

CUARTA SECCIÓN

JAPÓN: SU SALTO DEL SUBDESARROLLO
AL DESARROLLO

LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE JAPÓN: CRECIMIENTO CON EQUIDAD

MELBA FALCK REYES*

Japón es hoy la tercera economía del mundo después de China y Estados Unidos. Aunque en las últimas décadas la economía japonesa ha experimentado un lento crecimiento, el desarrollo de Japón en un periodo corto de tiempo, comparado a otras experiencias de países desarrollados, es un caso paradigmático por la estrategia de desarrollo empleada para alcanzar crecimiento económico con equidad y llevar así a la mayoría de la población japonesa a niveles altos de bienestar.

A partir de la apertura forzosa del país impuesta por las potencias occidentales a mediados del siglo XIX, los japoneses se propusieron cerrar la brecha que los separaba del avance tecnológico, económico y militar de los países desarrollados. Los estudiosos de la historia económica del país sitúan el inicio de ese proceso de crecimiento hacia finales de la década de los ochenta del siglo XIX, justo después de la guerra sino-japonesa de 1894-1895. En las dos décadas siguientes los japoneses participaron en dos conflagraciones más: la guerra ruso-japonesa y la Primera Guerra Mundial. Para entonces el país ya era reconocido como una potencia militar, que con una base industrial fuerte, lo llevó a establecer un imperio en Asia. Japón se había convertido así en la primera nación de Asia en entrar al club de los países industrializados. No obstante, fue después de la derrota sufrida en la Segunda Guerra Mundial, cuando se produjo “el milagro económico” japonés. Milagro, porque Japón logró recuperarse en un corto periodo a partir del cual emprendió el vuelo hacia una economía que crecía veloz década tras década y cuya estrategia alcanzó lo que muy pocos países han podido: crecer con equidad.

El año de 1989 marcó un punto de inflexión en esa tendencia cuando estalló la burbuja especulativa que caracterizó la economía en la segunda mitad de los ochenta. Con la muerte del emperador Hirohito ese mismo año, no

* Universidad de Guadalajara.

sólo comenzó una nueva era, la era Heisei, sino que la economía entró en un largo periodo de lento crecimiento que se ha extendido por dos décadas. Para fines de los ochenta la economía japonesa era considerada la segunda del mundo y siendo ya una economía madura, el sistema que impulsó su crecimiento acelerado ya no le funcionaba. Las reformas no se hicieron esperar, pero por lentas y graduales no han logrado los resultados esperados. Ahora Japón enfrenta otros retos: el surgimiento de la desigualdad social, el envejecimiento de su población y una elevada deuda interna entre los más sobresalientes. Por su tamaño, ya no es la segunda economía del mundo, ha sido desplazada por China. Sin embargo, la reciente política económica adoptada por el primer ministro, Shinzo Abe, conocida como Abenomics, parece estar teniendo resultados positivos en el crecimiento económico de Japón.

El objetivo de este capítulo es destacar aquellos factores que hicieron de la estrategia de desarrollo japonesa un éxito indiscutible, y que pudieran brindar algunas enseñanzas para países que como México buscan cerrar la brecha que los separa del mundo desarrollado.

El capítulo está organizado en cinco secciones. Las tres primeras están dedicadas a analizar la estrategia de desarrollo del Japón. La inicial brinda un panorama general del periodo de crecimiento económico que va desde la era Meiji hasta la Segunda Guerra Mundial. En la siguiente sección se analiza el periodo del llamado “milagro económico” (1955-1990) japonés, no sin antes destacar los antecedentes de la etapa de reconstrucción y concluyéndolo con una somera referencia a la etapa de estancamiento de las dos últimas décadas para brindar una perspectiva de más largo plazo. Este apartado concluye con una tercera sección dedicada a presentar los principales rasgos de la estrategia de desarrollo de la posguerra. Las dos últimas secciones se presentan a manera de conclusiones, con un apartado que es una reflexión sobre la relevancia de la estrategia de desarrollo de Japón para México, y una última referida a las enseñanzas que también podemos extraer del periodo de estancamiento.

DE ECONOMÍA RURAL A FORTALEZA INDUSTRIAL¹

El crecimiento económico de Japón inició en la época Meiji (1868-1902), cuando sus líderes se propusieron que alcanzara el nivel económico y mi-

¹ Entre diferentes estudios que abordan el crecimiento económico de Japón, las siguientes constituyen fuentes importantes: Minami, Ryoshin, *The Economic Development of Japan. A Quantitative Study*, MacMillan Press, 1986; Nakamura, Takafusa, *The Postwar Japanese Economy. Its*

litar de los países desarrollados de Occidente. El lema era construir una nación rica y un ejército fuerte: *fukoku kyohei*, que se basaría en el desarrollo de industrias y de empresas bajo un sistema capitalista (Hayami *et al.*, 1975:46). Así, en un periodo relativamente corto la economía japonesa experimentó una importante transformación estructural al pasar de una economía rural a una industrial. En 1885, con 38 millones de habitantes, tres cuartas partes de la fuerza de trabajo japonesa se empleaba en el sector primario y ese sector contribuía con 40 por ciento de la producción nacional. Cinco décadas después, en 1940, esos indicadores se habían reducido a 43 y 15 por ciento respectivamente, con el doble de la población (Hayami *et al.*, 1975:6-7).

El impulso inicial al rápido proceso de industrialización japonesa provino del excedente generado en el sector agrícola que se tradujo en una oferta constante de mano de obra hacia el sector industrial; en una oferta de alimentos suficiente para satisfacer la demanda de una población urbana en crecimiento y en una importante fuente de divisas —con las exportaciones de productos agrícolas— para adquirir en el exterior los bienes de capital necesarios al desarrollo industrial. El aumento en la productividad de los factores fue el factor clave que propició el crecimiento del excedente agrícola apoyado por una estrategia basada en la utilización de tecnología apropiada de acuerdo a la dotación de factores de la agricultura japonesa.²

En ese mismo periodo, la interacción entre la industrialización y los cambios en la estructura de comercio impulsaron el desarrollo del país. El comercio exterior ha desempeñado un papel muy importante en el desarrollo de Japón, ya que por la limitada dotación de recursos naturales —su territorio es una quinta parte del mexicano— las exportaciones constituían la vía para adquirir los insumos demandados por un sector industrial en crecimiento. Así, entre 1874 y 1940 el comercio exterior pasó a representar 34 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) comparado a nueve por ciento al inicio del periodo (Yamazawa, 1990:5). En la antesala de la Segunda Guerra Mundial, 80 por ciento de las exportaciones japonesas estaban

Development and Structure, 1937-1994, University of Tokyo Press, Second Edition, 1995; Francis, Penelope, *Japanese Economic Development. Theory and Practice*, Routledge, 1992; Kingston, Jeffrey, *Japan in Transformation 1952-2000*, Pearson Education Limited, 2001.

² Dada la escasez de tierra en Japón, el empleo de la tecnología apropiada era crucial para hacer un uso eficiente de la tierra. De ahí que la iniciativa original de emular el modelo norteamericano de empleo de tecnología mecánica fuera suplantado por el modelo alemán de uso de tecnología biológica, más acorde a la dotación de recursos de Japón. La difusión de esta tecnología por el país, bajo un esquema itinerante de divulgación y participación de los agricultores más productivos con el apoyo del gobierno, permitió que la productividad agrícola se duplicara en una década. Véase Hayami y Ruttan (1971).

constituidas por productos industriales, destacando los textiles (35 por ciento) y productos químicos, metálicos y maquinaria (27 por ciento). Las importaciones también experimentaron un dramático cambio estructural: mientras en 1874, 90 por ciento estaban constituidas por bienes industriales, en 1940 su participación se había reducido a 40 por ciento, y en cambio las importaciones de bienes primarios se incrementó 9 a 60 por ciento para satisfacer la demanda de la industria alimenticia, la textil y la industria pesada (hierro y acero).

En el periodo referido la participación de los sectores modernos —textiles, químicos, metales no ferrosos, cerámica, acero y hierro, maquinaria e imprenta— desplazaron a los sectores tradicionales de alimentos procesados y madera con lo que Japón aumentaba su ventaja comparativa y a la vez sustituía importaciones. Así, desde que Japón iniciara su desarrollo en la última década del siglo XIX hasta antes de la Segunda Guerra Mundial, la economía había atravesado por una profunda transformación productiva convirtiéndola en una nación industrializada, aunque todavía le faltaba recorrer un largo camino para convertirse en la segunda potencia económica del mundo.

Los resultados arriba señalados fueron producto de varios factores³. En primer lugar, hay que señalar que durante los dos y medio siglos de aislamiento que precedieron a la era Meiji, y al cobijo de la paz interna impuesta por el gobierno Tokugawa, la economía japonesa avanzaba a paso seguro. La agricultura, las industrias tradicionales vinculadas al sector rural y el comercio florecieron una tras otra. Como lo señala Francs, (1992:19-24), los señores locales, los *daymios*, desempeñaron un papel importante en el desarrollo de sus áreas de influencia. Cuando Japón se abrió al exterior, los gobiernos locales habían acumulado conocimiento y habilidades mínimas para aprovechar las nuevas oportunidades. Los clanes de la región suroeste de Japón para mediados del siglo XIX habían desarrollado la industria del hierro para fabricación de armamento y la industria de astilleros para el transporte marítimo. Ambas industrias se convertirían en los pilares del desarrollo industrial de la era Meiji.

Sobre esta base, Japón entró a competir ante un mundo exterior desarrollado, económica y militarmente. La opción que tenía el Estado japonés era establecer nuevas industrias, protegerlas cuando fuera posible, dados los tratados desiguales que le fueron impuestos por las potencias occidentales a fines del siglo XIX, y aumentar las exportaciones. La política industrial bajo el nuevo gobierno Meiji tuvo dos objetivos: proveer una estructura ad-

³ Esta sección está basada en buena parte en el excelente libro sobre desarrollo económico de Japón de Penelope Francs (1992).

ministrativa adecuada y una oferta de mano de obra educada, y entrenada para impulsar el desarrollo industrial y establecer nuevas industrias aprovechando los avances tecnológicos disponibles en el exterior.

Es de destacar el énfasis que desde el inicio se puso en la educación de la fuerza de trabajo, tanto para que engrosara las filas de la burocracia como para satisfacer la demanda del sector privado. A principios de la década de los setenta (1872) se estableció el sistema educativo obligatorio y ya para mediados de la década de los ochenta del siglo XIX, el 50 por ciento de los niños en edad escolar atendían la educación obligatoria de cuatro años. En 1886 se estableció la Universidad Imperial de Tokio de donde egresarían los mejores estudiantes para formar parte de la burocracia, que accedería a esos cargos bajo un sistema de exámenes y de grado educativo. Cabe señalar, que antes que los planes educativos dieran sus frutos, fueron los samuráis quienes formaron parte de la burocracia. Este énfasis en el desarrollo educativo y la calidad de la mano de obra ha sido una constante en el desarrollo de Japón (Francs, 1992:33).

En los inicios del desarrollo industrial fue el Estado el que asumió los riesgos y aportó el capital inicial para el desarrollo de las industrias textil, la de hierro y la de astilleros y transporte marítimo. Pero las restricciones presupuestarias indujeron al gobierno a privatizarlas. En este cambio de control desde el gobierno al sector privado, es representativo el caso de la Compañía Mitsubishi, dirigida por el samurái del clan Tosa del suroeste de Japón, Iwasaki Yatarō, la cual se dedicó al transporte marítimo. La estrecha relación entre el gobierno y las industrias consideradas estratégicas para el interés nacional ha sido una de las características sobresalientes de la política desarrollista del Estado japonés (Francs, 1992:49-51).

A partir de entonces, el Estado japonés desempeñaría un papel de facilitador y guía del desarrollo industrial más que el de un Estado productor. Para coordinar esas actividades se creó el Ministerio de Agricultura y Comercio (1881), que posteriormente se convertiría en el Ministerio de Comercio e Industria (MCI), y después de la Segunda Guerra Mundial en el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI por sus siglas en inglés), el cual heredó del MCI dos elementos importantes: la cooperación con un grupo selecto de firmas en cada industria y la organización dentro del ministerio en departamentos especializados en industrias específicas (Francs, 1992:65).

Durante esta primera etapa del desarrollo, las fuentes de ingresos para el nuevo gobierno eran limitadas. Y fue una agricultura lo suficientemente productiva la que se constituyó en esa fuente a través de la implementación de un impuesto al ingreso agrícola de entre 30-50 por ciento, que sustituía al impuesto en especie (en arroz) que los agricultores pagaban a los gobiernos

locales durante el periodo Tokugawa. El sistema de recolección de ese periodo fue una base fundamental para los nuevos recaudadores.

En lo que respecta a las fuentes del crecimiento tecnológico en el periodo de preguerra, Japón abrevó en la avanzada tecnología de Occidente. La estrategia seguida por este país constituye uno de los ejemplos más exitosos de transferencia y absorción de tecnología importada. Lo interesante es el pragmatismo empleado en elegir la tecnología “apropiada”. El caso de la agricultura es paradigmático y ha sido un ejemplo clásico en los libros de desarrollo agrícola (Hayami y Ruttan, 1971). En las circunstancias agrícolas de la época, la tecnología difundida por la burocracia, no sin antes equivocarse una vez, fue la que mejor se adaptó a la dotación de factores en el campo japonés. Por ende, la elegida fue la tecnología biológica de la tradición alemana, más intensiva en el uso de mano obra, la cual prevaleció sobre la tecnología mecánica empleada en Estados Unidos. Caso contrario es el de las industrias pesadas desarrolladas en la primera mitad del siglo XX, en las que se privilegió la importación de tecnología intensiva en capital, no sólo porque permitiría producir los modernos productos industriales, sino porque la oferta de mano de obra especializada necesaria para operar el equipo de capital importado era limitada y ello implicaba para las grandes firmas pagar mejores salarios. En esta tarea, los grandes grupos industriales, los *zaibatsu*, se vieron favorecidos por un Estado protector que les permitía tomar ventaja de la tecnología disponible y por la organización del grupo alrededor de un banco que les facilitaba fondos baratos y de las compañías comercializadoras del grupo (las *sogo shoshas*), que promovían sus productos en el exterior y les facilitaban información de los avances en los mercados internacionales.

En las primeras décadas del desarrollo industrial, la forma más común de adquirir la tecnología importada era a través de la importación de plantas y maquinaria y de la contratación de los servicios de ingenieros extranjeros especialistas en su instalación. Para la época de la Primera Guerra Mundial, los ingenieros y científicos japoneses tenían el conocimiento suficiente para establecer coinversiones, licencias y otras formas de contrato con firmas internacionales como medios para adquirir conocimiento tecnológico. El Estado japonés intervino regulando los contratos con las firmas internacionales para favorecer a las compañías japonesas. Ya para la Segunda Guerra Mundial, las firmas japonesas en varias industrias importantes habían hecho un progreso considerable en adquirir la capacidad de producir bienes de la calidad de un poder industrial y en el desarrollo de la infraestructura técnica y científica. Sin embargo, la capacidad de desarrollar su propia investigación y desarrollo, esperaría a la etapa de posguerra. Un ejemplo emblemático de esta estrategia de adquisición de tecnología lo constituyó la industria del automóvil en la cual Japón ha tenido tanto éxito (Francs, 1992:193-196).

En conclusión, en medio siglo, Japón había sido capaz de desarrollar una industria moderna convirtiéndose en el primer país desarrollado de Asia con base al aumento en la productividad del sector agrícola, en el énfasis en la educación de la población, en las estrechas relaciones entre el sector privado y el gobierno, en el papel de este último como un guía facilitador y administrativo, y en la adquisición y adaptación de la tecnología del exterior.

EL “MILAGRO ECONÓMICO” JAPONÉS

El crecimiento económico japonés es una de las historias de mayor éxito en la segunda mitad del siglo XX, impulsada por una democracia de un solo partido —el Partido Demócrata Liberal (PDL)— que gobernó a Japón como socio de la burocracia y de las grandes empresas. Este sistema fue conocido como el Japan Inc. o el triángulo de hierro.

Después de la derrota de la Segunda Guerra Mundial, las fuerzas aliadas ocuparon Japón entre 1945 y 1952, y gobernaron el país indirectamente a través de la eficiente burocracia japonesa, lo que le permitió a esta última moldear la agenda y ejecutarla. En ese periodo Japón se embarcó en un proceso de reconstrucción que se prolongó hasta 1955, y en el que se diluyó el poder militar y económico altamente concentrado en la preguerra y se establecieron las bases institucionales para el ulterior desarrollo, con la implementación de las reformas agraria, laboral, educativa e impositiva y la disolución de los conglomerados japoneses, los *zaibatsu*. Para mediados de la década, Japón ya había recuperado los niveles de ingreso de la preguerra prevalecientes en 1934. Como lo señala Kingston (2011:4), las grandes calamidades de la Segunda Guerra Mundial, dieron forma a un gran consenso que priorizaba la estabilidad, la seguridad y las políticas que minimizaran el riesgo.

Entre las reformas llevadas a cabo por el gobierno japonés, destaca la reforma agraria como una de las más importantes, ya que sentó las bases para el desarrollo de una agricultura más productiva elevando el nivel de ingreso de los agricultores que constituyeron un mercado importante para el sector industrial. Al mismo tiempo, una mayor productividad agrícola liberó recursos humanos para satisfacer la mayor demanda de mano de obra por parte de los sectores no agrícolas. La reforma agraria se implementó en un periodo relativamente corto —1947 a 1950— lapso en el cual el gobierno adquirió de los terratenientes 1.8 millones de hectáreas⁴ de tierra agrícola

⁴ Uno de los recursos relativos más escasos de Japón es la tierra, la extensión de tierra agrícola comprende incluyendo la de cultivos y pastizal cinco millones de hectáreas, o sea, el gobierno adquirió 36 por ciento de la tierra agrícola de Japón.

que fueron vendidas a 4.8 millones de agricultores. Así, la reforma agraria cambió completamente las relaciones de tenencia de la tierra en Japón. De la tierra disponible para cultivo, la que se encontraba bajo condiciones de arrendamiento, pasó de representar 46 por ciento en 1947 a 11 por ciento en 1950; la proporción de agricultores propietarios se incrementó de 37 a 62 por ciento en el mismo periodo, y los agricultores arrendatarios disminuyeron de 27 a 5 por ciento del total de agricultores. Esta reforma tuvo un impacto muy significativo sobre la distribución del ingreso, al volverla más igualitaria, sobre todo si se considera que en 1960, más de una tercera parte de la población japonesa (35 millones) vivía en el campo; y que el sector agrícola empleaba a 27 por ciento de la fuerza de trabajo (Takahashi, 1990: cap. 6). La reforma agraria es considerada la transformación más profunda durante la ocupación y ayudó a romper el monopolio de la aristocracia rural sobre el poder político y económico. Los nuevos propietarios rurales se volvieron leales al PDL y el voto agrícola fue decisivo para que el PDL mantuviera el poder (Kingston, 2011:8).

A partir de la segunda mitad de los cincuenta dio inicio el “milagro japonés”, así denominado no sólo porque implicó un mayor crecimiento de la producción, sino también porque generó un mayor bienestar para la población en general, basado en una distribución equitativa del ingreso. En los años sesenta la economía creció a tasas del 10 por ciento; tan impresionante era el ritmo de crecimiento que el plan gubernamental de principios de la década de “doblar el ingreso per cápita” se vio cristalizado anticipadamente en 1967. En esta etapa el crecimiento fue impulsado por la inversión en capital fijo y la producción y consumo en masa de bienes durables apoyándose en arreglos institucionales específicos entre los bancos, las compañías y el gobierno (Uemura, 2000:138). A esta creciente demanda se agregó la demanda de suministros generada por las guerras de Corea y Vietnam.

Por otra parte, la creciente demanda de trabajo generada por el crecimiento industrial elevó los salarios, aunque éstos, en el periodo de auge se mantuvieron por debajo del crecimiento de la productividad, impulsando así la generación de las ganancias de los productores japoneses. Los sindicatos que en un principio habían consolidado su poder, terminaron por comprender que estaba en su beneficio establecer relaciones armoniosas con sus empleadores y así surgieron sindicatos promovidos por las mismas compañías (Kingston, 2011:6).

La inversión en capital fijo mostró tasas de crecimiento anuales de 15 por ciento promedio anual en el periodo 1960-1970, la cual se reflejó en una alta participación en el PIB de alrededor 33 por ciento. La tasa de desempleo se mantuvo a niveles muy bajos —1.3 por ciento en promedio—, mientras el ingreso per cápita se incrementaba año con año en 9.5 por

ciento. Este crecimiento económico se dio en un marco macroeconómico de relativa estabilidad. Los precios crecieron 5.5 por ciento anualmente y la tasa de interés nominal se mantuvo en promedio en seis por ciento anual con una tendencia a la baja en la segunda mitad del decenio de los sesenta; mientras el tipo de cambio se mantuvo inalterado a una tasa de 360 yenes por dólar (cuadro 1).

En los sesenta Japón ya participaba en los principales organismos internacionales como miembro del Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT, 1963), del Fondo Monetario Internacional y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 1964). También en esta década normalizó sus relaciones con Corea e hizo lo propio con China en la siguiente década. El periodo de crecimiento acelerado se prolongó hasta inicios de los setenta, cuando el alza en los salarios y la saturación del mercado interno de bienes durables puso freno al crecimiento. La situación anterior se vio agravada con la elevación de los precios del petróleo de 1973, recurso del que Japón depende totalmente para su abastecimiento de fuentes externas. En esa etapa se produjo la primera “revolución de precios de la tierra” en Japón. En 30 años los precios de la tierra se habían incrementado 145 veces, mientras los precios al mayoreo apenas se duplicaron. Por un lado, ello tuvo efectos sobre la distribución de la riqueza y, por el otro, inhibió los gastos en obras públicas urbanas. Por otra parte, el problema ecológico por la contaminación ocasionada por el acelerado crecimiento de las industrias química y pesada imponía ya una restricción al crecimiento, mientras la concentración de la población en unas cuantas zonas urbanas representaba un deterioro para el nivel de vida de la población (Tsuru, 1993:163).

En respuesta al alza del precio del petróleo, el gobierno estableció un plan para el sector industrial que suponía la racionalización del uso de energía, y cuya implementación le permitiría salir mejor librado de la segunda crisis del petróleo de 1979 al recuperarse la economía más rápidamente que en 1973. Después del primer shock petrolero, la reestructuración emprendida por las compañías y sus redes de subcontratistas les permitió adaptarse a la nueva situación de costos. Los sistemas más eficientes de producción imprimieron una mayor competitividad al sector manufacturero que pudo incrementar las exportaciones, y éstas a su vez promovían la inversión. El patrón de crecimiento que se generó entonces estaba dirigido por las exportaciones y por la inversión en capital fijo (Uemura, 2000:139). Como consecuencia del impacto de la primera alza del precio del petróleo, la producción nipona se contrajo en 0.8 por ciento en 1974 —la primera contracción del PIB en la posguerra— y el año siguiente sólo creció 2.9 por ciento. El crecimiento de los precios al consumidor se duplicó en 1973 con

CUADRO 1
 JAPÓN: EVOLUCIÓN DE PRINCIPALES VARIABLES ECONÓMICAS, EN PORCENTAJES
 (1960-2015)

Periodo	Crecimiento PIB real /1		Desempleo (%)	Inflación IPC5	Tasa de interés Descuento / 7	Tipo de cambio		Inversión /3	Exportaciones /2
	Economía	Per cápita				Yen/dólar /6	Variación /8		
I. Crecimiento acelerado									
1960-1965	10.57	9.45	1.27	5.53	5.98	360.00	0.00	32.89	10.00
	9.93	8.90	1.33	5.55	6.45	360.00	0.00	32.57	9.60
II. Inestabilidad									
1971-1975	4.50	2.92	1.44	11.58	6.70	302.62	15.94	34.48	11.74
III. Crecimiento estable									
1976-1980	4.39	3.71	2.36	3.59	4.80	208.57	31.10	29.75	12.75
	4.62	3.68	2.06	6.66	5.55	244.26	-17.10	30.98	13.10
1981-1985	3.80	3.12	2.52	2.76	5.20	236.62	3.13	28.64	14.52
IV. Economía de burbuja									
1986-1990	4.74	4.32	2.50	1.36	3.65	144.82	38.80	29.62	10.62
V. Estancamiento									
1991-2003	1.29	0.98	3.82	0.48	1.12	116.41	19.60	27.40	10.60
VI. Recuperación									
2003-2007	2.48	2.24	4.48	-0.06	0.29	113.68	2.30	22.56	14.30

CUADRO I (CONTINUACIÓN)

Periodo	Crecimiento PIB real /1		Desempleo (%)	Inflación IPC5	Tasa de interés Descuento / 7	Tipo de cambio		Inversión /3	Exportaciones /2
	Economía	Per cápita				Yen/dólar /6	Variación /8		
VII. Crisis global 2008	-0.70	-0.64	4.00	1.40	0.30	103.40	9.00	23.10	X/PIB 17.40
VIII. Post-Crisis 2009-2011 /9	-0.30	-0.47	4.80	-0.78	0.30	87.00	15.90	20.40	14.10
IX. Abenomics 2012-2015 /9	1.10	1.40	3.80	0.97	0.30	101.10	-16.20	21.30	16.50

NOTAS: Promedios de subperiodos, basados en las variaciones anuales.

1. A precios de 1990.

2. En X/PIB, x = Exportaciones de bienes y servicios.

3. Formación bruta de capital fijo.

4. Variación anual.

5. Basado en promedio anual del índice de precios al consumidor.

6. Tipo de cambio promedio anual.

7. Tasa de descuento interbancaria, fin de periodo.

8. Para cada periodo se calculó la variación con respecto al promedio del periodo anterior. En el caso de los subperiodos, la variación se calculó con respecto al subperiodo anterior excepto en 2008, que es anual.

9. Cambio porcentual anual en paridad del poder de compra, PIB real.

FUENTES: elaboración propia con información del Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, Varios anuarios; Management and Coordination Agency, Japan Statistics Year Book 1993/1994; Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications, Japan Statistical Yearbook, disponible en <<http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/>> y Statistical Handbook of Japan, 2016, disponible en <<http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/pdf/2016all.pdf>>.

respecto al año anterior, para volverse a duplicar en 1974 al alcanzar la inflación una tasa de 23 por ciento en ese año. El tipo de cambio que se había revaluado en los primeros tres años del primer quinquenio de los setenta, se devaluó en los dos últimos años, mientras la inversión en capital experimentaba tasas negativas de crecimiento. En síntesis, el periodo 1971-1975 estuvo marcado por la inestabilidad macroeconómica, al mismo tiempo que se emprendían las reformas de ajuste para enfrentar el nuevo reto (cuadro 1).

Así, aunque a partir de mediados de la década de los setenta, el ritmo de crecimiento de la economía nipona se redujo a la mitad del mostrado en las décadas anteriores, éste continuó mostrando tasas superiores a las de las otras naciones industrializadas. Esta etapa de expansión a un ritmo por arriba del cuatro por ciento anual —en un entorno macroeconómico estable— se sostuvo hasta 1985, año a partir del cual hizo su aparición la llamada “economía de burbuja”. El crecimiento sostenido de la economía nipona de posguerra implicó una nueva transformación estructural productiva, manifiesta en una menor importancia relativa del sector agrícola en la economía —que de una participación de 13 por ciento en 1960 pasó a uno por ciento en 2002—, mientras el sector servicios incrementó su participación en el mismo periodo de 48 a 71.1 por ciento.⁵ La asignación de la fuerza de trabajo entre los diferentes sectores productivos de la economía también se transformó: en los sesenta, 30 por ciento de la mano de obra se empleaba en actividades agropecuarias, en tanto que en 2002 este porcentaje se había reducido a 5.4 por ciento, y en contraste el sector servicios empleaba a 69.4 de la fuerza de trabajo japonesa.

En síntesis, el crecimiento sostenido de la economía por tres décadas consecutivas permitió mantener altos niveles de empleo con salarios al alza. La expansión de los sectores no agrícolas permitió absorber la mano de obra que emigraba del campo —666 mil trabajadores al año entre 1960 y 1990— atraída por salarios más elevados (Falck, 2006). Así, los frutos del crecimiento económico se tradujeron en un mayor bienestar para la población. A inicios de los noventa, la mayoría de los japoneses —90 por ciento— se percibía como perteneciente a la clase media. La distribución del ingreso era bastante igualitaria: en 1993, el 20 por ciento de las familias más ricas poseía un ingreso 3.4 veces superior al del 20 por ciento de los hogares más pobres. En México esa relación era de 19 veces en 1998.⁶

⁵ Los datos de 1960 provienen de Hayami y Yamada (1991:16-17) y para 2002 la fuente es Organización Mundial del Comercio, Examen de Políticas Comerciales, Informe de la Secretaría, 17 de diciembre de 2004.

⁶ Cifras de World Bank, World Development Indicators 2003.

A mediados de los ochenta, ante los desequilibrios mundiales en el comercio, el grupo de los siete países más industrializados (G7), del cual Japón formaba parte, convinieron en el marco del “Acuerdo Plaza”, revaluar sus monedas con respecto al dólar para corregir esos desbalances. Para Japón eso significaba exportaciones menos competitivas e importaciones más baratas. Así, ante la perspectiva de una recesión, el Banco Central de Japón respondió con una política monetaria expansionista bajando las tasas de interés para impulsar la inversión. Bancos y empresas especularon por igual con bienes raíces y acciones, creando una espiral inflacionaria en los precios de los activos. El precio de la tierra en Japón se elevó a niveles tales que convirtieron en un sueño imposible para el japonés común adquirir una vivienda propia. Japón se enfrentaba así a la “segunda revolución de los precios de la tierra”.

El resultado de la “economía de burbuja” fue un crecimiento económico por arriba de la tendencia de años anteriores (4.7 por ciento) que llegaría a su término, por insostenible, en 1989 cuando el Banco de Japón ante esa situación subió las tasas de interés (cuadro 1). Cuando estalló la economía de burbuja los problemas de cartera vencida de los bancos se hicieron evidentes y las empresas se encontraron con capacidad productiva ociosa por la sobreinversión de los años anteriores.⁷ La inversión en capital fijo había crecido a tasas promedio de 8.3 por ciento en la segunda mitad de los ochenta, comparada al uno por ciento del quinquenio anterior (cuadro 1).

Así, la economía japonesa entró en una fase de lento crecimiento, que se ha prolongado por dos décadas. Entre 1991 y 2003, el PIB mostró una magra tasa de crecimiento promedio anual de 1.4 por ciento que compara con el cuatro por ciento del periodo de crecimiento estable, mientras el ingreso por persona aumentaba apenas 1.2 por ciento anual (cuadro 1). El desempleo, que se había mantenido a niveles bajos de 2.5 por ciento durante el periodo estable, se elevó consistentemente en la década hasta llegar a su tasa más alta en 2002 en que alcanzó su nivel más alto de 5.4 por ciento (cuadro 1). Todo ello trajo consigo una disminución del consumo y la economía japonesa sufre ahora una deflación en los precios, mientras las tasas de interés han llegado a niveles cercanos a cero.

En esta etapa, además de una política fiscal y monetaria expansionista, el gobierno japonés emprendió —de manera gradual— una serie de reformas que junto con un impulso de la demanda externa, resultó en tasas de crecimiento positivas entre 2003 y 2007 (cuadro 1). Sin embargo, la crisis

⁷ Uemura señala que ya en la primera mitad de los ochenta la fuerte inversión combinada con un tipo de cambio subvaluado llevaron a la creación de exceso de capacidad. Uemura, *op. cit.*, p. 139.

global de 2008 detuvo esa tendencia ante la cual se aplicó un plan de estímulo cuantioso y oportuno. En 2010 el nuevo gobierno del Partido Democrático de Japón anunció una “nueva estrategia de crecimiento”, pero el terremoto y tsunami de 2011 obligaron a poner el énfasis en la reconstrucción. En 2012, con el arribo del primer ministro Abe al poder, se ha aplicado una nueva estrategia para enfrentar los nuevos retos de la economía japonesa.

ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE POSGUERRA: ¿ECONOMÍA DE MERCADO O ECONOMÍA ADMINISTRADA?

El llamado “modelo de desarrollo” de Japón —así como el de otras economías de éxito asiáticas— ha sido interpretado básicamente desde la perspectiva de dos enfoques.⁸ Por un lado está el enfoque ortodoxo, el cual hace hincapié en que las naciones de la región alcanzaron “crecimiento con igualdad” al implementar políticas económicas realistas y pragmáticas que impulsaban un ambiente de mercado favorable. Es decir, los países del pacífico asiático llevaron a cabo políticas macroeconómicas que propiciaron la estabilidad de precios y de tipo de cambio, y en ese ambiente de estabilidad económica se pudo desarrollar la inversión. La política económica promovió la competencia entre las empresas para que se volvieran eficientes y pudieran entrar a los mercados mundiales, utilizando como guías los precios internacionales.

Por otro lado, está el enfoque del Estado desarrollista, que sostiene que las elites burocráticas, tan arraigadas en las sociedades asiáticas, planearon y promovieron estrategias de desarrollo industrial de largo plazo formando alianzas con los grupos de negocios. Estos dos grupos modificaron las ventajas comparativas de los países de la región para facilitarles la entrada a los mercados internacionales. Así, los Estados actuaron como “guías administrativos”, escogiendo los sectores a privilegiar, a los cuales se canalizarían los recursos mediante un acceso rápido al crédito a tasas preferenciales. De este modo, los Estados “gobernaban sus mercados internos” en vez de internalizar la lógica de los mercados externos.

⁸ De acuerdo a Paul Lubeck, se pueden identificar tres diferentes enfoques que explican los patrones de desarrollo de los países del Pacífico asiático. Además de los dos citados en el texto, está la perspectiva geopolítica que, basada en las teorías de sistemas de las relaciones internacionales, destaca los factores coyunturales únicos que se interceptan con una fase histórica específica. En este caso la coyuntura de la Guerra Fría facilitó el desarrollo de los nuevos países emergentes de la región, cuando Estados Unidos, para contener el avance del comunismo de la Unión Soviética y China, proveyó a los países de ayuda militar y económica y facilitó el acceso a los mercados internacionales a los productos provenientes de la zona (Lubeck, 1998:277).

Hasta antes de los noventa, la mayoría de los estudios sobre “el modelo de desarrollo japonés” (Johnson, 1982) se basaban en el enfoque del Estado desarrollista.⁹ Este enfoque enfatiza tres tipos de políticas selectivas: la promoción industrial, la “represión financiera” y la promoción de las exportaciones. Bajo esta perspectiva, una fuerte burocracia asigna eficientemente los recursos a sectores “prioritarios” combinada con los siguientes factores “fundamentales”: elevados niveles de la inversión interna financiada con recursos propios; inversión en capital humano para apoyar el proceso de alcance tecnológico; y un buen manejo de la política macroeconómica que propiciara un entorno de estabilidad en los precios, tipo de cambio y tasas de interés.

Desde esa perspectiva, el “sistema económico japonés” se ha caracterizado por uno en el cual el gobierno ha dado las directrices a la industria, privilegiando sectores y coordinando la inversión. Esto se logró orientando el crédito hacia esas actividades y manteniendo el costo del capital a niveles bajos, otorgando incentivos fiscales tanto a la inversión privada como a las exportaciones, sobre todo durante el crecimiento acelerado, manteniendo tasas impositivas bajas sobre los ingresos por dividendos e intereses, otorgando subsidios al agua y a la electricidad y protegiendo a la industria, primero con barreras cuantitativas y control cambiario, y luego (a partir de mediados de los sesenta) con barreras arancelarias. Todo lo anterior llevado a cabo en un entorno macroeconómico estable.

Así, aunque el Estado japonés no ha sido un Estado productor, su injerencia en la economía se ha dado a través de una “guía administrativa” —*gyosei shido*— a los sectores que por considerarse prioritarios debería impulsarse y protegerse. Y cuando ese proteccionismo ha provocado tensiones con los socios comerciales, la liberalización se ha dado producto por producto, “ni demasiado rápido, ni demasiado tarde”.

Por otra parte, el gobierno favorecía la “cartelización” de la industria japonesa. Los conglomerados japoneses de posguerra, los *keiretsu* (herederos de los *zaibatsu*), constituyen poderosos grupos que integrados verticalmente incluyen a bancos, comercializadoras y manufactureras, cada uno de ellos con intereses accionarios en los otros. Así, las estrechas relaciones entre las corporaciones, los burócratas y los políticos sustituyen a los mecanismos del mercado. Las prácticas oligopólicas de los productores propiciaron que los aumentos en la productividad no hayan sido transmitidos a los consumidores vía menores precios, sino que se hayan repartido entre los dueños

⁹ El libro de Stiglitz y Yusuf (2002), reúne una serie de artículos que evalúan, desde diferentes perspectivas y haciendo hincapié en tópicos diferentes, los aspectos fundamentales del crecimiento en Asia Pacífico, sobre todo después de la crisis de 1997 y contrastándolos con los aspectos destacados en el estudio del Banco Mundial, sobre el milagro asiático de 1993.

del capital y la mano de obra (Castells, 1999:62). Por otra parte, el *amakudari* o esquema mediante el cual los burócratas después de retirarse encuentran empleo en las compañías que antes supervisaban, ha sido frecuentemente criticado porque ha fomentado la colusión, la corrupción y la vigilancia laxa por parte de los burócratas sobre las compañías que serán sus futuras empleadoras.¹⁰

EL PAPEL DE LAS PYMES EN EL DESARROLLO DE JAPÓN

Bajo el sistema de una relación jerárquica entre las grandes empresas y las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en su calidad de subcontratistas de las más grandes, se originó la segmentación del mercado de trabajo con diferentes características de ajuste en los dos sectores (Akinori *et al.*, 2003: cap. 4). Por un lado, la mano de obra japonesa empleada en las grandes empresas ha tenido la garantía de la seguridad en el trabajo con el empleo de por vida, y ambos factores constituyeron una forma de repartir los beneficios del crecimiento. La continua capacitación de la mano de obra en el trabajo representaba elevados costos para la empresa, y por ello la seguridad en el empleo implicaba mantener una reserva de mano de obra calificada. El trabajador, por su parte, tenía fuertes incentivos para mantenerse en la empresa por el elevado costo de oportunidad que representaba dejar el trabajo, ya que muy difícilmente encontraría la misma categoría de empleo y el mismo salario en otra firma, aparte de la presión social que constituiría el cambio de empleo. En contraste, la fuerza de trabajo empleada en el sector de Pymes, enfrentaba un mercado laboral más flexible en el que el empleo y los salarios dependían en mayor medida de la oferta y demanda del trabajo. En este sector se emplea una mayor proporción de trabajadores temporales y una mayor proporción de mujeres. Así, en los periodos recesivos, es en este sector donde se dan los ajustes en el empleo, mientras en las grandes empresas permanecía la estabilidad en el empleo.

Esta dualidad en el mercado laboral ha permitido que las grandes empresas pudieran “externalizar” sus costos laborales hacia las Pymes subcontratistas. Así, el sistema de subcontratación ha tenido tres efectos importantes en el desarrollo de la economía: por un lado permitió que el sector de las Pymes se enganchara con las grandes empresas y pudiera compartir así el éxito económico de los conglomerados, sobre todo en los periodos de expansión; en segundo lugar promovió la competitividad de las Pymes por la

¹⁰ Amakudari significa literalmente “que descenden del cielo”. Véase Kingston (2004), cap. 4: *Rogues and riches. The bureaucrats' fall from grace.*

fiera competencia que se desarrollaba entre ellas para asegurar la subcontratación con las grandes empresas y de esta forma, estas últimas podían mantener su competitividad en los mercados internacionales; finalmente, las Pymes absorbían el mayor costo en términos de empleo en los periodos recesivos.

Con el objeto de proteger este sector, el gobierno japonés emitió la Ley Básica de 1963 que otorgaba la base legal para apoyar a las Pymes con programas que hacían énfasis en la modernización de la administración y del equipo, la capacitación del personal y el financiamiento (Yoshimura y Kato, 2007:105). Estos apoyos se complementaron con incentivar a las Pymes a formar cooperativas para promover la ayuda mutua y alcanzar economías de escala en ventas y en proveeduría. Para 1983 había 46,802 cooperativas de Pymes, habiéndose duplicado en número desde 1963.

Atendiendo el entorno cambiante en la economía, en 1999 por primera vez se modificó la Ley Básica de 1963, reconociendo que las Pymes pueden desempeñar un papel vital en la economía a través de la innovación. Con esta revisión, el énfasis se puso en incentivar a las Pymes individualmente y promover la colaboración con la industria, el sector académico y el gobierno; y en la innovación regional al tomar ventaja de los recursos para formar concentraciones industriales o clusters (Yoshimura y Kato, 2007:108-111). En 2009, el Semanario *The Economist* (noviembre 7:64-66) reconocía a las Pymes japonesas como “invisibles”, pero indispensables. Las medianas empresas poco conocidas en y fuera de Japón han resultado ser indispensables, porque para muchas industrias alrededor del mundo, la avanzada tecnología contenida en las partes y componentes que estos campeones fabrican, constituyen parte medular de incontables productos finales. Fue hasta después del terremoto y tsunami que azotó la región noreste de Japón (el 11 de marzo de 2011), que se hizo evidente la fuerte dependencia de las redes globales de producción de la proveeduría japonesa. Las Pymes han desempeñado un papel fundamental en el desarrollo económico de Japón, primero con subcontratistas y en las últimas décadas como fuente de innovación y dinamismo en sectores clave de la economía japonesa.

INTERMEDIACIÓN FINANCIERA

En cuanto a la asignación de los recursos para el financiamiento de la creciente inversión, el gobierno privilegió la intermediación financiera a través de los bancos y compañías de seguros en sustitución del mercado de valores, más difícil de orientar. Así la tasa de interés perdió su función como asignadora de recursos y fue sustituida por la “ventana orientadora” del Banco

Central. El control financiero era así compatible con la dirección del sector industrial. El sistema bancario funcionaba como un sistema de convoy en el que los bancos avanzaban a la velocidad del más lento para garantizar la seguridad colectiva, lo que implicaba que los más fuertes sacarían del problema a los más débiles, sacrificando eficiencia y utilidades. Este sistema funcionó bien en la etapa del crecimiento acelerado. Pero cuando las manufactureras, al reinvertir sus utilidades, dejaron de ser la clientela tradicional de los bancos, éstos incursionaron en otros sectores como los de bienes raíces y acciones. Su falta de experiencia en ese tipo de inversiones y la garantía implícita del gobierno —de que no dejaría fracasar a ninguna institución financiera—, constituyeron la combinación idónea para que los bancos se embarcaran cada vez en un mayor número de proyectos de alto riesgo, y finalmente en los noventa enfrentaron una crisis financiera.

LA INVERSIÓN, EL MOTOR DEL DESARROLLO

La inversión ha sido el motor del desarrollo de la economía japonesa, como lo muestra su elevada participación en el PIB, que pasó de representar 15 por ciento del PIB en 1955 a su nivel máximo a mediados de los setenta (35 por ciento), para mantenerse hasta 1992 en alrededor de 30 por ciento (cuadro 1). Durante la etapa de crecimiento acelerado, la inversión fue llevada a cabo por el sector privado concentrando tres cuartas partes de la misma en plantas y equipo, alrededor de 20 por ciento se destinó a construcción residencial y la diferencia era ejercida por el gobierno en inversiones en infraestructura básica. La participación de la inversión pública en Japón ha tendido a desempeñar un papel compensatorio durante los periodos de recesión, cuando la inversión privada se retrae. Éste fue el caso en la década de los noventa.

A partir de la segunda década del siglo XX, la formación de capital en Japón ha estado financiada completamente por el ahorro interno (Tsuru, 1993:202). Así, después de la Segunda Guerra Mundial, el financiamiento de los elevados niveles de inversión se llevó a cabo con el ahorro que las familias japonesas depositaban en el “sistema de ahorro postal”. Los hogares japoneses destinaban a esos fines alrededor de una quinta parte de su ingreso, los cuales eran canalizados a las empresas a través del sistema bancario (Kagami, 2004:89-111). Durante ese periodo el gobierno mantuvo finanzas públicas superavitarias contribuyendo también a financiar la inversión. Hasta los ochenta la mayor parte de la inversión se canalizaba hacia el sector manufacturero, pero a partir de esa década alrededor de un 70 por ciento

se orientó a los sectores no manufactureros, sobre todo a los de comunicaciones, bienes raíces y otros servicios convirtiendo a la nipona en una economía centrada en los servicios en sustitución de la industria pesada de antaño.

La inversión extranjera no desempeñó un papel relevante en el financiamiento al crecimiento económico nipón. Ésta se mantuvo alejada por un Estado protector. Fue hasta fines de la década de los noventa que se modificó el régimen de inversión extranjera en Japón (Solís, 2005:cap. 6). Es hasta años recientes en que Japón ha abierto su economía a la inversión extranjera y estas entradas siguen siendo bajas. De acuerdo a cifras de la OMC (2004), en el 2002 las filiales de empresas extranjeras contribuyeron con el 2 por ciento del total de ventas en Japón y con el 0.7 por ciento del empleo.

LOS MERCADOS INTERNACIONALES, UNA FUENTE DE EXPANSIÓN DE LA INDUSTRIA NIPONA

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, los aliados llegaron a la conclusión de que un Japón próspero constituiría la mejor garantía para que este país no se convirtiera en una pesada carga para los vencedores. Además, el avance del comunismo en la región fue un aliciente para que Estados Unidos enfatizara bajar la presión de las reformas, abandonar medidas punitivas y promover la recuperación económica (Kingston, 2011:8). La guerra de Corea de principios de los cincuenta ofreció la oportunidad esperada por la industria japonesa que se convirtió en proveedora de suministros a Estados Unidos. El mundo occidental abrió sus puertas a los productos nipones cuyos fabricantes, frente a un mercado externo más amplio, alcanzaron economías de escala en la producción.

Así, los japoneses han destacado en los mercados globales por la producción de televisores, acero, automóviles, máquinas herramientas y semiconductores. A finales de los setenta controlaban ya el 42 por ciento del mercado global de equipos de televisión y el 37 por ciento del estadounidense; en 1980 Japón sobrepasó a Estados Unidos en la producción de automóviles, y en 1987 aventajaba a ese país en la producción de máquinas y herramienta. Para 1990 se convirtió en el mayor productor mundial de acero, aunque ha sido desplazado por China desde 1996. Entre las diez principales empresas del mundo en la industria de semiconductores, destacaban en 1997 cinco corporaciones japonesas: NEC, Toshiba, Hitachi, Fujitsu y Mitsubishi. Japón se situó así entre los tres mayores exportadores e importadores del mundo junto con Estados Unidos y Alemania. El comporta-

miento favorable de la balanza comercial japonesa a lo largo de los años le ha permitido, por un lado, acumular un elevado nivel de reservas internacionales pero, por el otro, también ha constituido un motivo de fricción con sus principales socios comerciales. En los ochenta, Estados Unidos le impuso restricciones a las exportaciones japonesas. La respuesta por parte de las multinacionales japonesas fue establecer subsidiarias en Estados Unidos para atender desde dentro ese mercado. A México también comenzaron a llegar subsidiarias japonesas atraídas por la cercanía del mercado estadounidense, y a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), éste constituyó un aliciente para atraer más inversión nipona.

En el periodo de posguerra, la estructura de las exportaciones volvió a experimentar un cambio dramático hacia productos de un alto valor agregado y tecnológico. Estas han jugado un papel crucial en el crecimiento de Japón, ya que han servido para financiar la importación de los insumos básicos para la industria, tales como los combustibles, las materias primas y también los alimentos. De lo contrario, ello se hubiera convertido en un cuello de botella para el crecimiento de la manufactura. En los últimos años, la demanda externa ha compensado el exceso de ahorro interno sobre la inversión, y en ese sentido su papel ha sido un importante complemento de la demanda interna. El Estado japonés impulsó ese desarrollo mediante un sistema de incentivos que premiaba el desempeño exportador con acceso rápido al crédito, bajas tasas de interés, exenciones de impuestos y otros estímulos.

REVALORACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO JAPONÉS

La estrategia descrita anteriormente pareció funcionar durante las etapas de crecimiento acelerado. Con respecto a la política industrial y la elección de sectores ganadores y protegidos, los estudios más recientes reconocen el papel benéfico de ésta en las primeras etapas de crecimiento y bajo circunstancias especiales, tanto internas como externas. Sobre todo se reconoce el valor de una estrategia dinámica que permite avanzar los sectores con economías de escala, con derrama tecnológica y con posibilidades de coordinar su propia inversión con los otros productores en la cadena productiva. No obstante, con esta estrategia se corre el riesgo de trasladar recursos a través de subsidios, de aquellos usos con alta productividad a usos de baja productividad. Ha sido el caso de Japón, donde las políticas impositivas favorables, las de crédito subsidiado y las de protección, se han otorgado a industrias en declive en vez de concederse a los sectores que crecen más rápidamente

(Yoshikawa, 2002:10-13). Con esta política se propició también la concentración de la producción en los grandes conglomerados. Además, la estructura corporativa creada por la política industrial y la canalización del crédito a sectores poco eficientes, retardó la maduración del sector financiero y su necesaria reforma (Shahid Yusuf, 2002:21).

Sin embargo, en los noventa los grandes conglomerados japoneses comenzaron a sustraerse de la política industrial al transnacionalizarse y participar más activamente en los mercados globales. Así, en un mundo integrado y globalizado, la política industrial selectiva se ha visto limitada y las grandes empresas actúan más en el interés de asociaciones estratégicas o fusiones, que en función del interés nacional. En Japón, el Ministerio de Comercio y Economía (ahora METI) fue perdiendo el control que ejercía sobre los *keiretsu*, cuando compañías como Toyota, Mitsubishi, Mitsui, entre otras, se globalizaron. Como lo señala Tetsuji Okasaki (2002), cuando las nuevas industrias de la información y telecomunicaciones cruzaron las fronteras de las industrias existentes, así como la jurisdicción de la burocracia, también ocasionaron que las reformas necesarias para adaptarse a los cambios globales chocaran con los intereses de los ministerios e industrias existentes.

El papel de la burocracia —comprometida con el desarrollo a largo plazo— se hizo cada vez más difícil de alcanzar, sobre todo a medida que quedaba al descubierto la corrupción que el sistema de toma de decisiones —jerárquico y vertical en el periodo de crecimiento acelerado, y más plural y fragmentado a partir de los setenta— había propiciado bajo el desarrollo de vínculos estrechos entre los conglomerados y el gobierno (Falck, 2006:cap. 2). Las exigencias del cálculo político de corto plazo empezaron a prevalecer sobre las estrategias de largo plazo (Shahid, 2002:25).

Estudios recientes señalan que la falla de la política industrial japonesa ha sido más que una falla del gobierno una falla estratégica (Bailey, 2003). En primer lugar porque con el desarrollo de los grandes conglomerados en Japón se propició la concentración de decisiones estratégicas y su captura por grupos de elite, quedando las empresas subcontratistas fuera del proceso de toma de decisiones; y en segundo lugar por la secuencia del proceso de liberalización que se dio con mayor rapidez en los flujos de inversión y de una manera mucho más lenta en los sectores protegidos propiciando con ello la revaluación del yen. La lenta apertura de los sectores protegidos en los noventa ha tenido que ver con los fuertes intereses de grupo creados durante la época de crecimiento estable que constituyeron una base electoral importante para el PDL que detentó hegemonícamente el poder político desde 1955 hasta 2009. Estos grupos constituyeron un insumo político im-

portante en la toma de decisiones, en el diseño de las políticas públicas destacando los agricultores, los pequeños comerciantes y los beneficiarios de las obras públicas. No obstante, paulatinamente en los noventa diversos factores han propiciado que estos grupos hayan ido perdiendo poder.

En síntesis, el sistema que le funcionó a la economía japonesa en las décadas de crecimiento acelerado ya no le es útil a Japón; al contrario, éste le ha llevado a una pérdida de competitividad a partir de los años noventa. Aunque Japón emprendió reformas estructurales en dicha década, éstas fueron graduales y no con la profundidad requerida. Los intereses de los grupos que se vieron favorecidos con el “sistema de los cuarenta” están muy arraigados y se oponen a cualquier medida que signifique pérdida de las “rentas”, que disfrutaron bajo ese sistema. No obstante, después de dos décadas de estancamiento, Japón se ha visto en la necesidad de profundizar sus reformas para retomar el rumbo del crecimiento. Japón ha emprendido así, lo que Kingston (2004) ha denominado una ‘transformación silenciosa’ —en la que está teniendo una participación muy importante la sociedad civil que reclama una mayor transparencia del gobierno en la aplicación de sus políticas— y que constituye “un periodo de transición donde las prácticas y las instituciones desacreditadas del pasado persisten junto al surgimiento lento de un nuevo paradigma. Hay en la sociedad japonesa un consenso en la necesidad de la reforma y en que el mantenimiento del antiguo sistema no es una opción viable”.

Habría que esperar al gobierno del primer ministro, Shinzo Abe en 2012 para enfrentar el lento crecimiento y la deflación de los precios con su política conocida como Abenomics, basada en tres pilares fundamentales: la política monetaria, la política fiscal y las reformas estructurales (Falck, 2017). La primera tiene como objetivo detener la deflación de los precios a través de una política monetaria expansionista con tasas bajas de interés; la segunda se propone corregir el déficit fiscal y la elevada deuda pública, instrumentando aumentos al impuesto al consumo, que después de una primera alza en 2014 y su negativo impacto en el consumo, tuvieron que ser pospuestos. El elevado gasto público en Japón ha sido impulsado tanto por el gasto social demandado por una población mayor a 65 años en rápido crecimiento —que ya representa 25 por ciento de la población— como por la política de subsidios a sectores con bajo crecimiento. Finalmente, la tercera flecha se propone corregir los problemas estructurales que enfrenta Japón con sectores altamente protegidos, el envejecimiento de la población y su impacto en la fuerza de trabajo, la rígida estructura del sistema laboral y la falta de competencia en el sector de energía.

Hasta ahora los resultados de esta política han sido mixtos. Después de cinco años de Abenomics, la economía ha crecido ininterrumpidamente en

los últimos siete trimestres y el empleo ha aumentado manteniendo la tasa de desempleo baja en 3.1 por ciento. El crecimiento económico ha sido impulsado por las exportaciones dada la devaluación experimentada por el yen, mientras que la inversión privada se ha expandido (cuadro 1). Los salarios no han crecido al ritmo esperado, en parte por una mayor oferta de mano de obra de las mujeres y los ancianos, y también por la mayor participación de los trabajadores temporales en la fuerza de trabajo que ya constituyen una tercera parte de la misma. Así, la inflación todavía se mantiene a niveles por debajo de la meta de dos por ciento, aunque con tasas de crecimiento positivas y el déficit fiscal y la deuda pública se han mantenido elevados (The Economist: noviembre 18, 2017). Con la reciente victoria del PDL (octubre 2017) y la reelección de Abe como primer ministro (CNBC), es de esperar que su política de Abenomics se seguirá manteniendo en la búsqueda de una salida a los nuevos retos que enfrenta el país.

RELEVANCIA DE LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE JAPÓN PARA MÉXICO

El éxito obtenido por Japón con su estrategia de desarrollo de posguerra brinda algunas luces para avanzar en el crecimiento económico con equidad. En primer lugar destaca la visión de largo plazo del Estado japonés, que con un enfoque pragmático diseñó políticas públicas que se ajustaron a las condiciones internas y externas, pero sin perder de vista el rumbo trazado. A las capacidades desarrolladas en periodos previos no se les desechaba, al contrario se les brindaba toda la importancia que pudieran merecer. Meiji aprovechó los avances del periodo Tokugawa y en la posguerra se aprovecharon selectivamente los avances logrados en el periodo de preguerra. En esta estrategia el Estado no fue el único actor. Una burocracia bien preparada colaboraba de la mano con las grandes empresas para alcanzar esos objetivos sobre la base de un sector subcontratista de Pymes y una fuerza de trabajo educada y entrenada.

La educación, universal y de calidad, desde el inicio fue prioridad para el gobierno. Para ascender en los niveles educativos los estudiantes debían pasar por exámenes muy estrictos y sólo los mejores accedían a las instituciones de educación superior. La burocracia hacía lo propio para optar por cargos públicos. El impacto de esta política fue fundamental para el desarrollo, ya que la alta calificación de la fuerza de trabajo permitió adquirir y adaptar la tecnología disponible en el exterior, que era demandada por un sector industrial en crecimiento. El aumento en la productividad de la mano de obra —apoyada en el uso de tecnología de punta— le permitió a aquella obtener mejores salarios y con ello elevar sus niveles de bienestar.

Otro aspecto medular en el crecimiento industrial fue la estrategia seguida para elegir la tecnología “apropiada” a las condiciones del país. Cuando Japón se abrió al mundo exterior, no tuvo otra alternativa que importar la tecnología disponible dependiendo en el proceso de las empresas extranjeras para poder avanzar. Sin embargo, una vez que se contó con una mano de obra educada, entrenada y experimentada, los ingenieros y científicos japoneses comenzaron a adaptar y mejorar la tecnología disponible. Los japoneses mejoraron productos y procesos y masificaron su producción. Su avance en este ramo es indiscutible y ahora sus “formas de hacer las cosas” (*know how*) y el porqué hacerlas de ese modo (*know why*) los han convertido en modelo para las industrias en el mundo.

Por otra parte, la elección de las industrias estratégicas se hizo en concertación con las grandes empresas: el gobierno apoyaba con subsidios y protección, y la industria respondía a los intereses nacionales. En ese proceso el Estado apoyó a las Pymes para vincularlas al desarrollo industrial exportador, lo cual permitió —hasta cierto punto— distribuir las ganancias del crecimiento económico.

El impulso a las exportaciones era clave para el desarrollo japonés, dada su limitada dotación de recursos naturales y energéticos. Las exportaciones eran el medio para obtener las necesarias importaciones. Así el Estado japonés promovió, con todos los recursos a su alcance, el impulso a la productividad en sectores considerados clave, protegiéndoles de la competencia externa, pero al mismo tiempo propiciando una fiera competencia interna para preparar la inserción internacional de las empresas. El desempeño exportador se convirtió en el barómetro del éxito en esa política.

Finalmente, al crecimiento con equidad de la posguerra, contribuyó a la reforma agraria de la posguerra que empoderó a los campesinos como productores propietarios, y ello los motivó a aumentar la productividad agrícola con el apoyo directo del Estado. Por otro lado, el desarrollo acelerado del sector industrial, cuya productividad aumentaba más rápido que la del agrícola, abrió una brecha entre el ingreso de los productores agrícolas y el de los obreros; el Estado intervino protegiendo al sector agrícola al garantizar precios elevados a los productos agrícolas y cerrar las fronteras a la competencia externa. El objetivo de la igualdad de ingreso entre campesinos y obreros fue alcanzado. Más aún, el crecimiento de la productividad de la mano de obra en el sector manufacturero le permitió a ésta obtener cada vez mayores ingresos. Finalmente, la vinculación de las Pymes con el sector exportador a través de la subcontratación, propició que ese sector de empresas participara del éxito exportador de las grandes empresas, aunque desempeñó un papel amortiguador en los altibajos de la economía.

En síntesis, visión de largo plazo, políticas públicas flexibles y pragmáticas, fuerza de trabajo educada y disciplinada, burocracia eficiente, elección y desarrollo de la tecnología apropiada, desarrollo del sector de Pymes, política industrial estratégica orientada a las exportaciones y mecanismos de distribución del ingreso, son algunos de los factores que hicieron crecer a Japón con equidad. Así los japoneses actualmente poseen un PIB per cápita medido en paridad del poder de compra de 41,469 dólares internacionales, que compara con los 17,861 de los mexicanos (World Bank Data Indicators). En cuanto a la desigualdad en el ingreso y de acuerdo a mediciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD por sus siglas en inglés), el Índice de Gini —que fluctúa entre 0 y 1, y entre más cercano a la unidad indica una mayor desigualdad en la distribución del ingreso— es de 0.33 y de 0.46 para México.

Actualmente las relaciones económicas entre México y Japón se han estrechado considerablemente. Japón es el único país de Asia con el que México tiene firmado un Acuerdo de Asociación Económica (AAEMJ), el cual entró en vigor en 2005. En las relaciones económicas entre los dos países destaca la inversión extranjera directa (IED) japonesa en México. Aunque ésta tiene presencia en México desde inicio de los sesenta, cuando Nissan estableció su primera planta en el país, es a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994) que se da el primer flujo importante de IED japonesa al país. Y con la firma del AAEMJ, ésta aumenta considerablemente. Actualmente las armadoras japonesas establecidas en México: Nissan, Mazda, Toyota, Honda y un número importante de empresas de autopartes niponas, participan con un tercio de la producción mexicana de automóviles y contribuyen con un tercio de las exportaciones automotrices del país a Estados Unidos (Falck y de la Vega Shiota, 2014). Son ya 1,111 empresas subsidiarias japonesas operando en México, la mayoría ubicadas en el sector manufacturero, por lo que han tenido un impacto importante en el empleo, en las exportaciones y en las economías de las entidades receptoras de esa inversión.

La inversión japonesa está presente en los dos sectores líderes exportadores mexicanos: el automotriz y el eléctrico y electrónico. Sin embargo, todavía falta por desarrollar un mayor grado de proveeduría nacional a la inversión nipona establecida en el país. Para ello, el AAEMJ contempla un capítulo de cooperación, la Agencia Exterior de Comercio de Japón (JETRO por sus siglas en inglés) y la Agencia de Cooperación Internacional (JICA por sus siglas en inglés) han trabajado conjuntamente con la Secretaría de Economía (SE), con los clusters de los estados receptores de inversión y los respectivos gobiernos estatales, así como con el sector académico en varios programas de desarrollo de proveeduría nacional y de capacitación de re-

curso humano para las armadoras japonesas (JICA). Sin embargo, el nivel de importaciones de partes y componentes que las empresas japonesas establecidas en México realizan desde Japón, marcando un déficit comercial en nuestra relación con ese país, es un indicador claro del potencial de desarrollo en ese sector (Falck y de la Vega Shiota, 2014). Ahora bien, tomando en cuenta la experiencia histórica que Japón ha tenido en el desarrollo de la proveeduría de las Pymes, ésta es una veta que hay que aprovechar (Régnier, 2006). El sector de Pymes mexicanas con potencial para proveer partes y componentes a las subsidiarias japonesas podrían aprovechar ese enfoque para acercarse a las empresas niponas. Esto permitiría que el sector de Pymes mexicanas con potencial de desarrollo de proveeduría se inserte indirectamente en los flujos internacionales de comercio.

UNA REFLEXIÓN FINAL SOBRE EL PERIODO DE ESTANCAMIENTO

Al llegar a los noventa, la japonesa era ya una economía madura y, por ende, el sistema que dio impulso a su crecimiento en las tres décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, ya no le funciona. Ahora Japón se enfrenta a un entorno internacional e interno diferente. Por un lado, tiene más competidores en Asia y, por el otro, la alternativa para crecer descansa en impulsar la invención. Ello requiere repensar el modelo educativo para promover el ingenio inventivo y emprendedor de sus jóvenes. El sistema previo de regulación y protección ahora representa un lastre para las empresas porque ha elevado los costos internos. Las empresas han respondido sacando sus plantas al exterior (Falck Reyes, 2015). Allí, bajo otros entornos domésticos, las subsidiarias japonesas se han convertido en el pivote de las redes de producción en Asia y sus niveles de exportación superan, en conjunto, a las hechas por las empresas directamente desde Japón. México también ha sido beneficiado de este nuevo flujo de inversión japonesa fortaleciendo las redes de producción en Norteamérica.

Por otra parte, la experiencia de Japón a partir de los noventa nos enseña que en el uso de la política industrial selectiva se debe considerar el alto costo que implica desviar recursos hacia usos menos productivos, sobre todo si se canalizan subsidios a industrias en declive.

En cuanto a las reformas emprendidas en las últimas décadas, la experiencia de Japón nos señala que la secuencia de la desregulación es muy importante para minimizar los costos del desempleo. En el caso específico de Japón, la liberalización de los sectores protegidos (agrícola, distribución y financiero) debió anteceder a la desregulación de los flujos de inversión.

Aunque debe señalarse que esta necesidad surge de los arreglos institucionales específicos de Japón en el mercado laboral y en la relación jerárquica entre las grandes y las pequeñas y medianas empresas.

La crisis financiera en Japón y en Asia, evidenció que en un mundo globalizado es necesario contar con un sistema institucional legal y regulatorio bien desarrollado, que sustituya a la política discrecional burocrática. Una política laxa con respecto a la regulación del sistema bancario permitió la canalización del crédito a proyectos riesgosos que terminaron abultando las cuentas incobrables de los bancos.

Finalmente, el PDL se volvió esclerótico y el prolongado estancamiento de las últimas dos décadas lo desacreditó ante la población. Desilusionados, los votantes lo desbancaron del poder en 2009 y dieron su venia al Partido Democrático de Japón (PDJ). En su corta estancia, el PDJ enfrentó las consecuencias de la crisis global de 2008 y del terremoto y tsunami en 2011. El PDL regresó al poder en 2012 y en los últimos cinco años la Abenomics ha funcionado parcialmente, falta consolidar las reformas estructurales para enfrentar los nuevos retos de Japón. En 2020 serán las Olimpiadas en Japón, y el país se prepara para mostrarle al mundo que es capaz de resurgir fortalecido de las dos décadas de estancamiento, así como lo hizo en la época Meiji y como lo hizo después de la Segunda Guerra Mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- Akinori, Isogai, Akira Ebizuka and Hiroyasu, Uemura. (2003), “The Hierarchical Market-Firm Nexus as the Japanese Mode of Regulation en Boyer”, Robert y Yamada Toshio (eds.), *Japanese Capitalism in Crisis, A regulationist interpretation*, London, Routledge, pp. 32-54 .
- CNBC, *Japan's Abe Re-Elected PM after Big Election Win*, November 1, 2017. disponible en <<https://www.cnn.com/2017/11/01/japans-abe-re-elected-pm-after-big-election-win.html>>.
- Castells, Manuel, (1999), “Hacia la era del Pacífico. La era de la información”, en *Economía, Sociedad y Cultura. Fin de Milenio*, vol. III, Siglo XXI.
- Bailey, David, (2003), “Explaining Japan's Kudoka [hollowing out], A Case of Government and Strategic Failure”, en *Asia Pacific Business Review*, vol. 10, núm. 1, Autumn.
- Falck, Melba, (2017), “Abenomics”, en Carlos Uscanga (coord.), *Japón y sus alternativas de desarrollo económico hace el futuro*, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 123-162.
- Falck, Melba, (2015), “La respuesta de las multinacionales japonesas frente al estancamiento interno y le nuevo entorno internacional de la fragmen-

- tación de la producción”, en Víctor López Villafañe y Carlos Uscanga, (coords.), *Japón después de ser el número uno. Del alto crecimiento al rápido envejecimiento*, México, Siglo XXI, pp. 32-49.
- Falck, Melba y Vania de la Vega Shiota (2014), “La inversión japonesa en México en el marco del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. El caso del sector de equipo de transporte”, en *Comercio Exterior*, vol. 64, núm. 6, noviembre y diciembre, México, disponible en http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/760/3/la_inversion_japonesa.pdf.
- Falck, Melba y Vania de la Vega Shiota (2006), *La economía política de la política agrícola en Asia del Este, Japón, Corea del Sur y Taiwán. Oportunidades para México. Un enfoque de economía política*, México, Instituto Matías Romero/Secretaría de Relaciones Exteriores.
- Francs, Penelope, (1992), *Japanese Economic Development, Theory and Practice*, Routledge.
- Fondo Monetario Internacional, *Estadísticas Financieras Internacionales*, varios años, versión impresa.
- Hayami, Yuhiro y Yamada, Saburo, (1991), *The Agricultural Development of Japan, A Century's Perspective*, University of Tokyo Press.
- Hayami, Yuhiro, Akino, Masakatsu, Shintani, Masahiko y Yamada, Saburo. (1975), *A Century of Agricultural Growth in Japan, Its Relevance to Asian Development*, University of Tokyo Press.
- Hayami, Yuhiro y Ruttan, Vernon, (1971), “Agricultural Development, An International Perspective”, *The Johns Hopkins Press, Baltimore*.
- Hayami, Yuhiro, Yuhiro, Akino, Masakatsu, Shintani, Masahiko & Yamada, Saburo. (1975), *A Century of Agricultural Growth in Japan, Its Relevance to Asian Development*, University of Tokyo Press.
- International Monetary Fund, (2017), *World Economic Outlook, Seeking sustainable Growth-Short Term Recovery*, Long-Term Challenges, disponible en <<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/09/19/world-economic-outlook-october-2017>>.
- JIC, *Agencia de Cooperación Internacional, Varias presentaciones*, disponible en <www.jica.go.jp/mexico>.
- Johnson Chalmers (1982), *MITI and the Japanese Miracle, The Growth of Industrial Policy 1925-1975*, Stanford University Press.
- Kagami, Mitsuhiro (2004), “Modelo de desarrollo de Japón, ¿éxito o fracaso?”, en Melba Falck Reyes y Roberto Hernández Hernández (eds.), *El modelo de desarrollo asiático. Relevancia para México*, Universidad de Guadalajara, pp. 89-110.
- Kerr, Alex (2001), *Dogs and Demons, The Fall of Modern Japan*, Penguin Books.

- Kingston, Jeff (2001), *Japan in Transformation 1952-2000*, Pearson Education Limited.
- Kingston, Jeff (2004), *Japan's Quiet Transformation Social change and civil society in the twenty-first century*, New York, Routledge Curzon.
- Kingston, Jeff (2011), "Contemporary Japan, History, Politics and Social Change since the 1980s", en *History of the Contemporary World Series*, Blackwell Publishing.
- Lubeck, Paul (1998), *Winners and Losers in the Asia Pacific*, Graham, Thompson (ed.), Economic Dynamism in the Asia-Pacific, Routledge.
- Minami, Ryoshin (1986), *The Economic Development of Japan. A Quantitative Study*, MacMillan Press.
- Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications, *Japan Statistical Yearbook, Japan*, varios años, disponible en <<http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/>>.
- Ministry of Public "Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications (2016)", *Statistical Handbook of Japan*, disponible en <<http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/pdf/2016all.pdf>>.
- Nakamura, Takafusa (1995), *The Postwar Japanese Economy, Its Development and Structure, 1937-1994*, University of Tokyo Press, Second Edition.
- OECD-Stats, disponible en <<http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=66670>>.
- World Bank, *World Development Indicators*, disponible en <<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13920>>.
- Okazaki, Tetsuji. (2002), "The Government-Firm Relationship in Postwar Japan, The Success and Failure of Bureau Pluralism" en Joseph E. Stiglitz y Shahid Yusuf (eds.), en *Rethinking the East Asian Miracle*, The World Bank and Oxford University Press, pp. 323-343.
- Organización Mundial del Comercio (2004), *Examen de políticas comerciales*, Informe de la Secretaría, Japón.
- Régnier, Philippe (2006), *Japanese Small Enterprise Development Cooperation Overseas, Linkages with Japan's Industrial Organization and Ties with Japanese SMEs*, Japanese Institute of Labour Policy and Training, disponible en <<http://www.jil.go.jp/profile/documents/Regnier.pdf>>.
- Solís, Mireya (2005), "From Iron Doors to Paper Screens. The Japanese State and Multinational Investment", en Saadia M. Pekkanen y Kelle S. Tsai (eds.), *Japan and China in the World Political Economy*, USA y Canada, Routledge, pp. 108-130.
- Stiglitz, Joseph E. y Shahid Yusuf (eds.) (2002), *Rethinking the East Asian Miracle*, World Bank y Oxford University Press.

- Takahashi, Akira (1990), "Land Reform in Japan", en *Asian Productivity Organization, Improving Agricultural Structure in Asia Pacific*, capítulo 6.
- The Economist*, (2009), *Japan's technology champions Invisible but indispensable*, 5 de noviembre, pp. 64-66.
- The Economist* (2017), *Japan, The Slow-Grilled Economy what Five Years of Abenomics has and has not Achieved*, 16 de noviembre, pp. 61-62.
- Tsuro, Shigeto (1993), *Japan's Capitalism, Creative Defeat and Beyond*, Cambridge University Press.
- Uemura, Hiroyasu (2003, "Growth, Distribution and Structural Change in Post-War Japanese Economy", en Robert Boyer y Yamada Toshio (eds.), *Japanese Capitalism in Crisis. A Regulationist Interpretation*, London, Routledge, pp. 138-162.
- World Bank (1993), *The East Asian Miracle, Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press.
- Yamazawa, Ippei (1990), *Economic Development and International Trade, The Japanese Model*, Honolulu, Hawaii, East-West Center, Resource Systems Institute.
- Yoshikawa, Hiroshi (2002), "The Japanese Economy in the Next Decade", en *Journal of Japanese Trade and Industry*, volumen marzo/abril.
- Yoshimura, Teruhiko y Rika Kato (2007), "The Policy Environment for Promoting SMEs in Japan", en *Pacific Economic Cooperation Council (PECC)*, disponible en <https://www.pecc.org/images/stories/publications/SME-2007-5-The_Policy_Environment_for_Promoting_SMEs_in_Japan-Yoshimura-Kato.pdf>.