lucro con objetivos públicos que iba a vivir de las suscripciones de sus miembros y de las subvenciones que se necesitaran para su existencia, pero finalmente se decidió que JETRO fuera totalmente pública. La principal acción que realiza JETRO consiste en:

“[...] dirigir los estudios sobre las características y tendencias generales de los principales mercados de exportación [...] así como de las condiciones específicas del mercado de un determinado producto y las relaciones con sus clientes y socios”  
Ozawa, Sato, (1990: 31).

Además, existen otro tipo de actuaciones tales como la participación en ferias internacionales tanto para la exportación de productos japoneses como para la importación de productos extranjeros (a partir de 1966), remitir informes sobre el comercio exterior, cooperación industrial y tecnológica, etc. Por todo esto, su función como asesor para empresas japonesas y extranjeras ha sido muy importante para el comercio japonés, que se ha visto fuertemente incrementado en el periodo que estamos estudiando, principalmente para las pequeñas y medianas empresas a la hora de fomentar sus exportaciones. De hecho, el auge exportador japonés en la posguerra favoreció la entrada de divisas que, como hemos visto, fomentaron la importación de maquinaria y la industrialización de Japón

Para analizar si de alguna forma se pudo influir de manera positiva en el comercio exterior japonés, podemos observar el desarrollo de éste a partir de los años cincuenta (Tabla 3.I). Sin embargo, resulta obvio pensar que existen muchos factores influyentes en el comercio japonés, no sólo el institucional, pero con los datos ofrecidos podemos afirmar que la experiencia fue positiva. Así pues, ésta es una de las instituciones públicas sobre las que se fundamentó algo tan importante para la economía japonesa como finalmente fue el comercio exterior, origen en primer lugar de la recuperación económica de los años 50 y base posterior del enorme crecimiento económico del milagro japonés.

Año	Exportaciones	Importaciones
1954	33	49
1955	52	50
1956	62	62
1957	69	77
1958	72	65
1959	87	81
1960	100	100
1961	108	131
1962	128	129
1963	144	152
1964	178	175
1965	230	177
1966	265	208
1967	278	260
1968	317	284
1969	405	331
1970	461	454

**Tabla 3.I. Volumen Comercial de la Posguerra (1960=100)**

Fuente: Allen, G. (1980: 270)

## CAPÍTULO 4

### LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

Japón ha sido considerado, prácticamente desde poco después de la Revolución Meiji hasta nuestros días, un país con una importante concentración empresarial, una característica que dificulta la competencia en los mercados, y que por ello desagrada y es criticado por muchos países occidentales. Éste es el caso de Estados Unidos, su principal aliado tras la Segunda Guerra Mundial y su principal socio comercial hasta hace pocos años en que ha sido sustituido por China. De hecho, como hemos visto anteriormente, uno de los principales objetivos de la ocupación norteamericana tras la guerra fue acabar con la concentración empresarial, a la que se culpó de fomentar el imperialismo japonés de las primeras décadas del siglo XX.

Además, esta característica de la economía japonesa chocaba fuertemente con la ideología y modelo estadounidense, donde se considera que el mercado es el asignador eficiente de los recursos y que por lo tanto no se debe distorsionar su efecto en la economía mediante actos tales como la concentración o el “favoritismo” empresarial. El modelo capitalista parte de la idea de que una competencia perfecta favorecerá a todo el sistema económico al producir y asignar eficientemente; sin embargo esta competencia perfecta no era un objetivo en Japón por parte de su población, ni nunca lo ha sido. Si bien hay que añadir que en determinados momentos una parte de la población sí ha estado contra los zaibatsus, como bien señala Morikawa (1992), especialmente tras la Gran Depresión. Por lo tanto, teniendo en cuenta el gran crecimiento económico experimentado por este país hasta nuestros días, debemos valorar esta característica principal de la economía japonesa como un factor a tener en cuenta. Quizá mediante el análisis de la organización empresarial de Japón podamos matizar un concepto económico tan importante en el mundo occidental como es la competencia.

#### 4.1. LOS KEIRETSUS

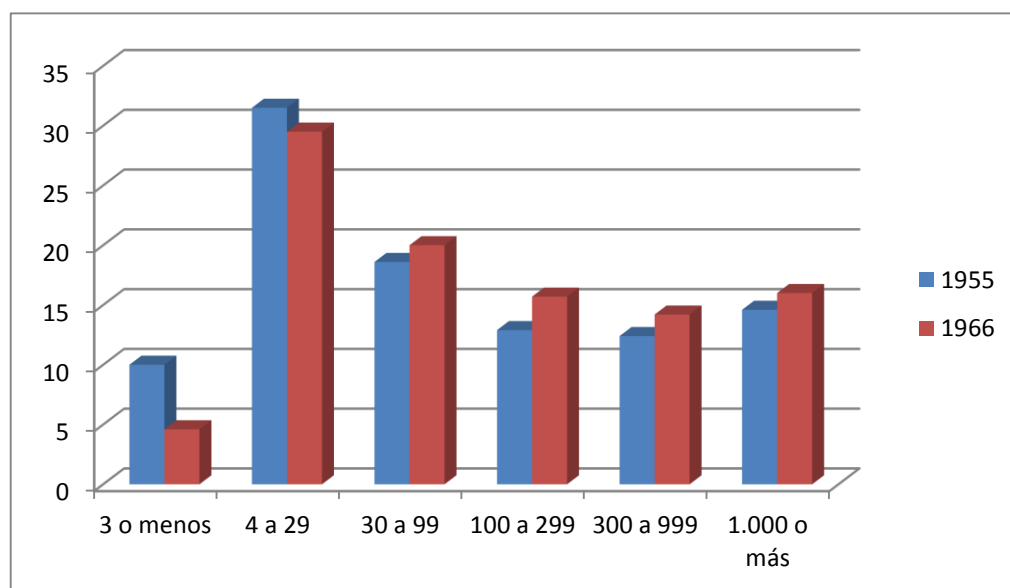
La concentración empresarial japonesa que se ha desarrollado desde la Segunda Guerra Mundial hasta nuestros días se denomina “keiretsu” (系列), formada por los

kanjis de “sistema” y “columna”, lo cual nos da una imagen de su significado. El keiretsu es un modelo empresarial formado por una coalición de empresas, similar al holding, tanto del mismo sector como de otros diferentes. Mediante esta unión las empresas se apoyan mutuamente, se diversifican los sectores de actuación como forma de disminuir el riesgo, se coordinan unas con otras, se disminuye el riesgo empresarial mediante la obtención de garantías públicas al llevar a cabo inversiones, se obtienen mayores economías de escala, se controla una mayor parte del proceso productivo tanto hacia arriba como hacia abajo y se obtienen productos y servicios a un precio más competitivo que el de mercado ya que el margen de beneficios disminuye al relacionarse unas empresas del keiretsu con otras. Estos conglomerados empresariales se suelen formar en torno a un banco o institución financiera mediante la cual se podrá financiar la actividad de todas las empresas que lo forman. En el siguiente apartado veremos con más detenimiento qué diferencia a los keiretsus de los zaibatsus, sus predecesores.

Sin embargo, las características positivas de los keiretsus deben ser matizadas, ya que, por ejemplo, el hecho de que disminuyan los precios que unas empresas del keiretsu cobran a otras no significa que los precios sean más competitivos, pues puede haber otras empresas que aun con margen y todo ofrezca un precio menor. También debe ser matizado otro aspecto, ya que el hecho de que exista una concentración empresarial no significa tampoco que no exista competencia entre ellas, ya que si una empresa de fuera del keiretsu es más eficiente que una propia, será con la primera con la que se tomarán acuerdos comerciales.

Una de las formas de ver que realmente existió esta concentración empresarial la podemos encontrar en el número de empleados por empresa. Podemos observar (Gráfica 4.I) un proceso de concentración laboral en las grandes empresas con el paso del tiempo, en este caso comparando dos años dentro de la época de expansión japonesa. Podemos observar claramente cómo disminuye ostensiblemente el porcentaje de trabajadores de pequeñas empresas, hasta 29 trabajadores por empresa, para aumentar poco a poco la participación en el empleo de las medianas y grandes empresas, a partir de 30 trabajadores.



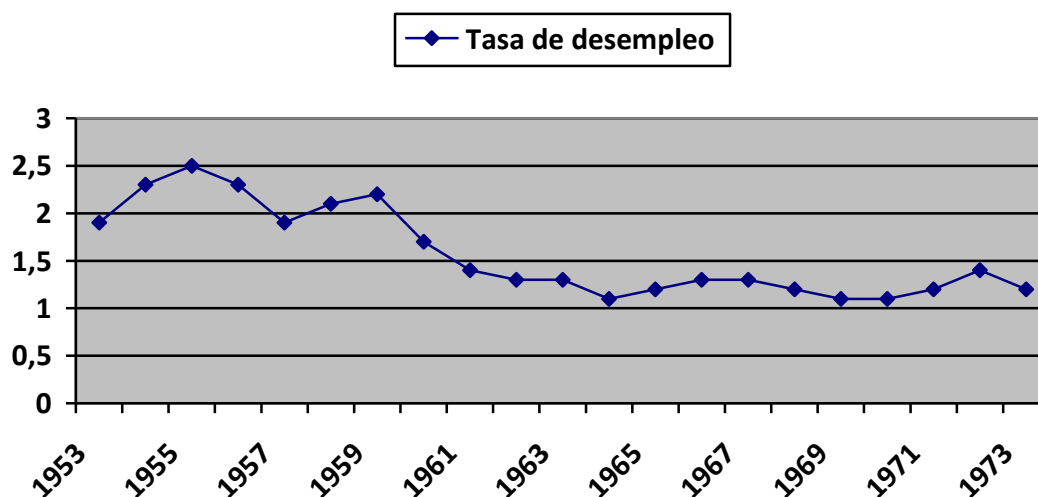


**Gráfica 4.I. Distribución del empleo en porcentajes en la industria manufacturera según la dimensión del establecimiento en 1955 y 1966**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 249)

Estas características han tenido múltiples efectos en la economía. Por una parte ha favorecido la movilidad laboral, ya que un trabajador de un keiretsu puede trabajar en varias empresas de dicha coalición. Si, por ejemplo, por cuestiones externas se produce una disminución temporal de la demanda de una empresa, los trabajadores, en lugar de ser despedidos (como veremos en el próximo capítulo) serán movilizados hacia otra empresa. Esto favorecía la inversión en formación de los trabajadores, ya que éstos pasarían con casi total seguridad el resto de su vida en la empresa.

Por otro lado esto repercute como un factor social, ya que las empresas mediante su actuación disminuyen los efectos negativos en la economía tales como el desempleo, que en este período fue muy bajo (Gráfica 4.II). Analizando los datos a partir de los años en los que el país empieza a crecer, podemos ver que el punto de máximo desempleo se encontró en 1955, diez años después de la derrota en la Segunda Guerra Mundial y alcanzando tan solo un 2,5%, pero que desde 1960 se mantuvo por debajo del 2%. De hecho, una tasa de desempleo extremadamente baja ha sido característica del modelo japonés no sólo durante la etapa de crecimiento rápido sino también en sus crisis económicas posteriores.



**Gráfica 4.II. Tasas anuales de desempleo en Japón, 1953-1973**

Fuente: Elaboración propia a partir de Population aged 15 years old and over by labour force status, <http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/Ingindex.htm>. Consultado el 6 de abril de 2014

Otra consecuencia beneficiosa para la economía japonesa proveniente de la concentración empresarial la podemos encontrar en la gran inversión en capital que ha experimentado Japón, no sólo en el período que estamos analizando, sino también anteriormente, pues esta concentración tiene sus raíces en el pasado como veremos con posterioridad. Según datos de Pelegrín y Jensana (2011: 55), “[...] la inversión en planta y equipo creció a un ritmo del 22% desde 1951 a 1973”. Ritmos tremendamente elevados para un país con tantas dificultades tras la guerra.

Y es lógico pensar que una aglomeración empresarial pudiera tener mayores capacidades en materia de inversión que las pequeñas empresas, pues el ahorro de las grandes empresas puede ser mucho mayor, y porque se pueden aprovechar en mayor cuantía las economías de escala. Además, hay que tener en cuenta que los keiretsus parten de una situación mucho más ventajosa que muchas otras empresas al contar dentro de su conglomerado empresarial con un banco que facilite sus necesidades financieras. Por lo tanto, no es de extrañar que la inversión en Japón haya sido tan elevada.

La concentración empresarial japonesa ha tenido otra característica más a tener en cuenta: la escasa entrada de capital extranjero. Mediante una intrincada forma de posesión de unas empresas con otras, donde muchas veces resultaba difícil distinguir qué empresa poseía a cuál, ha sido muy difícil la entrada de inversión desde otros países

con el objetivo de poseer, aunque sea en parte, una empresa japonesa. Esto ha tenido aspectos tanto positivos como negativos. Es evidente que al no entrar inversionistas extranjeros en las empresas japonesas, el control de dichas empresas por parte de la dirección del conglomerado empresarial ha sido mucho más fácil y ha facilitado las economías de escala. Sin embargo, al no entrar más inversionistas al mercado accionario, la financiación mediante acciones ha sido más cara para las empresas. Sin embargo, el aspecto financiero no fue durante este periodo un problema demasiado grave para los keiretsus al contar entre sus filas con instituciones financieras como ya he señalado anteriormente.

La influencia pública en los keiretsus ha sido siempre notable en muchos aspectos. Por ejemplo, desde el sector público se trataba de garantizar las inversiones realizadas por el sector privado, disminuyendo así el riesgo. También ha influido en aspectos financieros, a veces financiando a las empresas a un muy bajo coste e incluso nulo. Y es evidente que, el mayor apoyo proporcionado por el sector público a los keiretsus, ha sido el mantener e incluso defender frente al exterior el oligopolio japonés, a veces con tintes de monopolio en algunos mercados. Frente a las presiones extranjeras contra los keiretsus japoneses que inundaban sus mercados de muy diversos productos, el gobierno japonés mantuvo su defensa de un sistema que se alejaba completamente de los ideales de competencia occidentales.

A pesar de estar formados estos conglomerados empresariales por empresas de las más diversas áreas, la mayoría de ellos suelen tener varias empresas que conforman la base del keiretsu, que afecta y condiciona la actividad de los demás. Posiblemente la empresa más importante de todo keiretsu sea el banco. La mayoría de los keiretsus posee uno, y juega el papel financiero para las demás empresas de su grupo. De hecho, suele ser poseedora de acciones de otras empresas del keiretsu, por lo que ejerce sobre ellas un cierto control. Otra de las empresas base suele ser una empresa de trading, es decir, una empresa orientada hacia el comercio, no sólo de exportación de los productos de su keiretsu, sino también de la importación de otros productos como maquinaria, materias primas, etc. Estas empresas no sólo han sido importantes dentro de sus grupos empresariales, sino que han ayudado en materia exportadora a Japón, y por lo tanto han fomentado su crecimiento económico ya que éste se basó principalmente en las exportaciones. Por último, y de manera más general, los keiretsus están formados por empresas industriales de muy diversos sectores, que son las que proporcionan los

productos al mercado y tratan de adaptarse a las circunstancias cambiantes del contexto económico. Algunas de las más importantes industrias japonesas forman parte de estos keiretsus, y se encuentran en mercados tan diversos como el de infraestructuras, electrónica o el automovilístico.

A modo de ejemplo, se enumerarán los principales keiretsus japoneses tras la Segunda Guerra Mundial, y que por lo tanto estuvieron muy asociados al crecimiento económico japonés de este periodo. Mitsui fue, y sigue siendo, un keiretsu alrededor del propio banco Mitsui, el primer banco japonés privado de Japón, y algunas de las empresas que la forman son Mitsui Construction, Mitsui Petrochemical Industries, o Toshiba Corporation. El grupo Mitsubishi está compuesto, entre otras empresas, por el Mitsubishi Bank, Mitsubishi Motors Corporation o Mitsubishi Heavy Industries. Un último keiretsu a modo de ejemplo, muy importante en este periodo, fue Sumitomo, erigido en base al banco Sumitomo en 1895 y con empresas subordinadas posteriormente como Sumitomo Heavy Industries o Nippon Electric.

#### **4.2. EL ORIGEN DE LOS KEIRETSUS: LOS ZAIBATSUS**

Sin embargo, el origen de los keiretsus es muy anterior al fin de la Segunda Guerra Mundial, pues se considera una evolución de otra forma de concentración empresarial denominada “zaibatsu” (財閥, pandilla financiera). Según palabras de Yonekawa (1985: 113), la formación de los zaibatsus se debió a la tradición de separar la administración empresarial de su propiedad. Su origen se remonta a la Edad Feudal Japonesa, y a la Restauración Meiji, cuando los jefes territoriales o daimyo<sup>3</sup> tuvieron que devolver todo su poder político y militar, al igual que el Shogun o dictador militar, al Emperador de Japón, que volvía a concentrar dicho poder. Así pues, a cambio de estos poderes políticos y militares, se les fue concedido el “poder económico” de un país a punto de atravesar unas reformas que lo llevarían de ser un país feudal a un país moderno y, en cierto modo, capitalista.

Este poder económico se debió a que el gobierno japonés tuvo que compensar económicamente a las familias nobles japonesas que habían gobernado los diversos

---

<sup>3</sup> Daimyo: líder feudal de alguna de las regiones en las que estaba dividido el territorio japonés desde el siglo XII hasta 1868 con la Restauración Meiji.

territorios que conformaban Japón hasta la Restauración Meiji. Dichas compensaciones fueron utilizadas, en unión con el gobierno japonés, para concentrar la riqueza financiera, y a partir de ahí para desarrollar el país en aspectos agrarios, comerciales e industriales. Así, el peso de la renovación del país cayó en la antigua nobleza militar japonesa, pero el apoyo gubernamental fue constante, favoreciendo la innovación técnica, la importación y exportación, en incluso en materia financiera o tributaria.

Así, los zaibatsus consiguieron especializarse en muy diversos sectores de actividad económica, a veces de manera exclusiva mediante un monopolio protegido por el sector público. Esta especialización favoreció un crecimiento importante de toda la economía y, posteriormente, la militarización de la economía. El objetivo de esta medida no era simplemente favorecer a unos pocos a costa de la mayoría del pueblo japonés, ni era tampoco occidentalizarse mediante el desarrollo económico, sino fortalecerse frente al exterior. Este sentimiento de fortalecimiento nacional duró hasta el final de la Segunda Guerra Mundial, y se debió al atraso relativo en el que se encontró Japón tras más de dos siglos de aislacionismo en el periodo Tokugawa y hasta la Restauración Meiji de 1868.

Los cuatro zaibatsus más importantes en el momento en el que Japón entró en la Segunda Guerra Mundial, y que tuvieron su influencia al terminar ésta, fueron: Mitsui, el más importante y dedicado principalmente al comercio, la banca y el carbón; Mitsubishi, dedicada a la industria naval, abonos, productos químicos, bancas, etc.; Sumitomo, dedicados a diversas fuentes de energía, la banca, el sector metalúrgico y las materias primas en general; y Yasuda, cuyo negocio se basaba en el comercio.

Como vimos cuando estudiamos el contexto económico japonés, no fue hasta 1945 cuando las fuerzas de ocupación estadounidenses decidieron acabar con este sistema alejado de la competencia perfecta idealizada en occidente desmantelando los zaibatsus japoneses, especialmente los cuatro anteriores. A éstos se los culpó, según Morikawa (1992, 237), por parte de los estadounidenses de “[...] haber sido el principal apoyo económico del militarismo y ‘feudalismo’ japonés”, debido a sus enormes beneficios en la explotación económica de las colonias asiáticas conquistadas. El objetivo estadounidense consistía no sólo en disolver los conglomerados empresariales desde las empresas bases hasta las dependientes y hacerlas completamente independientes, sino también destituir de sus puestos a las grandes familias japonesas que los dirigían, expropiarles sus acciones y difundirlas.

Ya en 1945 se aprobó la ley Antimonopolios para acabar con los zaibatsus y evitar que se reconstruyeran posteriormente. Sin embargo, a partir de 1947 se suavizaron las medidas ocupacionistas antimonopolísticas por el auge comunista en China, y el primer objetivo pasó a ser la recuperación económica de Japón. Así pues, no dio tiempo a desmantelar completamente el sistema de concentración empresarial japonés, afectando finalmente a muy pocas empresas. Se reinstauró en 1950 el poder a las grandes familias japonesas, y posteriormente en 1952 se aprobó la ley de Rehabilitación de los zaibatsus, que cambiaron algunos aspectos de tal modo que hoy día se conocen con el nombre que ya conocemos, keiretsus. Desde entonces estos conglomerados empresariales han seguido ejerciendo su influencia en la economía con el beneplácito del sector público, pues se considera que ejercen una influencia positiva en el desarrollo del país. Sin embargo sí que ha creado problemas internacionales, como ya se comentó antes, por la gran capacidad exportadora de estas grandes empresas.

Las diferencias entre los originales zaibatsus y su evolución hacia los keiretsus son más bien sutiles, pues la base es la misma: la concentración de empresas dirigidas desde un único organismo y con un único fin común. Sin embargo la forma de concentrarse difiere entre ambos sistemas: principalmente, los zaibatsus pertenecían a grupos de familias, cuando en los keiretsus la propiedad se atribuye a bancos y otros accionistas, que también pueden ser en último término familias japonesas procedentes de la antigua nobleza. Esto conlleva que en los zaibatsus la estructura sea mucho más jerárquica que en los actuales keiretsus, pues el poder está más centralizado y las decisiones se toman en estructura piramidal, mientras en los keiretsus el poder depende de cada órgano de gobierno de las diferentes empresas que lo forman, y por lo tanto éste se encuentra mucho más descentralizado.

#### **4.3. LA INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO**

Existe cierta controversia sobre la influencia real que ha tenido este sistema de organización empresarial en el desarrollo de Japón hasta convertirse en una de las primeras potencias económicas del mundo. Hay quienes defienden el sistema japonés como la principal explicación de este crecimiento, y por lo tanto sería el factor más importante de este trabajo. Pero por otro lado hay quien argumenta que la influencia de estas grandes empresas en la economía está sobrevalorada y que el milagro japonés se

debe a otros factores mucho más importantes como la inversión o el ahorro. Sin duda, la ideología de cada uno influye a la hora de aceptar una afirmación u otra, pues quien considere al mercado la fuente de todo crecimiento económico tenderá a defender la competencia empresarial como requisito indispensable para el desarrollo.

En cuanto a quienes defienden a los keiretsus como explicación fundamental del milagro japonés está Orduna (1986: 58), quien argumenta que “La existencia de los zaibatsus [...] son la clave fundamental que explica el constante éxito de la política económica japonesa.” Para este autor, las grandes empresas japonesas pudieron dedicar grandes cantidades de dinero a inversión, cosa que no podían hacer en tal medida las pequeñas y medianas empresas. Considera, por otra parte, que la economía japonesa es tanto capitalista como planificada, y que se ampara en su historia para defender la sumisión de la población ante la élite dirigente, por lo que la población japonesa no considera este sistema como injusto, sino que lo defiende. Además, extrae el modelo de política económica japonés como característica a imitar en el resto de países occidentales, igual que Japón importó y perfeccionó la tecnología extranjera.

Autores como Gaul, Grunenberg y Jungblut (1981), defienden la concentración empresarial como el secreto del milagro japonés, aparte de por las características citadas anteriormente por su “camuflaje” dentro de una economía de mercado, donde resulta difícil averiguar dónde acaba la influencia de una empresa y dónde empieza la de otra, o qué empresa es dueña de cuál. Para ellos, la forma de competir en condiciones mucho mejores con las grandes empresas occidentales consiste en la unión entre las empresas japonesas frente al exterior. De hecho, las empresas pueden llegar a compartir hasta directivos de otras empresas japonesas de la competencia con el fin de obtener conocimientos mutuos y por lo tanto de beneficiarse ambos bandos, algo impensable en occidente.

En contraposición, autores como Allen (1980) consideran que la concentración empresarial no ha afectado de una manera tan importante a la economía, alegando que si bien existían ciertas empresas con un mayor poder en la economía, también existían muchas otras pequeñas y medianas empresas que aportaron notablemente al crecimiento económico. Según esto, los zaibatsus primero y los keiretsus después no disponían de un control total sobre la economía. También defiende Allen que las grandes empresas competían entre sí en lugar de ayudarse, creando un sistema de competencia empresarial eficiente que ayudó al desarrollo japonés.

Por su parte Morikawa (1992: 243) es de la opinión de que “concluir que hasta 1945 la economía japonesa creciera únicamente basado en empresas unidas dirigidas por el zaibatsu sería un error”, si bien no afirma nada sobre los posteriores keiretsus. Hay que tener en cuenta que los zaibatsus llegaron a disponer de un poder muy grande durante el imperio japonés, mientras que los keiretsus tuvieron menor influencia en la economía japonesa al no disponer de un imperio al que explotar económicamente.

Por lo tanto, existe divergencia de opiniones sobre esta característica de la economía japonesa, guiados muchos seguramente por su visión de lo que debería ser la economía y la función del sector privado en ella. Pero simplemente por el hecho de ser una característica tan diferenciadora del resto de países desarrollados y por los debates que aún hoy sigue generando, se merece la atención dada en este trabajo y el estudio más detallado para entender un poco más la economía de Japón.



## CAPÍTULO 5

### EL DESARROLLO TECNOLÓGICO

La evolución económica que experimentó Japón en tan pocos años dependió de muchos factores, como estamos viendo, pero sin duda la evolución de la tecnología en Japón debe ocupar uno de los lugares más importantes. Este capítulo está altamente relacionado con otros de este trabajo, como las relaciones laborales, el comercio o el sector financiero, entre otros. Sin embargo, antes de entrar en detalles referentes a la evolución del desarrollo tecnológico en la industria japonesa, pasaremos a analizar cómo ha crecido ésta en el periodo analizado poniendo de referencia a la etapa de preguerra (Tabla 5.I).

		Industria Pesada				Industria Ligera			
	Producción manufacturera	Químicos	Metales	Maquinaria	Sub-total	Comida	Textiles	Otros	Sub-total
	Miles de millones de yenes	Composición (%)							
1950	2.276	14,9	12,6	14,1	41,6	14,0	24,0	20,4	58,4
1955	6.780	12,9	16,8	15,0	44,6	17,9	17,4	20,0	55,4
1960	15.579	11,8	18,8	25,8	56,4	12,4	12,3	18,9	43,6
1965	29.497	12,3	17,7	26,6	56,6	12,5	10,3	20,6	43,4
1970	69.035	10,6	19,3	32,3	62,3	10,4	7,7	19,6	37,7
1975	127.521	14,1	17,1	29,8	61,0	11,9	6,8	20,3	39,0
Tasa de crecimiento anual medio (%)									
1955/50	24,4	20,9	31,7	25,9	26,2	30,7	16,7	23,9	23,1
1960/55	18,1	16,0	20,9	31,6	23,7	9,7	10,2	13,9	12,6
1965/60	13,6	14,6	12,3	14,3	13,7	13,9	9,6	15,5	13,5
1970/65	18,5	15,1	20,6	23,3	20,8	14,1	11,9	17,4	15,3
1975/70	13,0	19,7	10,3	11,3	12,6	16,2	10,1	13,8	13,8

**Tabla 5.I. Distribución Sectorial del Empleo**

Fuente: KOMIYA, R., OKUNO, M., SUZUMURA, K. (1988: 51)

Podemos observar que el crecimiento industrial fue muy alto en todos los sectores ya desde los cincuenta, muchos de ellos creciendo de manera estratosférica. De hecho, en 1970 la producción era cerca de cuatro veces y media la producción industrial de tan sólo diez años antes. Éste es un crecimiento realmente alto para un país de tan limitados recursos en materias primas. También es importante destacar un apartado que sería realmente importante y que sufre un repentino despegue desde la segunda mitad de los cincuenta: la maquinaria. Un país importador de tecnología como era Japón empezó a crearla por sí mismo en gran cuantía desde la segunda mitad de los cincuenta, y experimentó el mayor crecimiento de todos los grandes sectores aquí analizados.

Aparte de una mayor producción sería interesante analizar el aumento de la productividad, que vendría dado gracias a la inversión productiva y la importación de tecnología, como hemos visto. Según datos de Bustelo, García y Olivie (2004: 41), “[...] entre 1955 y 1970 la productividad laboral se cuadruplicó, incrementándose a una tasa media anual del 9,7 por 100, mientras que los salarios reales [...] sólo se multiplicaron por 2,3, con un aumento anual del 5,7 por 100”. Ya vimos en el capítulo 1 (Gráfica 1.II) el aumento de la renta en Japón, pero aquí comprobamos que este aumento siempre fue inferior al de la productividad para mantener atractivos los productos nacionales frente al exterior.

Sólo con estos dos datos ya vemos que se dio un auge de la industria japonesa realmente alto en estos años. Así pues, ¿cómo explicar un crecimiento tan rápido del sector secundario en tan pocos años? Para ello tendremos que analizar diferentes factores que lo secunden. En primer lugar explicaremos la política industrial de estos años, para a continuación analizar la inversión privada en Japón, la influencia positiva de la educación y por último la ingeniería inversa.

La influencia estatal a la hora de dirigir las políticas industriales mediante sus instituciones trató de conseguir objetivos públicos en las empresas privadas. Se apostó desde un primer momento por una economía volcada en el sector secundario que aumentara el valor añadido de la producción y por la especialización. Según Kosai (1988: 25-48), en el periodo de reconstrucción, el país pasó por tres etapas de cinco años cada una. En la primera etapa, el objetivo estatal en materia industrial era la recuperación de la producción, especialmente en aquellos sectores con especiales dificultades como el carbón o el acero (Tabla 5.II).

Año	Producción	Año	Producción
1937	45,2	1959	47,3
1945	23,0	1960	51,1
1950	38,5	1965	49,5
1955	42,4	1970	39,7

**Tabla 5.II. Producción de carbón (millones de toneladas métricas)**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 260)

De hecho, podemos ver que la producción de carbón tardó más de diez años en recuperar sus niveles de preguerra, si bien otras fuentes energéticas, principalmente la eléctrica, acabarían sustituyendo a ésta materia prima. Por otro lado, el hierro y el acero corrieron suertes parejas en sus primeros años, pero al contrario que el carbón aumentaron su producción durante todo el periodo (Tabla 5.III). El sector siderometalúrgico tuvo una gran importancia en el desarrollo de otros sectores que favorecieron enormemente el crecimiento japonés, como fueron el sector naval, cuyas cifras observamos en el primer capítulo, y el sector automovilístico, del que hablaremos más detenidamente después.

Año	Hierro en lingotes	Acero terminado
<b>1936</b>	2.008	4.539
<b>1949</b>	1.549	3.100
<b>1955</b>	5.136	9.407
<b>1959</b>	9.446	16.629
<b>1960</b>	11.896	22.138
<b>1965</b>	27.502	41.161
<b>1970</b>	68.048	93.323

**Tabla 5.III. Producción de hierro y acero (miles de toneladas métricas)**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 260)

La segunda etapa tuvo como objetivo estatal mantener bajos los precios del carbón y el acero, pues se pretendía cimentar el crecimiento económico con las exportaciones, y éstas se basaban en estos dos productos que demandaba Estados Unidos durante la Guerra de Corea. Los altos precios de estos dos productos restaban competitividad a la economía japonesa, por lo que se aplicaron medidas fomentadoras de la exportación como impuestos especiales o tipos de interés subvencionados, por lo que se favoreció la expansión de estos dos primeros sectores. Para ello se decidió reconvertir la industria mediante legislación que favoreciera especialmente a las grandes empresas industriales. Así no sólo crecieron las antiguas industrias japonesas sino también otras nuevas tales como la de las telas sintéticas, que tanto crecerían posteriormente como ya vimos.

Finales del año fiscal	Camiones y autobuses en uso (miles)	Turismos en uso (miles)
1939	145	55
1950	300	48
1955	728	158
1960	1.380	440
1964	2.587	1.462
1969	5.591	5.457

**Tabla 5.IV. Transporte**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 263)

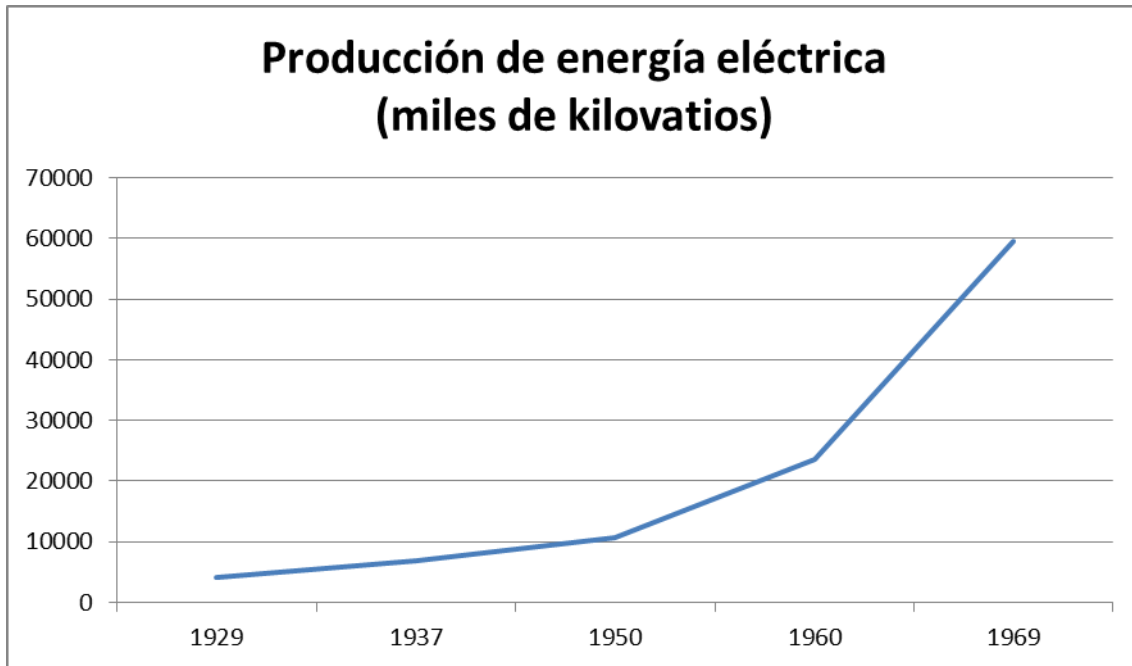
La tercera y última etapa sería la que continuara la senda del crecimiento iniciado anteriormente, y tenía como objetivos lograr el pleno empleo, mejorar el nivel de vida y, especialmente, aumentar el crecimiento económico, que como vimos anteriormente, se consiguió. Para ello se siguió favoreciendo el comercio exterior y se pasó a fomentar la industria pesada. Se buscó construir grandes infraestructuras industriales, bien aprovisionadas y comunicadas, que favorecieran el aumento de la producción industrial. Es en esta etapa cuando cobra importancia la producción automovilística. Toyota, el

gigante actual de esta industria, comenzaba en estos años a exportar a otros países vehículos comerciales, lo que favorecería su posterior desarrollo. Sin embargo, no sería la única empresa de este sector que comenzara a expandirse (Tabla 5.IV).

La industria del transporte pasaría a convertirse a partir de este momento en uno de los sectores económicos de Japón más importantes, ocupando una parte nada desdeñable de las exportaciones totales del país. Y es que no sólo se construyeron automóviles en Japón en estos años, sino también camiones o incluso tractores, entre otros, precisamente en una época en la que el sistema del bienestar reinaba imperante en los países desarrollados y muy especialmente en el principal aliado político y económico, Estados Unidos. El desarrollo del transporte en Japón también sería fundamental para vertebrar la economía nacional y facilitar el comercio interior, aparte de proporcionar facilidades a la población para transportarse por el país.

Si bien la industria automovilística se inició en Japón en los primeros años del siglo XX, y tras una producción eminentemente armamentística antes de la Segunda Guerra Mundial, no sería hasta la Guerra de Corea cuando volvería a crecer este sector. Según Shimokawa (1994: 7), durante la ocupación estadounidense se fomentó la producción de camiones japoneses para mejorar el sistema de transporte doméstico, pero la producción fue realmente escasa. Ya con la Guerra de Corea se empezaron a producir turismos gracias al aumento de la demanda automovilística externa, y gracias a los acuerdos entre empresas japonesas y europeas para importar tecnología del sector automovilístico se iniciaría el desarrollo de un sector que se convertiría en puntero en Japón.

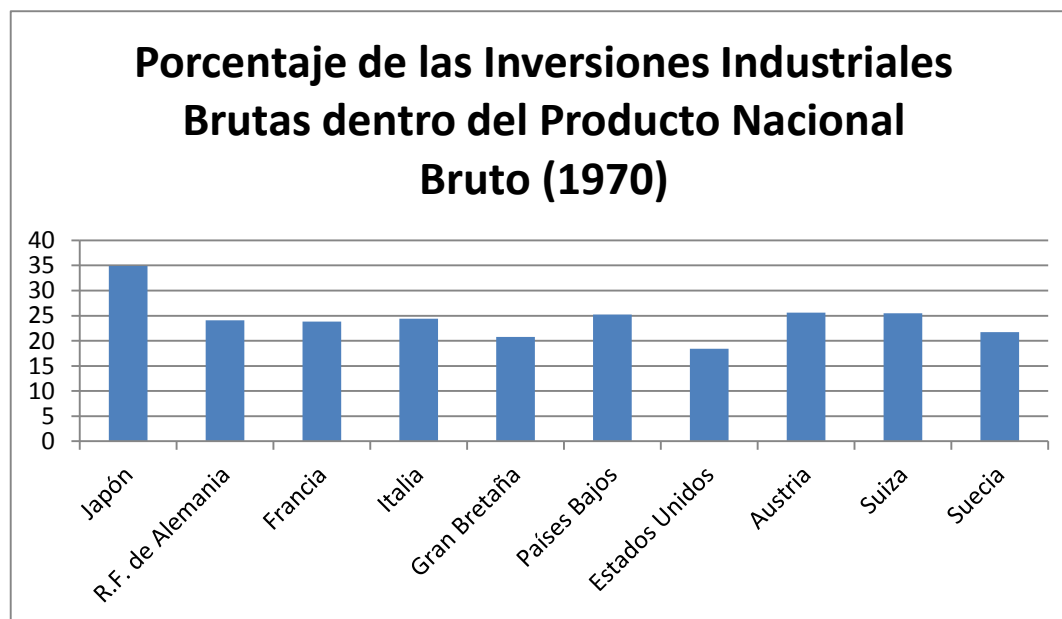
También hay que valorar el cambio producido en Japón respecto a las fuentes de energía utilizadas, tanto en la industria como a nivel doméstico. El carbón fue disminuyendo su consumo a medida que el país crecía tras la recuperación de posguerra, como hemos visto anteriormente. Sin embargo, el uso de energía eléctrica fue tomando mayor importancia con el crecimiento japonés, especialmente en el uso industrial, al igual que estaba sucediendo en los países desarrollados en los mismos años (Gráfica 5.I).



**Gráfica 5.I. Capacidad de producción de energía eléctrica**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 261)

Una vez analizada la evolución de la industria japonesa debemos buscar los motivos que llevaron a tal avance del sector secundario. Hemos visto que el crecimiento de la producción industrial fue generalizado y muy importante, y en el capítulo 2 vimos que el sector secundario ocupó la tercera parte del total del empleo en 1970, lo que es un gran porcentaje para un país ya industrializado y con la mitad de su economía terciarizada. Sin embargo, para que se diera una gran producción en estos años, sería necesaria una gran inversión anterior y durante este tiempo (Gráfica 5.II). Aquí podemos ver que ya en los últimos años del periodo todavía era muy alta la inversión industrial japonesa, a pesar de que la producción industrial ya se encontraba en niveles muy altos, y que Japón era ya uno de los países con mayor comercio en todo el mundo. De hecho, dentro de los países más desarrollados, Japón superaba en aproximadamente un 10% la inversión industrial bruta respecto a su Producto Nacional Bruto a los siguientes países con mayor inversión.



**Gráfica 5.II. Inversión industrial bruta**

Fuente: Elaboración propia a partir de Gaul, R., Grunenberg, N., Jungblut, M. (1981: 179)

De hecho, es uno de los puntos más aceptados en el estudio del milagro japonés que la inversión haya sido tan alta como para ser determinante del crecimiento de periodo. Ya hablamos en el primer capítulo la gran cantidad de entrada de divisas que se dio principalmente a partir de la Guerra de Corea, que favorecieron la importación de nueva maquinaria industrial y la conversión de una economía débil y principalmente agrícola en una economía desarrollada. Pero para que el país sea capaz de absorber tecnología extranjera hace falta mucho más que la importación física: principalmente, trabajadores cualificados que sepan utilizarla. Es más, Japón pretendía, a través de sus grandes empresas, llegar a desarrollar con el tiempo su propia tecnología. Es por ello que la educación pasó a ser un eslabón más en la cadena del crecimiento económico.

Japón partía de una situación favorable en este sentido al haber experimentado un crecimiento económico e industrial a partir de la Restauración Meiji, lo que proporcionó cierta experiencia en algunos sectores como el textil, el carbón o el siderúrgico. Estos sectores fueron claves tanto en el desarrollo industrial de preguerra como en el de posguerra, como hemos visto anteriormente. Sin embargo, para especializarse aún más en productos que dejaran un alto valor añadido, Japón tenía que abrirse a nuevos

sectores industriales, y para ello empezó a crearse un nuevo sistema educativo que relacionara los estudios con el trabajo en la empresa.

Como veremos en el próximo capítulo, las grandes empresas japonesas buscaban, y de hecho en cierta medida lo siguen haciendo, a los nuevos talentos en las universidades más prestigiosas, y con un especial interés en la rama de la ingeniería industrial. Gracias a las inversiones públicas y privadas en las universidades japonesas, éstas mejoraron en su nivel educativo y más concretamente en las ramas técnicas, lo que proporcionó con el tiempo mano de obra cualificada a las grandes empresas. Esto podría explicar según algunas teorías económicas parte del aumento de la productividad japonesa de estos años, si bien existen muchos otros factores no excluyentes que también influyeron.

La atracción de tecnología tampoco era nuevo para Japón, pues tras la Restauración Meiji uno de los objetivos estatales era importar maquinaria extranjera. Sin embargo, tras la guerra no sólo era importante importarla, sino también adaptarla e incluso mejorarla con el tiempo. De hecho, en Japón se utilizó un sistema de aprendizaje de la tecnología que ya se había utilizado anteriormente en la Segunda Guerra Mundial pero que aún no tenía excesivo calado en el mundo industrial: la ingeniería inversa. Ésta consiste en obtener información de un producto, en este caso principalmente sería maquinaria extranjera, mediante el análisis exhaustivo de sus componentes y su funcionamiento, con el objetivo de entenderlo y repetirlo. Pero las empresas japonesas no se quedaron ahí, sino que se caracterizaron por añadir pequeñas mejoras a la tecnología extranjera creando así su propia tecnología a partir de la importada. Este sistema sirvió para entrar en nuevos sectores en los que el país era inexperto pero con importante valor añadido, como la construcción de automóviles, radios, etc.

Por otra parte, Bonazzi (1993) explica de una forma muy amena las principales características del modelo japonés de producción, el cual se divide en cuatro puntos: en primer lugar, la eliminación de recursos redundantes y la ‘producción ligera’, dentro de la cual podemos incluir el sistema japonés ‘just in time’, caracterizado por la flexibilidad frente a las variaciones del mercado. A continuación habla de la implicación de los asalariados en las decisiones relativas a la producción, que veremos con más detalle en el próximo capítulo. En tercer lugar está la participación de los subcontratistas, pues se externaliza parte del proceso productivo con empresas colaboradoras mediante el trabajo conjunto y basado en la confianza de relacionarse a largo plazo. Por último, estaría como objetivo el obtener la calidad total sin aumentar



los costes. Para ello se incorpora al proceso productivo el control de calidad con el fin de eliminar los defectos lo más rápido y económicamente posible. Relacionado con esto se encuentra otra característica importante del sistema de producción japonés: el 'kaizen', o la mejora continua del producto, implicando a la completa comunidad empresarial con el fin de obtener dinamismo frente al mercado.

En resumen, el desarrollo tecnológico se vio influido positivamente por diversos factores que lo afectaron, pero con los datos de producción y comercio podemos ver que el llamado milagro japonés se explica en gran parte por el crecimiento industrial del periodo. Tanto el sector privado como el público han sabido dirigir a la economía hacia una especialización productiva en el sector secundario donde ha obtenido mayor valor añadido y donde ha invertido grandes cantidades, con el objetivo de estar siempre al frente de los países desarrollados.



## **CAPÍTULO 6**

### **LAS RELACIONES LABORALES**

Creemos que merece mención aparte el sistema de relaciones laborales que primó tras la Segunda Guerra Mundial y que no sólo funcionó en el periodo que estudiamos, sino que se alargó hasta el día de hoy aunque quizá con una tendencia hacia el sistema occidental a mediados de los noventa. Las relaciones laborales japonesas son únicas en el mundo y tienen una estrecha ligazón con su cultura, por lo que aunque queramos realizar un análisis desde el punto de vista económico, no podemos olvidar la influencia cultural y psicológica que produce la existencia de este sistema. Merecía ser señalada esta característica de la economía japonesa como factor influyente en el desarrollo económico de posguerra pues, además de influir en las empresas, afecta a la distribución de renta, al control del desempleo, a la eficiencia en la distribución de los recursos, a la competencia con empresas extranjeras a la hora de atraer capital humano y, en última estancia, a la armonía de un sistema económico completamente diferente a los sistemas occidentales.

El sistema de relaciones laborales japonés no se inicia en la empresa, sino en el sistema educativo anterior a la entrada de trabajadores en una empresa. El sistema de estudios de Japón está estrechamente ligado con el sector privado, de tal manera que, en el caso universitario, un estudiante puede empezar a trabajar en una empresa aunque aún no haya terminado sus estudios, favoreciendo así la entrada paulatinamente en el sector privado. De hecho, las mejores empresas puján y negocian con las universidades y con los mejores estudiantes para poder contratar a los mejores potenciales trabajadores, provocando un mercado de trabajo altamente competitivo. Así, es realmente importante para los japoneses entrar en una universidad de prestigio mediante la cual tener posibilidad de adquirir un puesto de trabajo en alguna de las empresas punteras que asegure su futuro. Sin embargo, la pelea por los mejores trabajadores deja en un mal lugar a las pequeñas y medianas empresas, que tienen que conformarse con estudiantes “mediocres” o que al menos no han estado en las mejores universidades, propiciando así una desigualdad entre las grandes empresas y las demás que favorece a las primeras y sus economías de escala. Una vez más el sistema económico japonés favorece a las grandes empresas y a su mayor capacidad productiva y exportadora.

La principal característica del sistema japonés incide en el hecho de que las contrataciones que realizan las empresas pretenden ser “de por vida”, o como se denomina en el caso español, contratación indefinida. El objetivo es que los trabajadores más preparados que ha podido contratar una empresa puedan ejercer su trabajo en dicha empresa el resto de su vida, y así provocar un sentimiento afectivo en cuanto a la empresa que favorezca el pleno rendimiento del trabajador. Para provocar el lazo afectivo con la empresa con el paso del tiempo se premia a los trabajadores más antiguos con mayor sueldo, más altos cargos y más responsabilidades. Así, un trabajador recién llegado, salido del sistema educativo, no tendrá un salario muy alto ni grandes responsabilidades, y pretenderá permanecer en la empresa para obtener un salario mayor con el paso del tiempo; si se marchara a otra empresa, tendría que empezar de cero, por lo que tendrá que trabajar duro para que su empresa prospere y ganarse un futuro brillante en ella.

Las mujeres tienen aquí un papel especial en el sistema laboral japonés. El machismo, tal y como está entendido en el mundo occidental, es imperante en la cultura japonesa, y eso implica que las mujeres, en el caso general, sólo entran al mundo laboral por un corto periodo de tiempo hasta casarse y, así, formar una familia. Es por ello que sus contratos no son de por vida, sino temporales, y por lo tanto no gozan de un salario muy alto ni de grandes responsabilidades, es decir, se quedan prácticamente en el primer escalón de los trabajadores varones. Esto provoca que haya una gran cantidad de mano de obra barata y temporal que pueda ocupar las labores menos productivas en una empresa, reservando los puestos más importantes para los hombres.

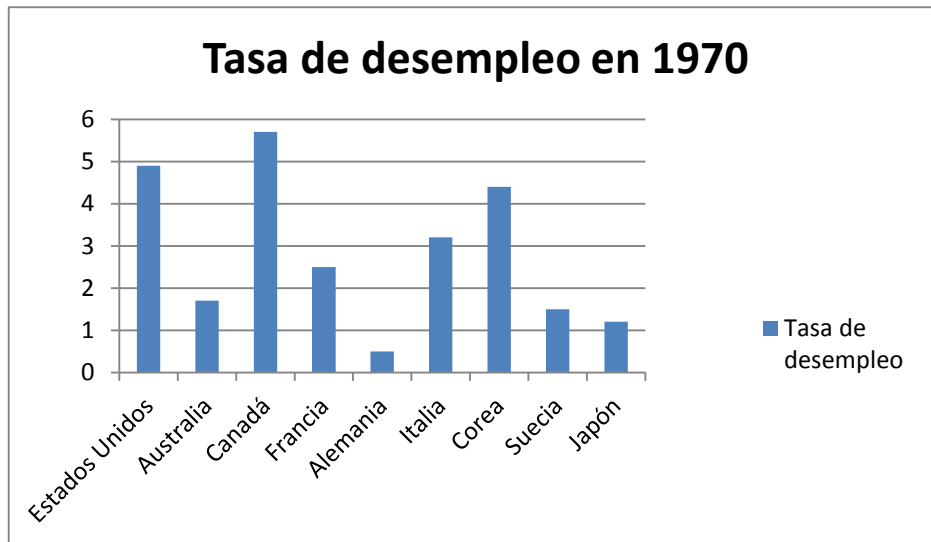
Otra fuente de trabajo barata, aparte de la mano de obra femenina, es la mano de obra de “personas mayores”. Y es que el sistema de pensiones japonés era y es relativamente diferente a la mayoría de países. La principal característica es que la edad de jubilación, eso sí, forzada por la mayoría de las empresas, estaba en este periodo en 55 años (se atrasaría en 1986 hasta los 60 años), una edad muy temprana incluso para los países desarrollados, y más aún para el país con la población más longeva del mundo. Además de esto, las pensiones de jubilación no se podrían recibir hasta los 50 años, lo que implica que existe un vacío temporal para los trabajadores de avanzada edad. Éstos tendrán que volver a encontrar un empleo a costa de un menor salario para poder subsistir hasta la llegada de la pensión. Así, en la práctica se creó por parte de las empresas japonesas una oferta de trabajo de escasa remuneración, ya que no se impedía

que los trabajadores continuasen trabajando en la empresa una vez cumplidos los 55 años, sino que se ofrecía un salario mucho menor.

El horario de trabajo en Japón era y continúa siendo acorde a otros países desarrollados, pero se disparan las horas de trabajo real en las empresas debido a las horas de más echadas por los trabajadores. Las empresas japonesas tienden a pagar bastante más por las horas extraordinarias, para poder adaptarse así a momentos de más o menor trabajo, y por lo tanto teniendo una mayor flexibilidad laboral. Así, aunque los trabajadores no estén obligados a realizar horas extraordinarias, éstas son muy atractivas especialmente para los trabajadores jóvenes y con un salario fijo mucho menor, por lo que en la práctica la jornada laboral japonesa puede ser bastante mayor a la de empresas occidentales.

Estas características han propiciado durante muchas décadas, y en el periodo que estudiamos en particular, una dificultad añadida para las empresas foráneas, pues los japoneses no tienen expectativas favorables de las empresas extranjeras al no tener la certeza de trabajar en el futuro allí, y al ser poco conocidas en Japón es posible que no triunfen, como de hecho pasó durante varias décadas. Así, las empresas tenían que pelear por los trabajadores en principio “menos cualificados”, lo que suponía una desventaja para ellos a la hora de adentrarse en el mercado japonés.

En el capítulo 4 (Gráfica 4.II) pudimos observar que la tasa de desempleo en todo el periodo fue muy baja, y más aún comparada con las economías de otros países (Gráfica 6.I). Podemos ver cómo Japón tenía una de las tasas de desempleo más bajas entre los países desarrollados, sólo superada por Alemania con una tasa aún menor. Esta característica de la economía japonesa se debe a que las empresas actuaban realizando una labor social muy importante al mantener a sus trabajadores en sus puestos de trabajo a pesar de los malos momentos económicos por los que pudiera pasar la empresa. Al tener un sistema de empleo de por vida, debían buscar alternativas al despido de sus trabajadores, manteniendo así el desempleo muy bajo y una economía interna menos proclive a las recesiones económicas por efectos externos. La alternativa por parte de las empresas de los keiretsus a echar trabajadores consistía en utilizar a los trabajadores sobrantes en otras empresas de la compañía e invirtiendo en formación en los trabajadores, como vimos anteriormente.



**Gráfica 6.I. Tasa de desempleo, 1970**

Fuente: Elaboración propia a partir de International Labor Comparisons, <http://www.bls.gov/fls/flscompare/lfcompendium.pdf>. Consultado el 2 de mayo de 2014

La inversión en capital humano es algo característico de las empresas japonesas, teniendo en cuenta que al pertenecer el trabajador durante el resto de su vida laboral en la misma empresa, la inversión que se haga en ese trabajador será también una inversión para la empresa. Así, el sector público no tiene que hacer grandes esfuerzos en mantener cursos de formación para la población trabajadora, y por lo tanto haciendo grandes esfuerzos económicos, ya que los cursos en su mayoría son llevados a cabo por las mismas empresas.

Así, con todas estas características de las relaciones laborales en Japón, se ha conseguido una unión tal entre el trabajador y la empresa que se ha conseguido que los trabajadores se sientan dentro de una familia, en la que cada uno tiene su lugar y sus responsabilidades. La empresa, al igual que la familia, se ha mantenido dentro de un orden jerárquico, en el que las decisiones se toman por consenso de manera vertical, y aunque de este modo la toma de decisiones pueda resultar lenta, el margen de error disminuye ostensiblemente. De hecho, la estructura de la toma de decisiones de las empresas japonesas ha llegado a provocar problemas en negocios con empresas de otros

países, por la lentitud en comparación con la estructura empresarial occidental en la que son los altos mandos los que toman las decisiones importantes de la empresa.

En el primer capítulo pudimos ver cómo los sindicatos empezaron a formarse de nuevo tras la Segunda Guerra Mundial a petición de la ocupación estadounidense como una forma de occidentalizar la economía japonesa. Sin embargo, podemos ver que las relaciones laborales poco tuvieron que ver finalmente con las estadounidenses en las décadas posteriores. Los sindicatos, que surgieron de nuevo con el fin de contrarrestar el elevado poder empresarial de los antiguos zaibatsus, en realidad acabaron siendo en su mayoría una extensión de la influencia de las empresas y del sector público sobre los salarios, que se mantuvieron bajos durante todo el periodo en relación con la productividad. Así, los sindicatos no cumplieron la función inicial que pretendían los estadounidenses. No habían tenido en cuenta que la visión de los trabajadores de sus respectivas empresas distaría mucho del resto del mundo al conciliar los objetivos personales y profesionales mediante los contratos de larga duración, proporcionándoles seguridad de cara al futuro.

Es de señalar la gran relación que tiene el sistema laboral japonés con su cultura, que aunque es una variable incuantificable en cuanto a su efecto en el sistema económico de un país, su efecto real parece ser más que evidente. En opinión de Johnson, C. (1982), la explicación en base al carácter nacional del milagro japonés se debe a la posesión de una capacidad cultural única de cooperación, algo que se ha podido observar con las diversas tragedias que han asolado el país. Por ejemplo, en cuanto a la toma de decisiones consensuada, Johnson ve aquí un importante aspecto cultural que no se da en otros países. Por su parte, Dore analiza dos opiniones principales en cuanto a las relaciones laborales japonesas:

“Unos pensaban que se debía a características culturales enraizadas profundamente: gregarismo principalmente y deferencia hacia la autoridad [...]. O si no, que se trataba de una cuestión de atraso cultural: un legado del feudalismo que el tiempo acabaría por desgastar [...]” (Dore, 1992: 32).

Por otro lado, Japón tiene una cultura predominantemente masculina que proporciona una mayor dependencia del trabajo, pues es la única entrada de ingresos para la familia. Así, el hombre se centra tanto en su trabajo que puede trabajar más horas que en la mayoría de países desarrollados, ya que sabe que la esposa se encargará de los problemas familiares y de la educación de los hijos. Además, al retirar una parte

de la población activa como son las mujeres del mercado laboral, los problemas de desempleo disminuyen ostensiblemente.

En resumen, los contratos indefinidos, la estructura vertical dentro de la empresa, los salarios según antigüedad, la conciencia de la empresa como una familia y la cultura en general son las características principales del sistema japonés de relaciones laborales, si bien las pequeñas y medianas empresas pueden diferir en mayor o menor medida por sus capacidades y sus economías de escala mucho menores.



## CAPÍTULO 7

### EL COMERCIO EXTERIOR

La política realizada por Japón en materia de comercio exterior ha sido fundamental en el crecimiento económico por diversos factores, si bien los principales ya han sido explicados a grandes rasgos anteriormente. Se acepta comúnmente que Japón es un país altamente especializado en ciertos sectores donde consigue una ventaja comparativa, y por lo tanto necesita del comercio internacional para obtener productos en los que no obtiene una ventaja por producirlos. De hecho, esta situación no es nueva, ya que al ser un país con cierta escasez de materias primas, cuando ha crecido económicamente ha sido gracias al comercio con el exterior y a la especialización, y esta situación se ha mantenido hasta hoy día en el que Japón sigue siendo uno de los países que más aporta al comercio mundial. Es por ello que se le dedica aquí un capítulo como factor del crecimiento económico que ha sido. Existen diferentes versiones que se dan del aumento del comercio japonés en este periodo, entre ellas Shimokawa afirma:

“La competitividad de la industria japonesa en los mercados mundiales puede atribuirse a varios factores, incluyendo aumentos en la escala de producción, mejoras tecnológicas debido a la introducción de automoción y ordenadores bajos costes laborales relativos [...], y el aumento del nivel tecnológico en la manufactura de partes de coches.” (Shomikawa, 1985: 9).

Yamazawa (1990: 165) por otro lado considera como factor explicativo del crecimiento del comercio japonés la “[...] liberalización e integración de las naciones occidentales desarrolladas”, en un periodo de apertura de las fronteras comerciales y de especialización productiva. También incide el autor en la necesaria liberalización de la economía japonesa para formar parte del comercio internacional, algo que choca con las ideas de otros autores defensores de la protección dada a las industrias japonesas. Por su parte, Kosai (1988: 505) afirma que “una vez que a Japón se le permitió acceder a los mercados extranjeros, su recuperación se desarrolló rápidamente”, defendiendo así el comercio como la base del crecimiento japonés de estos años. En resumen, Japón pudo formar parte de este comercio internacional gradualmente a medida que su economía obtenía mayores ventajas comparativas en la producción de diversos productos.

Como se explicó anteriormente, el modelo de crecimiento económico de Japón se basó en un sistema orientado hacia la exportación mediante unos salarios bajos y unos precios competitivos. Con estas exportaciones se consiguieron las suficientes divisas para financiar la entrada de maquinaria y tecnología extranjera, con la que hacer evolucionar su sistema productivo hacia un sector industrial fuerte y competitivo que se fue forjando con el paso del tiempo.

El comercio ya había sido muy importante para el país anteriormente con sus colonias, mediante las cuales obtenía las materias primas necesarias para su comercio y su industria. Sin embargo, con la pérdida de las colonias imperiales en Asia, Japón dejaba de ser tan competitivo en el exterior y su comercio se vio fuertemente menguado (Tabla 7.I). Sin embargo, en doce años se recuperó el nivel comercial de antes de la guerra sin necesidad de mantener un imperio colonial, y al final del periodo Japón ya era uno de los países que más comerciaban en todo el mundo.

Año	Exportaciones (F.O.B)	Importaciones (C.I.F.)	Ayuda	Procura
Sept. 1945 – Dic. 1946	103	306	193	---
1947	174	526	404	---
1948	258	684	461	---
1949	510	905	535	---
1950	820	974	361	149
1951	1.355	1.995	164	592
1952	1.273	2.028	---	824
1953	1.275	2.410	---	809
1954	1.629	2.399	---	596
1955	2.011	2.471	---	557
1956	2.501	3.230	---	595
1957	2.858	4.284	---	549
1958	2.876	3.033	---	482

1959	3.456	3.599	---	458
1960	4.055	4.491	---	549
1961	4.236	5.810	---	449
1962	4.916	5.637	---	376
1963	5.452	6.736	---	347
1964	6.673	7.938	---	337
1965	8.452	8.169	---	354
1966	9.776	9.523	---	485
1967	10.442	11.663	---	532
1968	12.972	12.987	---	601
1969	15.990	15.024	---	667
1970	19.318	18.881	---	692

**Tabla 7.I. Valor del comercio exterior, de la ayuda americana y de la procura especial, 1945-1970 (millones de dólares de los EE.UU.).**

Fuente: Allen, G. (1980: 265)

Podemos ver cómo ha aumentado durante todo el periodo el valor comercial de Japón con el resto del mundo, tanto en exportaciones como en importaciones, que normalmente eran de carácter inversor para aumentar la producción y la productividad futuras. Podemos ver también pequeños parones en el comercio debidos a las ligeras crisis económicas, como en 1957, cuando ocurre una crisis de balanza de pagos, en la que las exportaciones casi no crecen en el año siguiente, y en el que las importaciones disminuyen ostensiblemente ante la política monetaria contractiva que se realizó en dicho periodo. También entre 1961 y 1962 se produce un pequeño parón en el crecimiento comercial, especialmente en las importaciones, por otra crisis en la balanza de pagos en el año anterior, en el que el crecimiento de las exportaciones se vio fuertemente frenado.

Los datos muestran no sólo un aumento considerable de las exportaciones, en el que se basa el crecimiento japonés, sino también un parejo crecimiento de las importaciones,

especialmente en los primeros años, en los que casi siempre supera a las exportaciones. ¿Esto significa que el objetivo de fomentar el crecimiento en las exportaciones no se cumplió? Nada más lejos de la realidad. Las importaciones de esta época estaban compuestas principalmente de nueva maquinaria y tecnología con la que abrirse a nuevos sectores económicos, más allá del agrícola, el textil o el siderometalúrgico, y aumentar la productividad para seguir aumentando las exportaciones. Sin embargo, a pesar de los déficits comerciales que se daban casi siempre en los años del crecimiento rápido japonés, en los últimos años la tendencia cambió, y era habitual encontrarse con un superávit comercial por primera vez en muchos años. De hecho, desde 1965 sólo un año existe un déficit comercial y en otro prácticamente se encuentra en equilibrio.

Por otro lado, aparte de los ingresos por exportaciones, hay otros dos que han sido muy importantes para el desarrollo japonés. En primer lugar, tras la Segunda Guerra Mundial, Japón recibió ayuda económica por parte de Estados Unidos para ayudar en la reconstrucción, si bien se quedó fuera del conocido Plan Marshall, que ayudó además a financiar las necesarias importaciones de esos años. Estos ingresos acabarían en 1951, pero estaban siendo sustituidos desde el año anterior por otros muy distintos pero de igual procedencia: ingresos como contraprestación por las bases militares estadounidenses en territorio japonés, en el cuadro llamado “procura”. Estos ingresos se mantendrían durante todo el periodo que estudiamos, y que fueron especialmente grandes durante la Guerra de Corea, ya que Japón se convirtió en el centro de operaciones estadounidense, y en la Guerra de Vietnam, ya que vemos que desde 1965 con la entrada de Estados Unidos en la guerra comienzan de nuevo a aumentar estos ingresos.

Estos dos últimos ingresos, accesorios en la balanza de pagos, propiciaron un más rápido crecimiento económico del que no experimentaron otros países en estos años. Todo parece indicar que sin estos dos últimos ingresos Japón seguramente habría seguido creciendo debido al auge del comercio internacional, pero a un ritmo mucho más lento. Ahora que hemos visto cómo ha evolucionado el comercio japonés en líneas generales, debemos observar a continuación qué productos eran los más exportados e importados, que sin duda serán un reflejo de su capacidad productiva y sus recursos, y su evolución (Tabla 7.II).

						Metales y derivados		Maquinaria		
	Exportaciones totales	Comida	Textiles	Químicos	Productos minerales	Total % Acero		Total % Autos		Otros
	Millones de dólares	Cuota de Exportaciones Totales (Base Aduanera), %								
1950	298	6,0	48,3	2,0	3,7	18,1	8,7	10,1	---	12,1
1955	2.010	6,3	37,3	5,1	4,6	19,3	12,9	12,4	0,3	15,1
1960	4.005	6,3	30,2	4,5	4,2	14,0	9,6	22,9	1,9	9,6
1965	8.452	4,1	18,7	6,5	3,1	20,3	15,3	35,2	2,8	12,1
1970	19.318	3,3	12,5	6,4	1,9	19,7	14,7	46,3	6,9	9,9
1975	55.753	1,4	6,7	7,0	1,3	22,5	18,3	53,8	11,1	7,4
Tasa de Crecimiento Anual Medio, Índice de Volumen de Exportación (Base Aduanera), %										
1955 /50	18,2	21,9	11,8	44,2	20,4	15,1	---	28,7	---	24,4
1960 /55	14,1	14,7	10,3	17,7	11,9	6,6	4,8	24,4	99,4	19,1
1965 /60	17,9	2,6	5,7	28,1	6,3	28,3	31,6	31,7	38,0	10,8
1970 /65	15,1	6,8	7,1	22,9	2,6	13,3	12,7	21,4	41,1	13,1
1975 /70	9,9	1.5.1. Δ 7 , 8	0,9	6,4	Δ0,3	8,9	10,8	15,0	19,8	0,7

**Tabla 7.II. Principales Exportaciones**

Fuente: Elaboración propia a partir de KOMIYA, R., OKUNO, M., SUZUMURA, K. (1988: 53)

En primer lugar, podemos observar que antes de la Segunda Guerra Mundial las exportaciones japonesas se centraban principalmente en la industria textil, en la que el país había conseguido una importante competitividad como consecuencia de una primera industrialización de base, en la que también tenía cierta importancia el sector siderometalúrgico y el sector alimenticio. La evolución con el paso del tiempo de las exportaciones japonesas está muy relacionada con su sistema productivo y su desarrollo tecnológico. Como afirma Turner (1991, 15), “las principales industrias que produjeron

la mayoría de las exportaciones japonesas son aquellas que han experimentado algunos de los crecimientos más rápidos en los últimos cuarenta años”.

Vemos que a mediados de los años 50 el sector textil, que antes ocupaba más de la mitad de las exportaciones, sigue siendo el sector más importante y en el que se centró la recuperación económica tras la guerra, pero va perdiendo peso paulatinamente respecto a otros sectores productivos en auge, como puede ser en primera instancia el siderometalúrgico y, posteriormente, maquinaria y vehículos. Esto demuestra que el país se estaba especializando en nuevos sectores con una alta inversión, y aunque seguía siendo durante todo el periodo un país importador de tecnología, a medida que pasaban los años también era capaz de exportar nueva tecnología japonesa.

Dentro del sector textil, podemos entrar en un análisis aún más detallado, ya que fue el sector exportador más importante hasta los sesenta (Tabla 7.III). La demanda extranjera de nuevos productos textiles propició un cambio productivo dejando de lado la seda y el algodón, productos clave en la industria de preguerra, a favor del rayón en un primer momento y de las telas sintéticas con posterioridad. Podemos ver aquí una gran flexibilidad industrial por parte de Japón que no sólo se aplicará a la industria textil sino a cualquier nueva demanda debido a la alta orientación de la economía japonesa hacia el mercado exterior.

Año	Hilo de rayón (miles de toneladas métricas)	Telas de rayón (millones de metros cuadrados)	Telas sintéticas (millones de metros cuadrados)	Telas de rayón hilado (millones de metros cuadrados)
1936	20,1	441	---	---
1950	2,6	127	---	37
1955	8,6	286	4 (1956)	436
1960	19,9	236	65	559
1965	19,5	200	419	376
1970	28,3	125	1.339	136

**Tabla 7.III. Exportación de fibras y textiles sintéticos**

Fuente: Elaboración propia a partir de Allen, G. (1980: 259)

Pasando a otros sectores, vemos el auge de la exportación de vehículos, tan importante para la economía japonesa hasta el día de hoy. También se dijo anteriormente que la exportación de barcos fue muy importante durante los años cincuenta, y esto se demuestra con una importante cantidad vendida al exterior en el mismo apartado de maquinaria.

Existen dos sectores más que en cierta medida son menores, pero que tiene una gran importancia su análisis: la alimentación y los productos químicos. El sector alimenticio resultaba clave para Japón antes de la guerra para obtener autosuficiencia en caso de conflictos internacionales. Sin embargo, tras la Segunda Guerra Mundial y con el apoyo de Estados Unidos en caso de conflicto, este sector dejó de ser estratégico, Japón pasó a ser mucho más dependiente del exterior en productos alimenticios y sus exportaciones cayeron, centrándose el país en otros sectores más productivos que una agricultura difícil por sus características orográficas y por lo tanto con un bajo rendimiento. Por otro lado, la industria química ha mantenido su importancia, nada desdeñable, tanto en la economía como en el comercio. Si bien antes este sector estaba muy relacionado con aspectos militares, pasó a tener uno uso industrial e incluso farmacéutico, por lo que sus exportaciones se han logrado mantener e incluso aumentar. Por último debemos señalar, como Turner (1991), la dependencia exportadora de algunos sectores productivos de Japón, pues su consumo interno es relativamente menor.

Pasamos ahora al análisis de las importaciones (Tabla 7.IV). Lo primero que nos debe llamar la atención es el importante aumento de la importación de materias primas energéticas, que en 1970 cuadruplica las cifras de mediados los años treinta. Japón, al tener escasas materias primas en su territorio, siempre ha necesitado comerciar con el exterior para sustentar energéticamente su economía y, más específicamente, su industria. Como ya vimos en el primer capítulo, el milagro japonés se da por concluido en 1973 precisamente a causa de una crisis energética mundial que hace que los costes y los precios aumenten. Aquí podemos ver que se cumple la dependencia japonesa respecto al exterior y que provocó el fin del enorme crecimiento económico, pasando tener tasas más moderadas. Sin embargo, también muestra la creación de ventajas comparativas en la economía japonesa, donde ya no resulta beneficioso producir ciertos productos sino utilizar todos los recursos en otros más ventajosos, como argumenta Turner (1991).

Producto	1934-36	1955	1959	1970
Alimentación	23,3	25,3	13,8	13,6
Materias textiles	31,8	24,4	17,7	5,1
Petróleo y carbón	4,9	11,7	15,5	20,6
Material de hierro y chatarra de acero	3,2	5,9	9,7	8,2
Maquinaria	4,7	5,4	10,5	12,2
Otros	32,1	27,3	32,8	40,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

**Tabla 7.IV. La estructura del comercio importador, 1934-1970 (en porcentajes del valor total).**

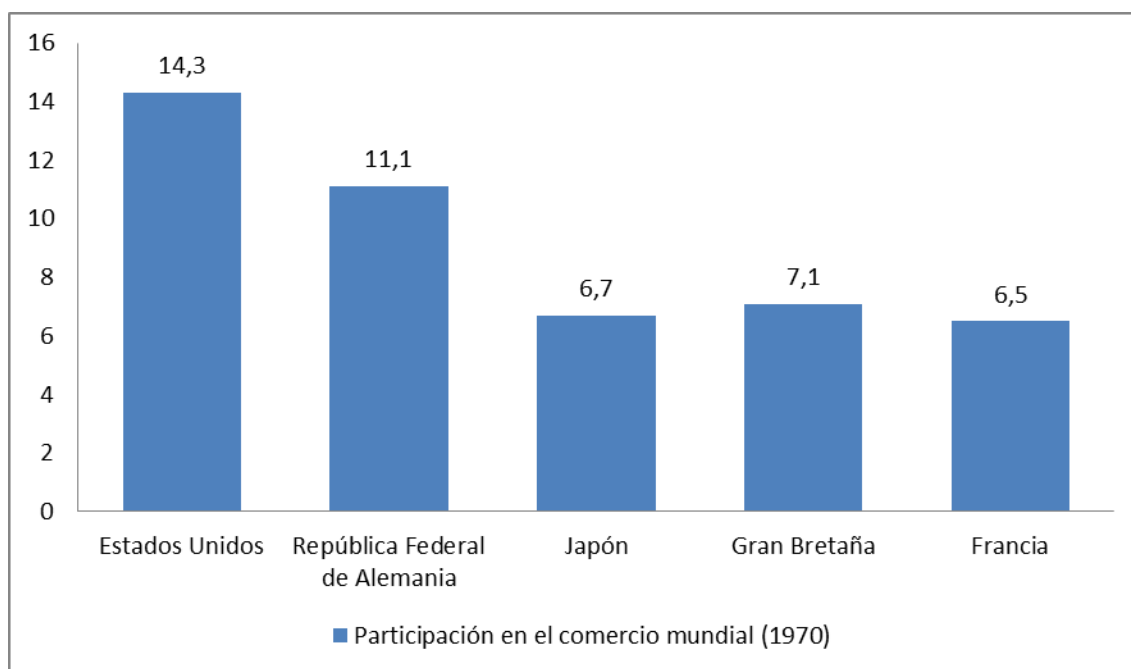
Fuente: Allen, G. (1980: 267)

Por otro lado, vemos que el porcentaje de importaciones alimenticias disminuye hasta quedarse cerca del 14%. Esto no significa que disminuyeran las importaciones, sino más bien que su peso en el total disminuyó. Sin embargo, es normal que en décadas anteriores el peso de la alimentación fuera mucho mayor, ya que como vimos antes el volumen de comercio del país con el exterior era mucho menor. Hay que tener en cuenta que, en lo que se refiere a materias primas, Japón ha sido desde antes de la Segunda Guerra Mundial un país dependiente, así que las importaciones alimenticias serán siempre una parte importante de las importaciones totales.

La industria siderometalúrgica, a pesar de estar fuertemente arraigada en Japón, incrementará no sólo su cantidad importada sino que aumentará su porcentaje del total de las importaciones, lo que nos sugiere la alta demanda de Japón tanto a nivel industrial como para otros usos tales como las infraestructuras, signo éste de un alto desarrollo poblacional en estos años. Por su parte, la industria textil sufrió una gran caída en el porcentaje de las importaciones, que como en el caso de la alimentación, hay que valorar el enorme crecimiento total del comercio japonés, que relega a los productos que no crecen en la misma proporción a una posición relativa menor, amén de una más eficiente industria propia.



Por último, pero no menos importante, la maquinaria importada crece con el desarrollo económico, lo que refuerza la idea de un país cada vez más industrializado y donde se necesita adquirir la última tecnología en todos los sectores con el fin de mantener su competitividad en los mercados internacionales. Así, Japón alcanza un nivel similar al de las grandes potencias económicas, que al sustentarse en un poderoso sector secundario, son igualmente importadores y exportadores de maquinaria y tecnología con el fin de no perder competitividad.



**Gráfica 7.I. Participación en el comercio mundial, 1970**

Fuente: Elaboración propia a partir de Gaul, R., Grunenberg, N., Jungblut, M. (1981: 177)

Para que veamos la importancia del comercio para Japón y su magnitud, sería interesante compararlo con algunos de los países más desarrollados y con mayor comercio del mundo (Gráfica 7.I). En 1970, llegando a la finalización de rápido crecimiento japonés, el país estaba alcanzando ya a las potencias económicas occidentales, habiendo superado a Francia y acercándose a otra gran potencia tanto económica como comercial como es Gran Bretaña. Sin embargo, aún quedaban lejos las dos mayores potencias comerciales de la época, y especialmente Estados Unidos que más que duplicaba las cifras japonesas. Sin embargo, teniendo en cuenta que veinticinco años antes Japón estaba sumido en la derrota y la miseria, estas cifras de volumen

comercial no son nada desdeñables, y más si valoramos que la población japonesa era aproximadamente la mitad que la estadounidense.

Sin embargo, hay autores que consideran que el comercio japonés no fue tan importante para su desarrollo, y que se sobreestima la capacidad exportadora del país. Por ejemplo, Bustelo, García y Olivie (2004: 42) nos ofrecen otro tipo de datos y afirman: “Contrariamente a lo que suele pensarse, el coeficiente de exportación (exportaciones/PNB) de Japón 1970 era de sólo 11,7 por 100, es decir, bastante menor que el de países como Alemania (18,3 por 100) o el Reino Unido (15,6 por 100).

Región	1934-36	1955	1959	1967	1970
Estados Unidos	25	31	31	28	29
China (continental)	10	3	1	2	1
Corea y Formosa	24	4	2	2	2
Asia del Sudeste	16	22	16	13	13
Europa (incluye URSS)	10	7	10	14	14
Otros países	15	33	40	41	41
Total	100	100	100	100	100

**Tabla 7.V. Cambios en los mercados de importación, 1934-1970 (en porcentajes de las importaciones totales)**

Fuente: Allen, G. (1980: 268)

En cuanto a los países con los que comerciaba Japón en este periodo, existió un cambio del foco de atención a favor de los países desarrollados y en detrimento de los países circundantes en la región asiática (Tabla 7.V). Mientras antes de la guerra el comercio se centraba en países asiáticos, normalmente controlados bajo el poder imperialista japonés, y Estados Unidos, posteriormente se diluyó parte del comercio asiático entre otras regiones, siendo la principal la región norteamericana, que ya era un gran socio comercial anteriormente pero que afianzó e incluso aumentó su posición de comercio con Japón. Esto tiene sentido viendo el análisis histórico que se hizo

anteriormente en el que Estados Unidos pretendía que Japón fuera su socio político y comercial en el extremo Oriente y que ayudó a su desarrollo económico, aparte de las grandes ventajas comerciales que surgen del comercio con la mayor economía del mundo y su alta tecnología.

En contraposición al aumento del comercio con Estados Unidos, las grandes regiones con las que disminuyó ostensiblemente el comercio fueron China, que anteriormente comerciaba en gran medida con Japón a través de Manchuria, además de Corea y Taiwán. En 1959, el comercio con estas regiones era apenas de un 3%, comparado con el 31% de Estados Unidos. Esto se debe a que mientras anteriormente se comerciaba con otras regiones en busca de materias primas, la principal de éstas se conseguía ahora comerciando con Estados Unidos o los países árabes, que ahora se encuadrarían en el apartado “otros países”: el petróleo. Tras la Segunda Guerra Mundial, el petróleo sería la principal fuente energética en detrimento del carbón. Por último en este apartado sólo resta añadir que la región del sudeste asiático, de manera opuesta al resto de Asia, siguió ocupando una posición importante del comercio con Japón tras la Segunda Guerra Mundial como fuente de materias primas e incluso de mano de obra más barata que la japonesa a medida que el país se desarrollaba.

Para finalizar este capítulo, vemos cómo un signo de especialización económico se dio en Japón mediante el auge del comercio internacional. Aparte de la influencia que tuvo en el rápido crecimiento que estamos estudiando, parece lógico suponer que habría sido necesario para Japón utilizar el comercio tarde o temprano si quería lograr desarrollarse, pues la escasez natural del país en diversos productos y especialmente materias primas requería una especialización en otras áreas para financiar de algún modo las importaciones necesarias para la economía.

La gran influencia que tuvo el comercio en Japón tras la Segunda Guerra Mundial es uno de los aspectos más aceptados en el estudio de su economía ayudado eso sí por la gran cantidad de datos e información al respecto, pues otras variables influyentes en el crecimiento económico como el sistema financiero o, aún peor, el aspecto cultural, tienen grandes dificultades de ser estudiadas desde un punto de vista objetivo y científico.



## CAPÍTULO 8

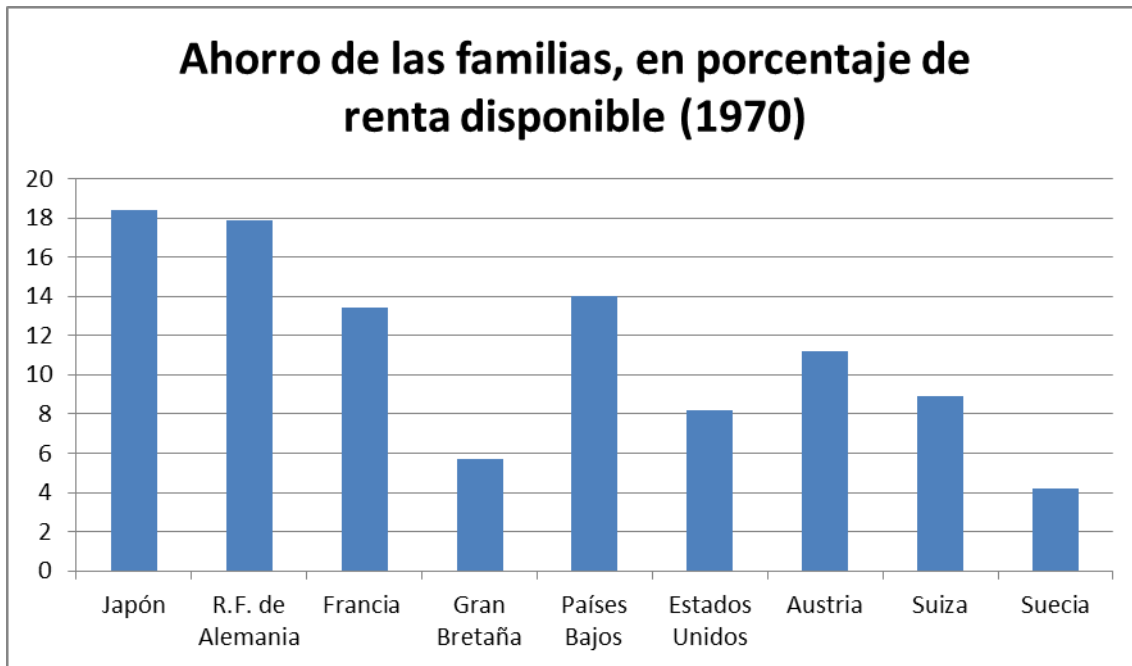
### EL SISTEMA FINANCIERO

El sistema financiero japonés es digno de estudiar por el simple hecho de que ha proporcionado apoyo crediticio a las empresas industriales e incluso al Estado durante toda la etapa capitalista en Japón y, especialmente, en el periodo que estudiamos. Este apoyo financiero ha permitido el endeudamiento y la inversión principalmente de maquinaria con la que propiciar el desarrollo económico del país. Los bancos japoneses tienen varias características interesantes y que estudiaremos aquí, siendo la primera de ellas la estrecha ligazón con el Ministerio de Finanzas japonés y con otras instituciones con el objetivo, al igual que otras empresas de los diferentes keiretsus, de fortalecer la política económica gubernamental.

Otra característica, y que hacía tan interesante para el Estado negociar con los bancos las medidas de política económica a ejecutar era la relación existente entre el sistema financiero japonés y las grandes empresas. Como hemos visto anteriormente, la mayoría de keiretsus estaban cimentados en base a un gran banco que aglutinaba las acciones de las demás empresas y proporcionaba financiación para el normal desarrollo de sus actividades. De hecho, en palabras de Aoki (1990: 15), “[...] he adoptado una definición de banco principal, que se centra en su rol tanto como accionista como prestamista.” Por lo tanto, las decisiones que se tomaran con los bancos japoneses tendrían su repercusión directamente sobre una gran parte de la economía japonesa gracias a los keiretsus. Éste sería un beneficio más del sistema empresarial japonés, ya que los fines y los medios de la política económica tenían tan estrecha relación que las medidas estatales eran tremendamente efectivas.

El ahorro de Japón divergía según el sector. Por ejemplo, la población trabajadora en el país asiático ha sido históricamente una de las más ahorradoras (Gráfica 8.I). Si observamos los datos, ya al final del periodo y con varios años atrás de alta inversión productiva, Japón seguía siendo el país con mayor ahorro personal de los países industrializados, lo que proporcionaba una ventaja respecto a ellos. De hecho, en opinión de Kosai (1988: 529), “este tipo de financiación indirecta [entre ahorros individuales y préstamos o inversiones empresariales] es una de las principales características de este periodo.” Japón se volvía así independiente de las inversiones

extranjeras para fomentar el desarrollo. Con datos de Bustelo, García y Olivie (2004: 42), “En 1960 la tasa de ahorro (ahorro interior bruto en proporción del PIB) fue del 34 por 100 en Japón, frente al 29% en Alemania, al 19% en EE.UU. y al 17 por 100 en el Reino Unido”. Todo esto, unido al aumento de la renta originado por el crecimiento económico de estos años como vimos en el capítulo 1, (Gráfica 1.II) favoreció enormemente la inversión en Japón con unas tasas de interés relativamente bajas.



**Gráfica 8.I. Ahorro familiar**

Fuente: Elaboración propia a partir de Gaul, R., Grunenberg, N., Jungblut, M. (1981: 180)

Por otro lado también aumentó durante todo el periodo el uso de financiación externa en lugar de la autofinanciación. Según datos de Allen (1980: 225), “alrededor del 80 por 100 de las necesidades de capital nuevo fueron satisfechas fuera del ámbito de la empresa, viniendo la mayor parte de los bancos y no de la emisión pública de valores”. Algo que choca con la opinión de Kosai (1988), que afirma con el crecimiento de las empresas, éstas creaban su propio capital con el que financiarse mediante reservas. En todo caso, los bancos comerciales debieron dar una cantidad importante de préstamos a largo plazo, teniendo así activos poco líquidos y dependiendo del banco central para obtener liquidez. Esto favoreció una posición de poder al Banco de Japón, que pudo aplicar más eficientemente su política monetaria.

También el sector público intervino en materia financiera mediante el Development Bank of Japan, mediante el cual proporcionar recursos financieros a los sectores estratégicos y desarrollar redes de contacto regionales e internacionales. Principalmente las empresas que se vieron favorecidas financieramente por el sector público fueron las más grandes, pertenecientes a los keiretsus, y a las de sectores de tendencia exportadora. Una vez más se observa la estrecha relación existente entre el sector público y las empresas privadas, especialmente mediante instituciones intermedias que fomentaran el diálogo y la toma de decisiones.

Este bajo consumo se debe a diversos factores que lo promovieron entre la población. Morishima (1982) expone una serie de explicaciones al gran ahorro japonés. Por un lado, el sistema público de seguridad social nunca ha estado muy desarrollado en Japón, lo que induce a la población a guardar una parte de su renta para protegerse de las dificultades del futuro. En segundo lugar cree que ha influido la gran proporción de trabajadores de edad media, que no necesitan acometer grandes gastos una vez asentados. Otra explicación, sin duda muy importante, es el alto coste de la vivienda, especialmente en la región de Kantō, donde se concentra la mayor parte de la población japonesa en torno a la capital, Tokyo. La alta demanda de vivienda en la región conlleva altos precios, y esto incita a la población a aumentar sus ahorros con el fin de adquirir una vivienda en el futuro.

Además cita el aumento de la renta per cápita que ya hemos visto anteriormente; el alto coste de la educación, lo que unido al problema de la vivienda provoca necesidades de ahorro especialmente entre los jóvenes; la cultura de las pagas extraordinarias; y por último, un aspecto cultural: la modestia. En Japón no se ve con buenos ojos el alardeo económico, pues se considera que para llevar una vida recta hay que saber contener las necesidades del ser humano. Es por esto que la población japonesa no es dada a los grandes lujos a pesar de que una pequeña parte pueda proporcionárselos; y así el dinero “de más” obtenido se suele ahorrar en lugar de ser malgastado.

Vimos en el capítulo 3 que el Estado dificultó la entrada de capitales extranjeros en las empresas niponas, lo que conllevaba una necesidad de capital nacional muy importante para financiar todas las actividades, especialmente las productivas y exportadoras pues eran las bases de la economía japonesa. Por lo tanto, era de vital importancia fomentar el ahorro familiar que permitiera la movilización de capitales en la economía desde los miembros con superávit hacia las empresas con déficit.

También fue una fuente financiera de vital importancia, como vimos en el primer capítulo, la entrada de divisas, que como ya se ha mencionado varias veces sirvió para pagar las importaciones necesarias para la industrialización de la economía japonesa. La interacción entre las instituciones públicas relacionadas con el comercio y los zaibatsus que se componían entre otras empresas de productoras, exportadoras y bancos, facilitó el buen uso de estos recursos en aquellos sectores más propicios para crecer. Hay que volver a señalar aquí los recursos monetarios facilitados por Estados Unidos en la ayuda en la reconstrucción y a posteriori la contraprestación por el establecimiento de bases militares en suelo japonés.

Hay que tener en cuenta que el sistema financiero sufrió transformaciones importantes durante el periodo estudiado, especialmente durante la ocupación estadounidense. Ésta, en su afán de acabar con la supremacía de los zaibatsus, pretendió separar sus bancos y destruir su integración financiera, además de reestructurar el sistema y crear simples bancos comerciales. Sin embargo, a partir de 1952 se reinstauraron algunos bancos, como el Industrial Bank of Japan, y se crearon otros gubernamentales, como el Export-Import Bank y el Japan Development Bank. Por lo tanto, como afirma Allen (1980: 225), “[...] hacia mediados de los años cincuenta, parece que se completó la ‘marcha atrás’ de las finanzas”. En su opinión, tras la Segunda Guerra Mundial había mayor concentración bancaria que antes, lo que facilitó la política monetaria al gobierno.

Por lo tanto, podemos afirmar que, si bien el sistema financiero quizá no sea el factor explicativo más importante del milagro japonés, sí que sirvió de punto de apoyo importante para la economía. Este sistema estuvo altamente relacionado tanto con el sector privado en su estructura de conglomerados empresariales como con el sector público a través de sus instituciones, sin dejar de lado aspectos como el cultural que propiciaron tasas de ahorro entre la población altamente beneficiosas para la inversión japonesa.



## CONCLUSIONES

Hasta aquí hemos analizado tanto la evolución histórica de Japón en el periodo estudiado como las diferentes variables que la mayoría de autores afirman que influyeron en el crecimiento económico. Pero también hemos visto que no existe un acuerdo definitivo sobre qué propició dicho crecimiento. Algunos académicos defienden que se debió principalmente a un motivo, como piensa por ejemplo Orduna (1986) de la estructura empresarial japonesa. Por otro lado, hay quien afirma que se debió al contexto económico, es decir, una variable exógena, y no a variables endógenas como las empresas o la intervención pública.

Sin embargo, la mayoría de autores afirma que Japón creció como consecuencia de una suma de factores, y no de uno sólo. Y es aquí donde debemos tomar partido al respecto. Dadas las múltiples explicaciones desarrolladas aquí, es difícil imaginar qué habría ocurrido con las demás si una sola no se hubiera dado. Por poner un ejemplo, si Japón no hubiera experimentado una industrialización anterior a la Segunda Guerra Mundial, parte de sus infraestructuras, su tecnología y su capital humano de preguerra no habrían existido, y por lo tanto el país habría tenido que empezar de cero. No sabremos si Japón hubiera crecido a un ritmo tan alto de haberse dado tal circunstancia. Tampoco sabemos qué habría ocurrido si Japón tuviera una estructura empresarial semejante a la de otros países occidentales, defensores de la competencia. Aspectos como el contrato de por vida o el control vertical de la producción seguramente no habrían existido.

Es difícil, si no imposible, cuantificar en qué medida ha influido cada aspecto aquí desarrollado de la economía japonesa en su rápido crecimiento, pero sí que podemos afirmar que, en alguna medida, todas han contribuido e incluso se han apoyado entre sí, proporcionando un sistema armonioso donde la economía ha podido desarrollarse. Sin duda hay aspectos más importantes que otros, pero en este trabajo hemos tratado de desarrollar los primeros sin dejar de lado su interdependencia. De hecho, en varios capítulos hemos tenido que hacer referencia a aspectos de otros apartados.

Tampoco existe siquiera consenso en decidir en qué años se desarrolla el milagro japonés. Ito (1992) afirma que los primeros cinco años tras la Segunda Guerra Mundial no entran dentro del milagro japonés, pues no se dan altas tasas de crecimiento, y por lo

tanto el periodo se iniciaría con el inicio de la Guerra de Corea. Pero tampoco existe unanimidad sobre el final del periodo. Muchos autores, entre ellos también Ito, consideran el fin del periodo 1973 con la crisis del petróleo, mientras otros afirman que a pesar de los menores ritmos de crecimiento de la segunda mitad de los setenta, se seguirían dando en Japón altos niveles de producción hasta la década de los ochenta.

Aquí nuestra conclusión al respecto es que el final del milagro se puede dar por dado a partir de 1973, pues las enormes tasas de crecimiento productivo disminuyeron y, aunque siguieron siendo relativamente altas, no estuvieron a la altura de los años anteriores. Sólo sería a partir de 1985 cuando se volviera a sobrepasar el crecimiento del 6%. Debido a este parón, y a las decisiones estructurales que se tomaron a partir de este momento en la economía japonesa, podemos hablar de un modelo de crecimiento acabado que da paso a otro. Y no sólo sucede en Japón, sino en todo el mundo, pues los países tuvieron que adaptarse a las nuevas relaciones de intercambio alteradas por el precio de la energía. Además, aunque el gran crecimiento económico se produzca a partir de la década de los cincuenta, preferimos incluir el último lustro de los cuarenta dentro del periodo del milagro económico al haberse tomado en estos años muchas de las decisiones que llevarían a Japón a ser uno de los países más desarrollados del mundo.

Pero la conclusión más difícil de este trabajo es determinar si podemos hablar realmente de un milagro japonés en este periodo, o si por el contrario este crecimiento económico dista de ser un milagro y es posible explicarlo y entenderlo. Si entendemos como milagro un suceso inexplicable y de origen divino, evidentemente no podemos hablar de milagro, ya que precisamente explicaciones sí que existen, y muchas se dan por válidas por resultar lógicas. Sin embargo, si por milagro entendemos un suceso extraordinario y maravilloso, sí que podemos afirmar que el crecimiento japonés desde la Segunda Guerra Mundial fue un milagro. Y es que este crecimiento tiene de extraordinario que hasta entonces ningún país había crecido a tasas tan elevadas y durante un periodo tan largo.

Hoy día sí se puede asemejar a este desarrollo el fuerte crecimiento chino iniciado a finales de los ochenta y que aún hoy perdura, siendo China la segunda potencia económica mundial a fecha de publicación de este trabajo. Pero hay que valorar en este aspecto que la situación china no era semejante a la japonesa, pues no acababa de salir de una guerra mundial de forma perdedora. Además las tasas alcanzadas, si bien han

sido altas y mantenidas en el tiempo, no han llegado a superar las del crecimiento japonés, que como vimos en el capítulo 2 superaron el 15% anual.

Sin embargo, hay algunos factores que han podido incidir y que se escapan al análisis realizado aquí, principalmente por estar relacionados con ramas ajenas a la economía. Nos referimos principalmente al factor cultural, que al fin y al cabo incide de una manera u otra ya sea en el consumo de un país o en su estructura política o empresarial. Al fin y al cabo, seguramente aunque algunas o todas las variables aquí estudiadas se dieran en otros países, los resultados no serían los mismos. Y es que una cultura tan alejada de la occidental como la japonesa también ha podido tener su influencia en el desarrollo económico, si bien su cuantificación es realmente complicada y se aleja de los objetivos de este trabajo.

Por ejemplo, resulta realmente complicado para los occidentales entender cómo un país que había sido derrotado en una gran guerra, dos bombas atómicas mediante, podía en tan poco tiempo dejar a un lado los ánimos de venganza y odio hacia Estados Unidos y otros países desarrollados para trabajar conjuntamente con ellos primero en la reconstrucción y luego comercialmente. Muy pocas protestas hubo entre la población japonesa por entablar nuevos lazos de amistad con quienes hasta entonces habían sido sus enemigos. Eso, desde un punto de vista no-japonés, resulta difícil de asimilar.

También hablamos antes del estado general de sumisión de la población primero frente a los zaibatsus y posteriormente a los keiretsus, aceptando como dada la posición dominante de las grandes empresas. Los oligopolios o monopolios han sido vistos como algo natural en sus economías, y no como algo dañino tanto para trabajadores como para consumidores. Es de suponer que esta sensación de sumisión esté relacionada con que Japón haya sido hasta hace relativamente poco un país medieval, tanto en su estructura económica como política o social. En este sistema, la población debía aceptar su rol en la estructura jerárquica de la sociedad, e igualmente lo ha aceptado una vez el país ha entrado en su etapa capitalista. Pero todo esto, al formar parte de su cultura, se aleja de nuestro análisis económico.

Sin embargo, con el análisis realizado a lo largo de estas páginas, otra conclusión a la que hemos llegado es que no todas las características de la economía japonesa aquí explicadas han tenido la misma influencia en el desarrollo japonés. A nuestro entender, existen tres características de este periodo que prácticamente afectan a todas las demás y, por ende, a toda la economía. En primer lugar, el contexto económico que vivió

Japón. Como hemos visto, en los primeros años se pusieron las bases del crecimiento contemporáneo a partir de una serie de reformas. Además, las guerras del contorno asiático afectaron muy positivamente y, por lo tanto, su importancia es indudable. En segundo lugar está la estructura empresarial japonesa. Y es que para bien o para mal, su influencia en el desarrollo japonés parece indudable, tanto por las grandes inversiones realizadas que afectaron a la competitividad de todo el país como a las relaciones laborales fomentadas por sus empresas, sin dejar de lado las relaciones entre unas y otras especialmente en el aspecto financiero. Y ya en último lugar entendemos que la influencia del sector público ha sido realmente importante especialmente en sus relaciones con las grandes empresas para hacerlas fuertes frente a la competencia exterior y para aplicar de manera coherente sus políticas económicas, especialmente monetarias.

Así pues, a pesar de que una economía es influenciada por múltiples factores, cada uno en su justa medida, nuestra opinión se centra en estos tres. Por lo tanto, si queremos aplicar políticas de crecimiento en países con dificultades económicas, como las que estaba pasando Japón tras la Segunda Guerra Mundial, debemos echar la vista atrás hacia el mejor ejemplo de superación de un país. Así, teniendo en cuenta las dificultades para aplicarlo actualmente a un país completamente diferente, podríamos encontrar soluciones a partir de la experiencia japonesa.

En definitiva, podemos afirmar en este Trabajo de Fin de Grado que existió un milagro japonés entre 1945 y 1973, donde el país asiático experimentó un crecimiento económico inigualable hasta la fecha y que llevó a un país destruido física y moralmente a, en unas décadas, llegar a ser la segunda potencia económica mundial. Y todo eso a pesar de ser un conjunto de islas con una superficie bastante menor que la de España, más montañosa, y con menos de la mitad de la población de Estados Unidos.

## BIBLIOGRAFÍA

---

- ALLEN, G. (1980): *Breve Historia Económica del Japón Moderno (1867-1937). Con un capítulo suplementario sobre recuperación económica y expansión (1945-1970)*. Londres: Tecnos, S.A
- AOKI, M. (1990): *Toward an Economic Model of the Japanese Firm*. Journal of Economic Literature.
- BONAZZI, G. (1993): *Modelo japonés, toyotismo, producción ligera: algunas cuestiones abiertas*. Madrid: Sociología del Trabajo.
- BUSTELO, P., GARCÍA, CL, OLIVIÉ, I. (2004): «Japón», *Estructura Económica de Asia Oriental*. Madrid: Ediciones Akal, S.A.
- DORE, R. (1992): *La fábrica japonesa hoy: meditaciones de un evolucionista*. Madrid: Sociología del Trabajo.
- GAUL, R, GRUNENBERG, N, y JUNGBLUT, M. (1981): *El milagro japonés: Los siete secretos de un éxito económico*. Munich: Wilhelm Goldman Verlag, pp 176-184.
- ITO, T. (1992): «Economic Growth», *The Japanese Economy*, Business and Economics.
- JOHNSON, C. (1982): «The Japanese “Miracle”», *MITI and the Japanese miracle: the growth of the industrial policy: 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press, pp 3-34.
- KOMIYA, R., OKUNO, M., SUZUMURA, K. (1988): *Industrial Policy of Japan*. Tokyo: Academic Press.
- KOSAI, Y. (1988): *The Postwar Japanese Economy, 1945-1973*. Tokyo: The Journal of Economic History.
- NAKAMURA, T. (1995): *The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure, 1937-1994*. Tokyo: University of Tokyo Press.
- MORIKAWA, H. (1992): «Transformation, Collapse, and Postwar Dissolution», *Zaibatsu: The Rise and Fall of Family Groups in Japan*. Tokyo: University of Tokyo Press.
- MORISHIMA, M. (1982): *Why has Japan succeeded? Western technology and the Japanese ethos*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ORDUNA, L. (1986): *El poder de los zaibatsus en Japón*. Moneda y Crédito S.A.
- OZAWA, T., MITSUAKI, S. (1989): *Jetro, la capacidad de innovación del Japón en la organización del comercio*. Journal of World Trade: law, economics, public policy.
- PELEGRÍN, Á., JENSANA, A. (2011): *Economía de Japón*. Editorial UOC.
- SHIMOKAWA, K. (1994): «The Japanese Automobile Industry: A Brief History», *The Japanese Automobile Industry*. Athlone Press.
- TURNER, C. (1991): *Japan's Dynamic Efficiency in the Global Market: Trade, Investment and Growth*. Nueva York: Quorum Books.
- YONEKAWA, S. (1985): *Recent Writing on Japanese Economic and Social History*. The Economic Historic Review.
- YAMAZAWA, I. (1990): «Trade and Industrial Policies During the High-Growth Period», *Economic Development and International Trade. The Japanese Model*. Honolulu: East-West Center.

## FUENTES ESTADÍSTICAS

---

Bank of Japan, National Accounts for 1998 (68SNA, benchmark year = 1990).  
[http://www.esri.cao.go.jp/en/sna/data/kakuhou/files/1998/12annual\\_report\\_e.html](http://www.esri.cao.go.jp/en/sna/data/kakuhou/files/1998/12annual_report_e.html) Consultado el 2 de Mayo de 2014.

GDP Growth, [http://data.un.org/Data.aspx?d=WDI&f=Indicator\\_Code:NY.GDP.MKTP.KD.ZG](http://data.un.org/Data.aspx?d=WDI&f=Indicator_Code:NY.GDP.MKTP.KD.ZG).  
Consultado el 14 de mayo de 2014.

Historical Statistics for the World Economy: 1-2003 AD, Maddison, Angus,  
<http://www.historicalstatistics.org/>. Consultado el 29 de marzo de 2014

International Labor Comparisons, <http://www.bls.gov/fls/flscomparelf/lfcompendium.pdf>. Consultado el 2 de mayo de 2014.

Population aged 15 years old and over by labour force status,  
<http://www.stat.go.jp/english/data/roudou/Ingindex.htm>. Consultado el 6 de abril de 2014.

