

## Japón en los noventa: los saldos laborales de la recesión prolongada

*Juan José Ramírez Bonilla\**

**L**a evocación del país del "sol naciente" transmite imágenes diversas: unas justas, otras distorsionadas por desconocimiento o por prejuicio. En economía, por ejemplo, Japón significa éxito en múltiples dominios; sin embargo, los noventa han sido aciagos para la economía japonesa y es necesario poner de realce algunas de las dificultades por las que atraviesa así como las medidas puestas en práctica para sortearlas.

La idea rectora del presente trabajo, por lo tanto, supone que el "círculo virtuoso" que permitió el largo periodo de expansión económica generó trabas que ocasionaron la crisis de 1992-1993 y que ésta ha catalizado la internacionalización de las empresas niponas, que al no contar con condiciones adecuadas para rentabilizar las inversiones en los sectores productivos de la economía local han optado por la relocalización de mayores segmentos industriales en otros países; en consecuencia, este proceso se manifiesta, en el ámbito doméstico, a través de la disminución de las inversiones y, en el externo, en la reestructuración



\* Investigador del Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México.

de la inversión directa japonesa en favor de las actividades manufactureras y de los países asiáticos. El fenómeno de internacionalización tiene como saldo, en el mercado laboral, el desarrollo de procesos que afectan los llamados "pilares de oro" de la economía japonesa: el empleo de por vida, el salario por antigüedad y el sindicato de empresa.

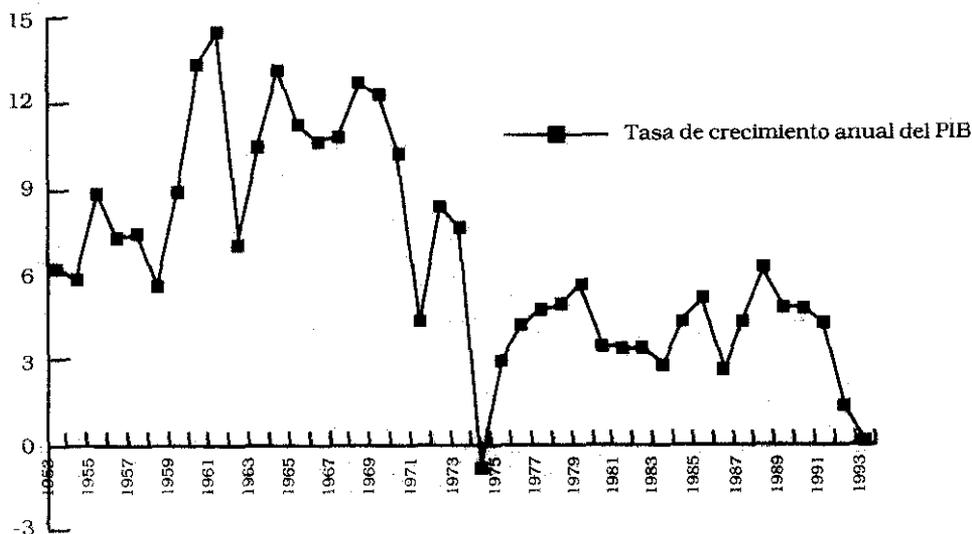
El artículo consta de tres partes. En la primera, se define en términos generales el círculo virtuoso que explicó la fase de crecimiento sostenido de la economía japonesa así como algunas de las dificultades que el mismo engendró. La segunda parte está

dedicada a poner de realce los cambios estructurales más importantes del mercado de trabajo, durante el período 1955-1995. En la parte tercera, finalmente, es analizada la inserción de Japón en el sistema económico mundial.

#### UNA ECONOMÍA, UN CÍRCULO VIRTUOSO Y ALGUNOS VICIOS

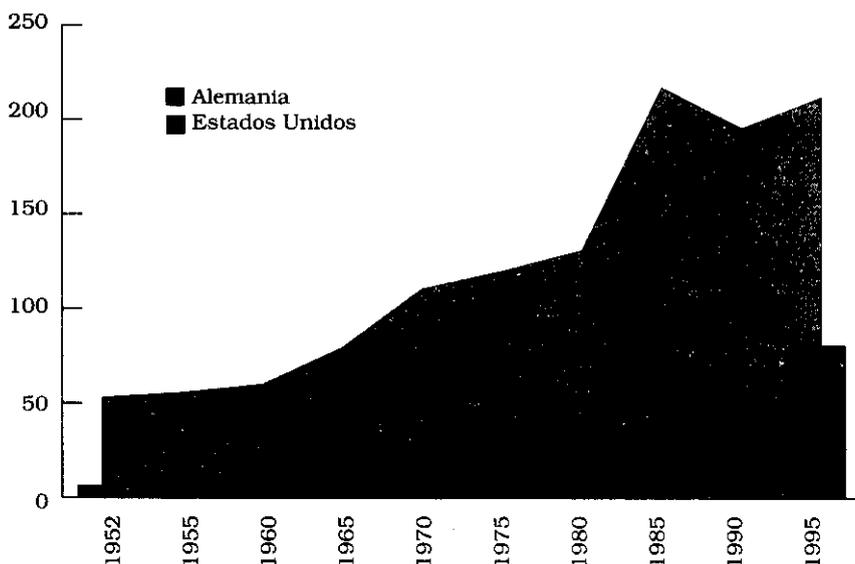
Si se tienen en cuenta las tasas anuales de crecimiento de la economía japonesa (gráfica 1), podemos establecer tres periodos perfectamente definidos en su evolución.

GRÁFICA 1  
*Evolución de la economía japonesa, 1953-1993*



Nota: 1953-1969, tasas calculadas a precios de 1975; 1970-1993, tasas calculadas a precios de 1990.

GRÁFICA 2  
La economía japonesa comparada con las economías de los principales países desarrollados, 1952-1995



Fuente: IMF, International Financial Statistics.

El primero corresponde al "milagro" japonés propiamente dicho y se extiende de 1952 hasta 1974. Se caracteriza por las elevadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB): cuando menos de 1961 a 1970 fueron superiores al 10% anual. Gracias a ese dinamismo excepcional, los japoneses pudieron reconstruir la economía devastada por la segunda Guerra Mundial y alcanzar un grado de desarrollo similar al de los países avanzados. En 1952, el PIB de Japón representaba, *grosso modo*, el 50% del alemán y menos del 5% del estadounidense; en 1970, las proporciones respectivas habían pasado a poco más del 100% y del 20% (gráfica 2).<sup>1</sup> A princi-

plos de los setenta el objetivo ya había sido alcanzado y, en los años siguientes, los japoneses rebasarían a los países industriales en múltiples campos.

En la esfera comercial, en 1960, Japón aportaba el 3.12% del valor total de las exportaciones mundiales y se situaba detrás de Estados Unidos (20.07%), Alemania (8.79%), Gran Bretaña (7.93%) y Francia (5.29%); en 1985, ocupó el tercer lugar (con una aportación del 9.80% al valor total de las exportaciones mundiales) y había logrado cerrar una parte muy significativa de la brecha que lo separaba de Alemania (10.17%) y los Estados Unidos (11.78%);<sup>2</sup> no obstante, hasta ahora, Japón se ha mantenido como

el tercer exportador mundial: en 1996, las exportaciones totales de los Estados Unidos sumaban un total de 624.5, las de Alemania 441.4 y las de Japón 411.2 mil millones de dólares.

En 1955 el PIB *per cápita* en Japón, Alemania y Estados Unidos era de 266, 822 y 2,394 dólares, respectivamente; en tanto que en 1985, el PIB *per cápita* de Japón (11,116 dólares) superó al de Alemania (10,157 dólares), aunque todavía se mantenía muy por debajo del de Estados Unidos (16,934 dólares); en 1995, a pesar de la recesión, pero gracias a la revaluación del yen, el PIB *per cápita* de Japón (40,199 dólares) superó al de los Estados Unidos (27,599 dólares).<sup>3</sup>

Durante 1971-1973, sin embargo, el comportamiento de la economía japonesa fue inestable, indicando que el "milagro" se agotaba; ya para entonces, las exportaciones de bienes manufacturados producidos a partir de tecnologías poco intensivas en capital empezaban a perder competitividad; se hacía necesario un ajuste estructural de la economía y el aumento inesperado de los precios del petróleo, en 1973 y 1974, tornó imperiosa esa necesidad. En 1974, la tasa de crecimiento del PIB fue negativa y, en los años subsecuentes, las autoridades iniciaron el giro hacia la producción de bienes manufacturados más intensivos en capital, utilizando tecnologías ahorradoras de energéticos.

El segundo periodo en la evolución de la economía japonesa se inició, así,

en 1975 y se extendió hasta 1991, cuando estalló la burbuja especulativa. En esta fase, las tasas de crecimiento oscilaron alrededor del 4% y durante ella se desarrollaron procesos de producción cada vez más intensivos en capital y se profundizó la internacionalización de la economía japonesa. En 1990, gracias al derrumbe de la URSS, la economía japonesa se convirtió en la segunda más grande del orbe: su PIB fue de 2.932 billones de dólares, mientras que el estadounidense se elevaba a 5.522 billones de dólares (cuadro 1).

Japón pudo convertirse en la segunda potencia económica gracias al establecimiento de un círculo virtuoso que funcionó a lo largo de los dos periodos antes dichos: el crecimiento sostenido creó una situación de pleno empleo; el pleno empleo presionó hacia el alza de los salarios; los aumentos salariales movían a la población a obtener niveles superiores de formación escolar; el mejoramiento de la formación de la población permitía elevar la productividad de las empresas; ésta, a su vez, ocasionaba un mejoramiento en la competitividad de las mismas, lo cual redundaba en el crecimiento económico. El círculo funcionó a la perfección hasta mediados de los ochenta, luego engendró factores que constituyeron trabas para su propio funcionamiento y que, al exacerbarse, provocaron el estallido de la burbuja "especulativa" en el segundo semestre de 1991.

*Japón en los noventa: los saldos laborales de la recesión prolongada*

CUADRO 1  
Principales indicadores económicos de los países industrializados, 1952-1996

	ESTADOS UNIDOS		JAPÓN		ALEMANIA	
	PIB	Exportaciones Importaciones	PIB	Exportaciones Importaciones	PIB	Exportaciones Importaciones
1952	345,700	13,210 11,710	17,217	1,268 2,022	32,539	4,031 3,862
1955	397,300	14,300 12,490	23,878	2,011 2,472	43,048	6,124 5,826
1960	502,900	19,650 16,370	43,067	4,056 4,492	72,095	11,417 10,171
1965	685,200	26,750 23,190	90,972	8,453 8,169	114,825	17,913 17,613
1970	1,010,400	42,660 42,390	203,736	19,317 18,881	184,508	34,230 29,948
1975	1,584,800	108,860 105,880	499,771	55,837 57,873	417,266	90,066 74,914
1980	2,708,100	225,570 256,980	1,059,257	129,585 141,109	809,815	192,733 187,809
1985	4,038,700	218,820 352,460	1,343,251	175,899 130,276	619,293	182,459 157,544
1990	5,522,200	393,590 516,990	2,932,088	286,325 233,814	1,501,021	409,655 344,482
1995	7,253,800	584,740 770,850	5,110,493	441,548 335,254	2,414,067	522,971 547,157
1996	7,576,100	624,530 817,800	4,595,863	411,188 349,255	2,352,472	441,361 455,928

Cifras en millones de dólares

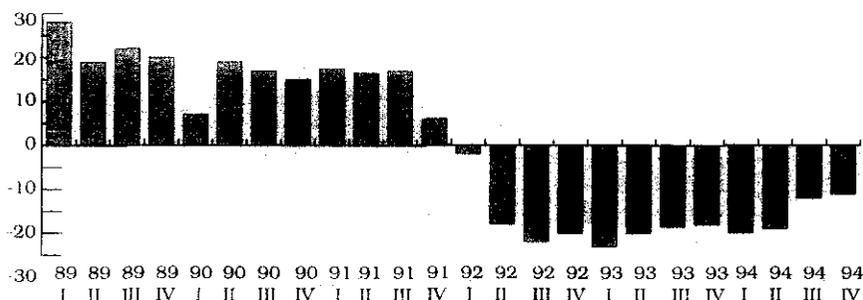
Fuente: IMF: International Financial Statistics, Yearbooks 1981 y 1994, mayo de 1997.

Una de las consecuencias del funcionamiento del círculo virtuoso fue el incremento constante de los costos de producción locales; ante esa situación, las empresas niponas optaron por invertir en países donde los costos de los factores productivos eran más baratos; este proceso de internacionalización fue facilitado por la abundancia de recursos financieros provenientes de un superávit comercial crónico y multiplicados gracias a la revaluación del yen; pero la cuantía de los excedentes económicos era tal<sup>4</sup> que las actividades productivas pronto dejaron de ser atractivas como fuente de ganancias; los bancos concedieron créditos en volúmenes exorbitantes y a tasas interés sumamente bajas a las empresas y otros actores sociales (como la *yakuza*, mafia japonesa) para invertir en los mercados de valores y de bienes inmobiliarios y crearon la burbuja especulativa que estalló a finales de 1991.<sup>5</sup>

La explosión de la burbuja especulativa, a fines de 1991, marca el inicio del tercer periodo en la evolución de la economía japonesa, el cual se extiende hasta el día de hoy. La primera consecuencia del fin abrupto de la espiral especulativa fue el doble *dip* de 1992-1993 que dio cauce a la crisis más prolongada de la posguerra; el resultado de esta situación ha sido el estancamiento de la economía durante cinco años consecutivos: entre 1992 y 1996, la tasa de crecimiento real del Producto Nacional Bruto (PNB) osciló entre 0.13% y 1.05%. Los reportes más recientes indican que durante el primer bimestre de 1997, el crecimiento anualizado se acercó al 5.0%; sin embargo, tanto entre los empresarios como entre el personal político reina un escepticismo acerca de las posibilidades de una recuperación rápida y sostenida.

Ese escepticismo es el resultado de la evolución reciente de los principales

GRÁFICA 3  
Cambio porcentual de la inversión en equipos de planta



Fuente: Gross Capital of Private Enterprises, Economic Planning Agency.

indicadores económicos y de las dificultades para remover los obstáculos que dificultan la valorización de las inversiones. En lo que a la inversión pública se refiere, a lo largo de 1993 y 1994, disminuyó progresivamente y, a principios de 1995, registró una tasa negativa de crecimiento (-2.0%).<sup>6</sup>

Con respecto a la inversión privada, la gráfica 3 indica tres aspectos tanto más interesantes cuanto que se reflejan a la inversión privada en equipos y planta, es decir contiene la evolución de la inversión productiva:

- Primero, desde antes del estallido de la burbuja especulativa, los agentes privados percibían un deterioro de las condiciones locales y redujeron progresivamente el ritmo de las inversiones; nótese que el cambio porcentual pasó de cerca del 28% a tasas negativas en sólo tres años, confirmando que los sectores especulativos distorsionaron las ganancias generadas, en detrimento de los sectores productivos.
- Segundo, el fin de la espiral especulativa aceleró el proceso ya esbozado desde finales de los ochenta: para el tercer trimestre de 1992, se establecía un récord en la contracción en el ritmo de la inversión (aproximadamente -20%); en el cuarto trimestre se registraría una mejoría pero únicamente para alcanzar una nue-

va marca en el primer trimestre de 1993 (-21%).

- Tercero, la lentitud con la que se ha recuperado el ritmo de las inversiones sólo puede ser explicada por las trabas sociales que dificultan, en la lógica de las empresas, el mejoramiento de la rentabilidad de las inversiones productivas.

En este contexto se puede afirmar que las recesiones resultantes de las crisis petroleras pueden ser consideradas como coyunturales y exógenas. La crisis actual, en cambio, es estructural y está ligada a las condiciones internas que hacen posible la rentabilización de las inversiones: de allí la paradoja de que ni los actores privados ni el Estado estén dispuestos a invertir sus recursos en el país; los primeros han optado por hacerlo en el exterior y el segundo por distribuirlos a cuentagotas a través de planes de rescate inoperantes.

A lo largo de estas tres fases, el mercado laboral japonés ha sufrido cambios substanciales para adaptarse a los condiciones imperantes. A continuación se analizan con detalle los cambios más importantes de cada fase.

#### LA DINÁMICA DEL MERCADO LABORAL JAPONÉS

Hacia finales de los ochenta, en México, se solía exagerar el papel del sis-

tema japonés de relaciones industriales (SJRI) basado en el empleo de por vida, el salario por antigüedad y el sindicato de empresa; sin embargo, debe notarse que su función, si bien fue importante en la medida en que marcaba la práctica laboral de las grandes corporaciones, fue limitada en cuanto a su cobertura de la fuerza laboral.<sup>7</sup> En esta sección se pretende mostrar que la función del SJRI también ha cambiado con el tiempo y que esos cambios han estado estrechamente relacionados con la evolución general de la economía; si se tienen en cuenta las tres grandes fases descritas en la primera parte, en la primera fase, el SJRI se consolidó. Sin embargo, las dinámicas poblacional y económica generaron una escasez de mano de obra que, en la segunda fase, motivó la adopción de sistemas flexibles de incorporación de la población a las actividades productivas, en detrimento del sector del mercado laboral basado en el SJRI. En la tercera fase, en cambio se registra una tendencia, por parte de las empresas, a preservar para un segmento específico de la fuerza laboral los beneficios del SJRI y a adoptar en forma extensiva los sistemas flexibles de contratación.

*1955-1974: la dinámica laboral en la fase de crecimiento acelerado*

Durante esta etapa, se consolidó el sector del mercado laboral basado en

el SJRI. Como se verá a continuación, dicha consolidación estuvo estrechamente ligada al funcionamiento del círculo virtuoso, a la masculinización de la fuerza laboral y al desarrollo de las actividades productivas no agrícolas.

El funcionamiento del círculo virtuoso, en sus orígenes, se basaba en la disponibilidad de mano de obra barata con buena formación escolar y que garantizaba la disciplina laboral requerida para llevar a cabo los planes estatales y empresariales. Esas cualidades de la mano de obra nipona estuvieron íntimamente relacionadas tanto con los denodados esfuerzos realizados por las autoridades del Japón para universalizar la educación básica y secundaria durante el periodo de entreguerras como con la segunda reforma educativa de ese país puesta en práctica, en 1947, bajo el auspicio de las fuerzas de ocupación estadounidenses; entre las medidas de dicha reforma destaca la extensión de la educación básica obligatoria de seis a nueve años de duración. Esta medida pronto se universalizó y, hacia mediados de los cincuenta, cuando empezó el "milagro" japonés, las nuevas generaciones de trabajadores tenían una formación escolar de nueve años.

La ventaja comparativa dinámica de Japón, constituida por la mano de obra barata y con una buena formación escolar, a la larga generó condiciones adversas para la economía; el círculo virtuoso antes referido y los

valores meritocráticos prevaecientes orillaban a la población a alcanzar niveles superiores de escolaridad: hacia mediados de los setenta, la cobertura del bachillerato superó el 90% del grupo de la población en edad de asistir a ese nivel del sistema educativo. Las nuevas generaciones de trabajadores ingresaban entonces al mercado laboral con una escolaridad *mínima* de 12 años.<sup>8</sup>

La combinación de una fuerte demanda de trabajo resultante del crecimiento sostenido y de una oferta de trabajo que crecía muy lentamente debido a las pautas de reproducción adoptadas por la población presionó y transformó la estructura del mercado laboral, modificando la participación de hombres y mujeres en el mismo así como el sistema de relaciones industriales. En consecuencia, si se tienen en cuenta las condiciones de funcionamiento del mercado laboral durante la fase 1955-1974, podemos decir que ella está marcada por la masculinización de la fuerza laboral y el reforzamiento del sistema de relaciones industriales basado en los llamados "pilares de oro".

De 1960 a 1975, la tasa de participación económica global pasó del 74.8% al 70.0%; esta reducción se explica porque, ante el mejoramiento de las condiciones económicas, la población optaba por ofrecer una educación más prolongada a los jóvenes. Sin embargo, cuando se considera la modificación en la tasa de participación

de acuerdo con los sexos es posible percibir un cambio muy diferenciado: la tasa masculina pasó del 84.8% al 81.4% (-3.4 puntos porcentuales) y la femenina del 54.5% al 45.8% (-8.3 puntos porcentuales). En el caso de las mujeres, además del factor educativo, entraron en juego los valores culturales propios de la sociedad japonesa y una proporción importante de las mujeres trabajadoras se retiró definitiva o temporalmente del mercado laboral para hacerse cargo del matrimonio, de los hijos y del hogar.

La masculinización de la fuerza laboral tuvo como correlato la consolidación del sector del mercado laboral basado en el empleo de por vida, el salario por antigüedad y el sindicato de empresa.

...Como el tipo de empleo tiene que ver con el salario, y este último es materia de negociación colectiva entre sindicato y empresa, entonces estamos hablando de un sistema que sólo favorece (si es que lo queremos ver como una ventaja) cuando más a sólo un tercio de los trabajadores japoneses (Toledo, 1991: 377).

En efecto, de 1950 a 1975, el número de trabajadores sindicalizados aumentó progresivamente de 5.8 a 12.6 millones de personas; en términos relativos, sin embargo, la tasa de sindicalización se mantuvo prácticamente constante, alrededor del 35% (véase cuadro 2). En términos del re-

CUADRO 2  
Sindicalización de la fuerza laboral japonesa 1950-1993

	Total de empleados asalariados	Total de empleados sindicalizados	Tasa de sindicalización
1950	12248	5773	47.13
1955	17780	6286	35.35
1960	23700	7662	32.33
1965	28760	10147	35.28
1970	33060	11605	35.10
1975	36460	12590	34.53
1980	39710	12369	31.15
1985	43130	12417	28.79
1990	48350	12264	25.37
1993	51710	12663	24.49

Fuentes:

Iwao F. Ayusawa, *A history of labor in modern Japan*; E.W. Center, Hawai, 1963.

Japan Institute of Labor: *Japan Labor Statistics*, Tokio, 1974.

Japan Institute of Labor: *Japanese Working Life Profile*, 1992, 1993 y 1996.

Tomado de J. Daniel Toledo Beltrán: "Paradojas del sindicalismo japonés", en *Iztapalapa*, núm. 36, enero-julio de 1995, pp. 207-226.

clutamiento, éste fue el periodo de auge del sindicalismo japonés contemporáneo.

Por otra parte, ese sector del mercado laboral es exclusivo en términos no sólo cuantitativos sino también cualitativos: por un lado, "la mayor parte de los trabajadores japoneses, y muy especialmente las trabajadoras mujeres, han estado excluidos de dicho sistema..." (Toledo, 1991: 377).

Finalmente, al mismo tiempo que se consolidaba el sector del mercado laboral basado en el SJRI, se modificaba substancialmente la estructura del mercado laboral: de 1960 a 1975, la participación del sector agropecuario en el empleo total pasó del 30.2% al 12.7%; la de las ramas minera y manufacturera creció del 22.3% a un má-

ximo histórico del 27.5% (en 1970) y luego disminuyó al 26.1% (en 1975); la del resto de la economía creció del 47.5% al 61.2%. Por lo tanto se puede afirmar que existió una relación estrecha entre la consolidación del sector del mercado laboral en cuestión y el desarrollo de las actividades manufactureras en particular y no agrícolas en general.

Ahora bien, durante la primera mitad de los setenta, la economía japonesa tuvo un comportamiento inestable, dejando entrever la necesidad de un ajuste estructural de envergadura. Esta necesidad fue impuesta con toda crudeza por el *shock* petrolero de 1974; la segunda mitad de esa década, por lo tanto, estuvo marcada por el tránsito hacia una fase de indus-

trialización basada en el uso de tecnologías más intensivas en capital y ahorradoras de recursos energéticos. Este giro en la estrategia de desarrollo, como veremos a continuación, tuvo repercusiones profundas en la estructura del mercado laboral.

*1975-1991: las transformaciones estructurales del mercado laboral durante el periodo de crecimiento moderado*

La reestructuración económica se produjo sobre la base de una reorganización substancial del mercado laboral: por un lado, el SJRI dejó de ser el elemento privilegiado de la estrategia de crecimiento económico; en su lugar se desarrollaron formas flexibles de contratación y de remuneración salarial que permitieron a un mayor volumen de mujeres (y de jóvenes de ambos sexos) conciliar la participación en las actividades productivas y las responsabilidades domésticas (o escolares); el resultado de este proceso fue la refeminización de la fuerza laboral y el crecimiento acelerado del empleo en las ramas de las actividades de servicios.

Durante la fase de crecimiento moderado, la expansión del mercado laboral se realizó a costa del sector de trabajadores beneficiados por el SJRI. Esto es puesto en evidencia por la evolución de los trabajadores sindicalizados. Después de haberse registrado el máximo histórico en 1975, el número

de trabajadores sindicalizados ha permanecido prácticamente estancado, mas sin embargo, en términos relativos, la tasa de sindicalización ha disminuido progresivamente desde el 34.4% hasta el 24.5%, de 1975 a 1991 (véase cuadro 2). La expansión del mercado laboral se produjo, por lo tanto, en los sectores no sindicalizados.

Asimismo, esa expansión estuvo marcada, del lado de la oferta de trabajo, por una ventaja cualitativa y una desventaja cuantitativa. En lo que respecta a la ventaja cualitativa, ya dijimos que, en el momento en que se iniciaba la transición a la nueva fase de desarrollo industrial, las nuevas generaciones de trabajadores contaban con una escolaridad mínima de doce años; por lo tanto, gracias a esa formación y al sistema de capacitación de las empresas, la mano de obra adquiría las calificaciones necesarias para adoptar y adaptar las nuevas tecnologías al contexto japonés o bien para desarrollar nuevos métodos de producción.

La desventaja cuantitativa consistía en la escasez de mano de obra que se agudizaba conforme progresaba la transición. La oferta de trabajo, en efecto, creció con mayor lentitud que en el periodo anterior debido a: a) la reducción continua de la tasa de crecimiento natural de la población que provocaba b) nuevas generaciones de trabajadores cada vez numéricamente menores y c) el proceso de envejecimiento de la población. En 1970, la

población con 65 y más años de edad alcanzó el umbral del 7.0% de la población total y Japón ingresó al grupo de países en proceso de envejecimiento. A partir de entonces, ese proceso se desarrolló más rápido que en los países industrializados de Europa y Norteamérica, afectando negativamente la oferta de trabajo.

Para resolver el grave desequilibrio entre la demanda y la oferta en el mercado laboral, el gobierno, las empresas y la población cambiaron los principios sobre los cuales había operado dicho mercado: la presión de la demanda sobre la oferta provocó que una mayor proporción de la población con edades productivas pasara a formar parte de la población económicamente activa: así, entre 1975 y 1994, la tasa global de participación pasó del 70.0% al 76.4%.

Las poblaciones masculina y femenina, sin embargo, reaccionaron de manera diferenciada ante las presiones ejercidas por la demanda de trabajo: la participación económica de los hombres se redujo progresivamente: si en 1975 el 81.4% de los hombres era económicamente activo, en 1990, la proporción había descendido al 77.6%. Esta disminución se debió sobre todo a que una parte importante de los grupos más jóvenes (15-24 años), cuando menos hasta 1985, era retenida durante un lapso más prolongado en el sistema escolar. Entre 1985 y 1990, la redinamización de la economía indujo un repunte del empleo aun en esos grupos de edades (cuadro 3).

La reducción de la oferta de trabajo masculina se tradujo, en consecuencia, en un aumento de la demanda por el trabajo femenino: la tasa media de participación económica de las mujeres creció progresivamente del 45.8% al 53.0% de 1975 a 1994. También en el caso de ellas, el grupo más joven (15-19 años) redujo su participación entre 1975 y 1985, para crecer en 1990 (cuadro 3).

Nótese sin embargo, que las tasas más elevadas de participación femenina se registran en los grupos 20-29 y 40 y más años de edad. Las pautas de comportamiento social implican, en consecuencia, el retiro de las mujeres del mercado laboral al momento en que contraen responsabilidades familiares. Dado que estas responsabilidades, por otra parte, siguen pesando después de que los hijos llegan a la edad escolar, *el empleo de tiempo parcial se convirtió, por lo tanto, en la respuesta al problema de la escasez de mano de obra.*

Esa forma de inserción en el mercado laboral empezó a ganar importancia entre las mujeres; así, la gráfica 4 muestra que a partir de 1988, el número absoluto de trabajadores a tiempo parcial en actividades no agrícolas creció en forma acelerada, pasando de cerca de 6 a casi 10 millones de trabajadores, en 1994. En lo que se refiere a la composición por sexo, las trabajadoras a tiempo parcial llegaron a representar, en 1988, más del 72% del total; la proporción se redujo hasta

*Japón en los noventa: los saldos laborales de la recesión prolongada*

CUADRO 3  
*Tasas de participación económica, masculinas y femeninas,  
 por grupos de edad, 1975-1990*

	1975	1980	1985	1990
<b>Mujeres</b>	<b>45.8</b>	<b>47.6</b>	<b>48.7</b>	<b>50.1</b>
15-19	21.7	18.5	16.6	17.8
20-24	65.7	70.0	71.9	75.1
25-29	42.6	49.2	64.1	61.4
30-34	43.8	48.2	50.6	51.7
35-39	54.2	58.0	60.0	62.6
40-44	60.0	64.1	67.9	69.6
45-49	61.9	64.4	68.1	71.7
50-54	57.6	59.3	61.0	65.5
55-59	48.8	50.5	51.0	53.9
60-64	38.3	38.8	38.5	39.5
65 y +	15.2	15.5	15.5	16.2
<b>Hombres</b>	<b>81.4</b>	<b>79.8</b>	<b>78.1</b>	<b>77.6</b>
15-19	20.5	17.4	17.3	19.1
20-24	76.5	69.6	70.1	72.8
25-34	97.6	97.0	96.5	96.9
35-44	97.8	97.6	97.4	97.8
45-54	96.5	96.3	96.1	97.0
55-64	86.0	85.4	83.1	84.5
65 y +	44.4	41.0	37.0	38.0

Fuente: Bureau of Statistics, Prime Minister's Office: *Statistical Yearbook of Japan, 1992*.

poco menos del 67%, en 1994; pero el trabajo a tiempo parcial sigue siendo hasta ahora fundamentalmente femenino.

Con respecto a la estructura sectorial del empleo, se debe señalar que, después de 1975, las actividades no agrícolas generaron la mayor parte de los empleos. En efecto, la participación del sector primario en el empleo total se redujo del 12.7% al 5.8% de ese año a 1994; la participación de las ramas minera y manufacturera también disminuyó del 26.1% al 23.4%; en contraste la del resto de los sectores productivos pasó del 61.2% al 70.8% (cuadro 4). La transición hacia una nueva fase

de industrialización estuvo acompañada de una disminución relativa del empleo manufacturero y una marcada expansión del empleo en los sectores de servicios. Esta evolución diferenciada también tuvo consecuencias sobre el desarrollo de los sistemas flexibles de incorporación de la población al mercado laboral: las actividades de servicios concentran las mayores proporciones de trabajadores a tiempo parcial y, como ya se ha dicho, las mujeres predominan entre los mismos.

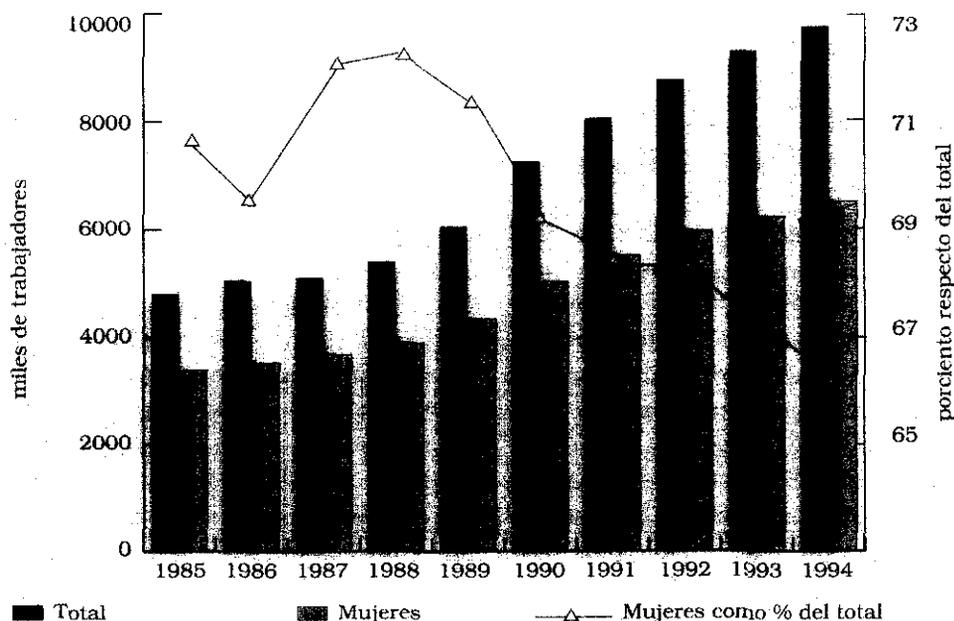
Por otro lado, en la medida en que la escasez de mano de obra masculina fue subsanada con el empleo de la femenina, se establecieron condiciones

de trabajo muy diferentes para uno y otro sexo. Esas condiciones se concretaron en una diferenciación salarial desfavorable para las mujeres: en pleno auge económico, el salario mensual promedio de los trabajadores regulares (de tiempo completo) pasó, en el caso de los hombres, de 68.000 a 221.000 yenes (+225%), de 1970 a 1980; en 1990, era de 327.000 (es decir +48% con respecto a 1980); el de las mujeres, creció de 35.000 a 124.000 yenes (+254%), durante el primero de esos lapsos, y hasta 187.000 yenes (+51%), durante el segundo; aunque el salario de las mujeres creció un poco más rápido que el de los hom-

bres, no aumentó lo suficiente para borrar las diferencias salariales: de 1970 a 1990, el salario de las mujeres, medido como proporción del salario masculino, pasó del 51.4% al 57.1%.<sup>9</sup>

Con todo y esas diferencias salariales, en términos globales, el costo de la mano de obra aumentó tanto que los trabajadores japoneses llegaron a ser los mejor pagados del mundo; sin embargo, el círculo virtuoso también generó algunos vicios que neutralizaban los salarios elevados de los trabajadores: un trabajador japonés podía ganar más que uno estadounidense, sin embargo, el nivel de consumo del segundo era superior al del primero.

GRÁFICA 4  
Evolución de los trabajadores a tiempo parcial



Fuente: Management and Coordination Agency Labour Force Survey.

CUADRO 4  
Principales indicadores poblacionales y laborales, 1970-1995

	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1994
POBLACIÓN TOTAL	93.40	98.30	103.70	111.90	117.10	121.10	123.60	125.00
POB. 15-64 AÑOS	60.00	66.90	71.60	75.90	78.90	82.50	86.20	87.00
% de la pob. total	64.24	68.06	69.05	67.83	67.38	68.13	69.74	69.60
P.E.A.	44.86	47.69	51.44	53.14	56.36	59.40	63.52	66.45
% en pob. 15-64 años	74.77	71.29	71.84	70.01	71.43	72.00	73.69	76.38
DESEMPLEADOS	0.50	0.39	1.00	1.14	1.56	1.34	1.92	1.92
% de la PEA	1.11	0.82	1.94	2.15	2.77	2.26	3.02	2.89
EMPLEADOS	44.36	47.30	50.85	52.14	55.22	57.84	62.18	64.23
% de la PEA	98.89	99.18	98.85	98.12	97.98	97.37	97.89	96.66
Sector agropecuario	13.40	11.13	8.86	6.61	5.77	5.09	4.51	3.73
% de los empleados	30.21	23.53	17.42	12.68	10.45	8.80	7.25	5.81
Minas y Manufacturas	9.89	11.79	13.97	13.62	13.78	14.62	15.11	15.02
% de los empleados	22.29	24.93	27.47	26.12	24.95	25.28	24.30	23.38
Otros	21.07	24.38	28.02	31.91	35.67	38.13	42.56	45.48
% de los empleados	47.50	51.54	55.10	61.20	64.60	65.92	68.45	70.81

Cifras en millones de personas

Fuentes: *The Economist: One Hundred Years of Economic Statistics*; Management and Coordination Agency: *Annual Report on the Labour Force Survey*, 1995.

*Repercusiones de la crisis  
en el mercado laboral*

Las dificultades generadas por la crisis actual implican una situación contradictoria: por un lado, en el afán de mejorar la rentabilidad de las inversiones, las empresas están movidas a la liquidación del SJRI; por el otro, la necesidad de esperar a que la situación mejore así como el compromiso moral de las empresas con sus trabajadores, las obliga a preservar dicho sistema.

La solución adoptada ha sido un compromiso entre las dos posiciones extremas: las empresas tratan de mantener, dentro de ciertos límites, los privilegios de la población masculina madura, sacrificando a las generaciones nuevas y a las mayores así como a las mujeres trabajadoras. Estos sectores de la población trabajadora pagan los costos de la crisis; innumerables artículos periodísticos y académicos dan cuenta de los estragos de la recesión prolongada en el sistema de relaciones industriales: jubilaciones anticipadas (bajo amenaza de despido) para empleados cercanos a los sesenta años de edad, subempleo de empleados administrativos en excedente, reducción del número de las nuevas contrataciones, disminución de las horas extras y del pago de las mismas, disminución de los bonos trimestrales.

A pesar de los esfuerzos de las empresas por preservar, para una parte de la población trabajadora, los pilares del SJRI (el empleo de por vida y los

salarios por antigüedad), es innegable que su importancia ha sido erosionada por la recesión prolongada.

La comunidad de intereses entre el trabajo y el capital, característico de la experiencia japonesa, podría verse sometida a fuertes tensiones. La iniciativa individual, que se desarrolla sobre todo en las nuevas generaciones, podría entonces substituir las relaciones paternalistas empresa-empleado y trastocar profundamente el sistema de valores éticos.

La evolución del desempleo y del subempleo refleja lo traumático de la situación. Las estadísticas oficiales dan cuenta, por un lado, de un estancamiento del empleo: en efecto, de 1990 a 1992, la población empleada pasó de 62.5 a 64.4 millones de personas; en 1993, 1994 y 1995, se mantuvo en 64.5 millones; durante el primer trimestre de 1996, no obstante, se redujo hasta 63.4 millones para después elevarse a 65.4 millones en el segundo trimestre.<sup>10</sup>

Por otra parte, la población japonesa sigue creciendo a una tasa cercana al 0.5% y el estancamiento del empleo tiene como corolario el crecimiento del desempleo: hasta 1992, la tasa oficial del mismo había sido apenas superior al 2.0%; a partir de 1993, creció constantemente y alcanzó su valor máximo (3.5%) durante el primer trimestre de 1996. En términos absolutos, de 1990 al segundo trimestre de 1996, el número de desempleados pasó de 1.3 a 2.3 millones de personas.<sup>11</sup>

*Japón en los noventa: los saldos laborales de la recesión prolongada*

Las estadísticas oficiales sobre desempleo excluyen parte de la población en edad y en condiciones de trabajar regularmente; sin embargo, en febrero de 1994, la Agencia de Administración y Coordinación realizó una encuesta utilizando una definición de desempleo diferente a la oficial y similar a la uti-

lizada en los países anglosajones, encontrando que la tasa de desempleo era del 8.9%, marginalmente superior a la prevaleciente en Estados Unidos (8.8%), en esas mismas fechas; lo interesante de la encuesta es que la tasa correspondiente a las mujeres era tres veces superior a la de los hombres.<sup>12</sup>



Turbina para planta de energía térmica

Otros analistas recurren a indicadores sobre la *subutilización* de la fuerza laboral y han encontrado que, durante 1984-1993 y en promedio anual, el 7.3% de la PEA se encontraba desempleada, sujeta a contratos de tiempo parcial o temporales o deseaba trabajar pero había renunciado a buscar empleo por creer que nunca lo encontraría (*discouraged workers*). Por sexos, la situación era contrastante: la tasa correspondiente a los hombres era del 4.3% y la de las mujeres del 11.8%.<sup>13</sup>

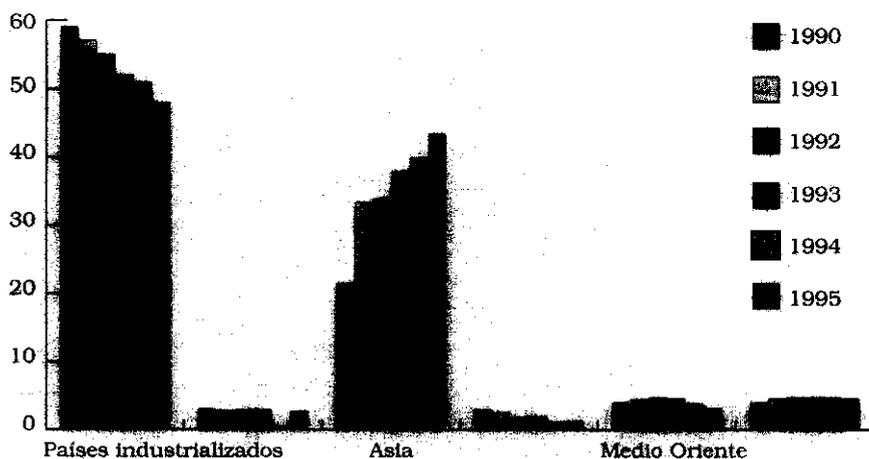
Es de suponer que, si el desempleo creció rápidamente después de 1993, haya sucedido lo mismo con la subutilización de la fuerza laboral; esto indica que las mujeres en general y los

hombres jóvenes o cercanos a la edad de la jubilación pagan los costos de los reajustes laborales. Uno puede preguntarse sobre las consecuencias sico-sociales de este fenómeno entre una población con una responsabilidad laboral altamente desarrollada.

#### OTRAS REPERCUSIONES DE LA CRISIS Y DE LA RECESIÓN PROLONGADA

Como se ha visto, las inversiones productivas, por ahora, no fluyen en la economía japonesa. Ante las dificultades internas las empresas han optado por resolver sus problemas adoptando las formas flexibles de contratación laboral, pero también relocalizando en el exterior una parte de sus activida-

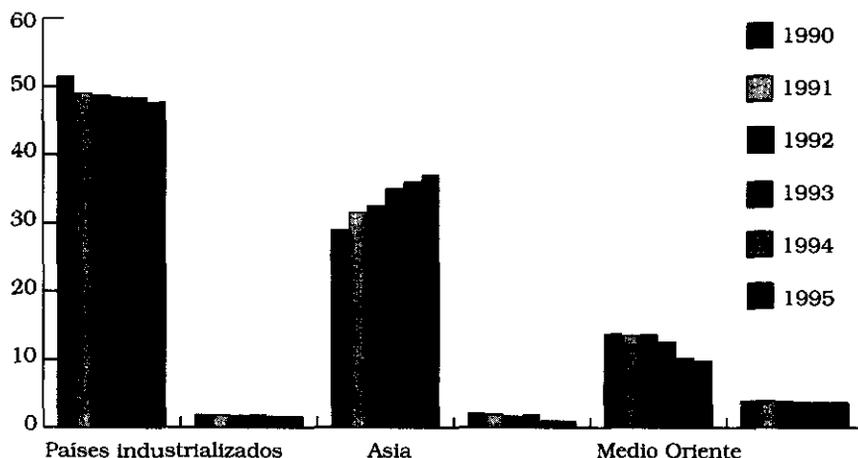
GRÁFICA 5A  
Japón: exportaciones por regiones



Fuente: IMF Direction of Trade Statistics.

## Japón en los noventa: los saldos laborales de la recesión prolongada

GRÁFICA 5B  
Japón: exportaciones por regiones



Fuente: IMF Direction of Trade Statistics.

des productivas. Esta relocalización ha sido posible gracias a que las condiciones externas han sido favorables para esa internacionalización económica. Los acuerdos intergubernamentales, así como las presiones sobre el yen en el mercado de divisas, han sido una de esas condiciones: entre agosto de 1971 y abril de 1986 (después de los acuerdos del Plaza), la paridad del yen con respecto al dólar pasó de 357.52 a 175.62; en abril de 1995, y gracias a los movimientos del mercado de divisas, la paridad llegó a establecerse en 79 yenes por dólar.<sup>14</sup> La apreciación continua del yen, aunque no ha estado exenta de sobresaltos y de consecuencias negativas tanto para Japón como para sus socios del Pacífico asiático, ha permitido captar enor-

mes cantidades de dólares susceptibles de ser invertidos... en el exterior.

La conjunción de las dificultades internas y de la disponibilidad de recursos financieros en dólares cuantiosos ha tenido como consecuencia que, durante los noventa, la inserción de Japón en el sistema económico mundial se haya transformado radicalmente. En los planos del comercio y de las inversiones Japón se ha volcado sobre sus vecinos asiáticos, en detrimento de las regiones del resto del mundo.

*Los superávits comerciales son del color del cristal con el que se les mira*

El superávit comercial de la economía japonesa ha registrado récords his-

tóricos: 107 mil millones de dólares en 1992 y 121 mil millones de dólares en 1993 y 1994. Estas cifras en dólares deben ser vistas con cierto cuidado, pues, en la medida en que son el resultado de las presiones sobre el yen en el mercado de divisas, ocultan las dificultades internas de Japón.

Medido en yenes y con respecto al PNB, el comercio exterior nipón presenta un panorama diferente: de 1990 a 1992, las exportaciones pasaron de 41.5 a 43.0 billones de yenes; en 1993 y 1994, disminuyeron a alrededor de 40.0 billones; en 1995, volvieron a alcanzar el valor registrado en 1990. Medidas con respecto al PNB, de 1990 a 1994, registraron un descenso constante del 9.77% al 8.62%; en 1995, sólo registraron un aumento marginal (8.64%).<sup>15</sup>

Por el lado de las importaciones es posible apreciar el problema actual de Japón; la crisis ha reducido considerablemente el consumo de bienes extranjeros: de 1990 a 1991, el valor de las importaciones se redujo de 33.9 a 26.8 billones de yenes; medidas con respecto al PNB, la disminución fue del 7.97% al 5.76%; en 1994 y 1995, registraron mejoras sensibles tanto en términos absolutos como relativos.

En todo caso los saldos positivos de la balanza comercial alcanzaron el máximo histórico, medido con respecto al PNB, en 1992: 2.91%; a partir de entonces, han declinado hasta prácticamente el 2.0% en 1995. Los superávits comerciales resultan por lo tanto

de la reducción de las importaciones (como consecuencia de la crisis) y no de la expansión de las exportaciones (como sería normal en caso de una economía en plena expansión).

#### *La inserción del país en el sistema económico mundial*

La recesión interna y la cuantía de ingresos en dólares derivados del comercio exterior han servido para consolidar la internacionalización de las empresas japonesas, modificando substancialmente la inserción del país en el sistema económico mundial.

La primera modificación importante consiste en la intensificación de los lazos comerciales con los países en desarrollo en general y los asiáticos en particular. Por el lado de las exportaciones, en 1990, el 58.58% de ellas estaba destinado a los países industrializados; en 1995, la proporción se había reducido al 47.70%; en contraparte, la proporción correspondiente a los países en desarrollo creció del 41.33% al 52.24% y la de los países de Asia del 20.91% al 43.66% (gráfica 5a). Por el de las importaciones, el cambio no fue menos significativo: de 1990 a 1995, la parte correspondiente a los países industrializados se redujo del 50.21% al 47.04%, la de los países en desarrollo del 49.62% al 52.83% y la de los asiáticos del 28.93% al 36.91% (gráfica 5b).<sup>16</sup>

Japón en los noventa: los saldos laborales de la recesión prolongada

CUADRO 5

Japón: estructura del comercio exterior, por regiones geográficas, 1990-1995

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>Exportaciones totales*</b>	<b>287,664</b>	<b>314,845</b>	<b>339,864</b>	<b>362,583</b>	<b>395,201</b>	<b>443,005</b>
Países industrializados	168,525	175,306	183,358	186,249	199,682	211,302
Países en desarrollo	118,890	139,268	156,257	176,094	195,325	231,426
África	5,697	4,960	5,673	6,432	577	6,331
Asia	60,146	105,902	117,620	136,794	158,396	193,411
Europa	4,968	4,344	3,133	3,992	2,868	3,406
Medio Oriente	9,422	11,841	14,779	12,913	10,711	9,669
América	9,658	12,221	15,052	15,963	17,573	18,610
<b>Importaciones totales*</b>	<b>235,289</b>	<b>236,612</b>	<b>232,809</b>	<b>241,604</b>	<b>274,123</b>	<b>335,871</b>
Países industrializados	118,132	115,122	112,207	114,978	130,510	157,985
Países en desarrollo	116,760	121,071	120,216	126,328	143,218	177,454
África	3,693	3,633	3,425	3,692	3,935	4,531
Asia	68,074	74,533	76,112	83,736	98,036	123,970
Europa	4,968	4,344	3,133	3,992	2,868	3,406
Medio Oriente	31,282	29,252	29,233	27,288	27,810	31,649
América	9,409	9,335	8,236	8,015	9,088	11,437
<b>Balanza comercial*</b>	<b>52,375</b>	<b>78,233</b>	<b>107,055</b>	<b>120,979</b>	<b>121,078</b>	<b>107,134</b>
Países industrializados	50,393	60,184	71,151	71,271	69,172	53,317
Países en desarrollo	2,130	18,197	36,041	49,766	52,107	53,972
África	2,004	1,327	2,248	2,740	-3,358	1,800
Asia	-7,928	31,369	41,508	53,058	60,360	69,441
Europa	0	0	0	0	0	0
Medio Oriente	-21,860	-17,411	-14,454	-14,375	-17,099	-21,980
América	249	2,886	6,816	7,948	8,485	7,173

\* En millones de dólares

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics.

En términos cualitativos, la economía japonesa ha establecido *relaciones de complementariedad con todos* sus socios comerciales: ella se ha especializado en la producción y exportación de bienes de capital, mientras que de sus socios importa productos primarios (de origen agrícola y minero) y bienes de consumo (final o intermedio). Esta relación es tan válida para los Estados Unidos como para los países asiáticos.

Estos cambios cuantitativos y cualitativos, sin embargo, se explican cabalmente por las modificaciones en la estructura de la inversión directa japonesa (IDJ). Durante lo que va de los 90, a pesar de que el volumen de la IDJ se ha reducido sensiblemente, se ha producido una reorientación de la misma en favor de las regiones en desarrollo y en detrimento de las industrializadas.

En el cuadro 6 se puede apreciar que, entre 1980 y 1990, el ritmo de

CUADRO 6

Japón: inversión directa, por regiones geográficas y sector productivo, 1980-1994

	1980	1985	1990	1994
<b>Total*</b>	<b>4,693</b>	<b>12,217</b>	<b>56,911</b>	<b>41,051</b>
Manufacturas	36.35	19.25	27.21	33.58
Otros	59.17	78.06	71.37	65.47
<i>Norteamérica</i>	34.01	44.99	47.78	43.42
Manufacturas	8.48	10.02	11.94	11.60
Otros	23.97	33.21	35.77	31.79
<i>Asia</i>	25.27	11.75	12.39	23.63
Manufacturas	15.43	3.77	5.39	12.62
Otros	9.40	7.84	6.84	10.31
<i>Europa</i>	12.32	15.80	25.12	15.18
Manufacturas	3.43	2.64	8.07	4.52
Otros	8.27	12.65	16.05	10.66
<i>Centro y Sudamérica</i>	12.53	21.41	6.37	12.74
Manufacturas	4.22	2.65	1.14	2.82
Otros	7.86	18.75	5.23	9.92

\* En millones de dólares

Fuente: Statistics Bureau, Management and Coordination Agency, *Japan in Figures*, 1996.

crecimiento de la IDJ fue muy acelerado, pasando de 4,693 millones a 56,911 millones de dólares; Norteamérica y Europa eran los principales destinos de las inversiones japonesas.

En 1994 la inversión directa total apenas fue de 41,051 millones de dólares; pero lo más significativo fue que las partes correspondientes a Europa y Norteamérica se redujeron sensiblemente y en cambio crecieron las de Asia y América Latina. En el caso de Asia, la variación fue de tal grado que desplazó a Europa como segunda región de destino.

En términos cualitativos, es necesario señalar que la parte de la IDJ correspondiente a las manufacturas ha crecido constantemente: de 1985 a 1994, pasó del 19.25% al 33.58%,

indicando con ello que las empresas japonesas han encontrado mejores condiciones productivas en el exterior y que esperan conservar su hegemonía mediante:

- a. El mantenimiento de su presencia en el mercado estadounidense que, a pesar de todo, sigue siendo el principal destino de las exportaciones manufactureras niponas. Entre 1990 y 1994, la inversión destinada a otros sectores productivos declinó del 35.77% al 31.79%; en cambio, la del sector manufacturero se mantuvo en el orden del 11%.
- b. La consolidación de la división regional del trabajo establecida desde mediados de los ochenta

en la región asiática del Pacífico. Prueba de ello es que aun cuando en Asia y América Latina se produjo un aumento simultáneo de la inversión en las manufacturas y la dedicada a otros sectores; en el caso de Asia, el aumento de la ID en las manufacturas fue de tal magnitud que sobrepasó la ID en los otros sectores.<sup>17</sup>

Asia se perfila, por lo tanto, como la base de producción de las corporaciones niponas. Ahora bien, en la fase actual de la internacionalización económica de Japón se delinea con nitidez un nuevo fenómeno: la asociación de las corporaciones japonesas con sus similares asiáticas (o inclusive estadounidenses) con miras a consolidar y, de ser posible, ampliar sus mercados.

*¿Hacia una nueva estrategia de las corporaciones niponas?*

Hasta antes de los noventa, las asociaciones de las empresas japonesas con las de otras nacionalidades se realizaban sobre la base de la subcontratación; las computadoras personales de Hitachi son un buen ejemplo vigente de esta modalidad: Acer-Taiwan fabrica las *desktop* y Tatung las *notebook*.

Las nuevas alianzas suponen una relación más estrecha que implica, in-

clusive, la generación y la transferencia de nuevas tecnologías; Toshiba y Samsung ilustran esta nueva tipología: ambas compañías son importantes en la producción de DRAMs; en 1992, sin embargo, se aliaron para producir *flash memories*, las cuales deberían inicialmente reemplazar las memorias EPROM y posteriormente sustituir los *disk drives* de las computadoras portátiles. La división del trabajo entre ambas empresas suponía que Toshiba desarrollaría las *flash memories*, Samsung se encargaría de establecer los estándares industriales de las mismas y ambas las explotarían comercialmente (Vázquez de Lara, 1997).

Las modalidades más recientes de las asociaciones entre corporaciones de diferentes nacionalidades podrían perturbar los órdenes políticos internos, dominados por élites acostumbradas a ser consideradas como el demiurgo de la industrialización nacional. Japón, por supuesto, no escapa a la regla y los representantes de las grandes corporaciones desde hace algún tiempo insisten en que la economía japonesa debe abrirse, si es que se desea que ellas continúen con sus actividades en ultramar.<sup>18</sup>

En este contexto es evidente que existe una diferencia de intereses inmediatos entre la élite política, la élite económica y la población trabajadora. En todo caso, las dos primeras disponen de medios que les permiten defender sus intereses propios y negociar

con los otros actores un compromiso para salvar la situación. La tercera, en cambio, como se ha visto, ha cargado con los costos de la exacerbación de los vicios generados por el sistema económico.

## CONCLUSIONES

Los esfuerzos de las empresas por preservar el SJRI para los trabajadores hombres de edades maduras han estado acompañados de la racionalización de los costos de producción para afrontar la crisis y la recesión prolongada; esto ha catalizado el desarrollo de las formas flexibles de inserción de la población en el mercado laboral y minado la importancia del sector del mismo basado en SJRI.

En consecuencia, es legítimo preguntarse hasta qué punto, en el futuro, los rasgos de la economía japonesa que la diferenciaban de las europeas y norteamericanas pueden verse afectados. Las formas flexibles de inserción en el mercado laboral suponen una mayor iniciativa individual que pone en entredicho las relaciones armónicas entre capital y trabajo subyacentes en el SJRI.

Por otra parte, las empresas niponas han dejado, hasta cierto punto, en manos del gobierno la tarea de sanear la economía nacional y transferido a la sociedad los costos de la crisis; mientras, ellas han consolidado su estrategia de internacionaliza-

ción y, en ésta, los países asiáticos tienden a ocupar nuevamente un lugar central.

A la luz de esta experiencia ¿podría decirse que la economía japonesa se *occidentaliza*?; dicho de otra manera, si la reestructuración de la producción de las empresas niponas, al igual que las de Europa y las de América del Norte, se realiza en aras del interés corporativo y en detrimento del nacional ¿esto supondría que Japón entra ahora en una etapa donde el desempleo masivo sería la norma? el tiempo dará respuesta a estas interrogantes.

Adicionalmente, no se pueden soslayar las interrogantes sobre la influencia de esta estrategia de internacionalización en los equilibrios políticos internos de Japón y mundiales. En lo interno, la crisis económica se ha sincronizado con una crisis política y todo indica que la solución de una es prerequisite para la solución de la otra ¿acaso esto implica la instauración de un círculo vicioso? En lo externo ¿cuánto pueden pesar las nuevas asociaciones de las empresas en la política exterior del gobierno japonés? ¿implicarán un mayor acercamiento político hacia sus vecinos y un distanciamiento con los Estados Unidos? La nueva orientación de la política exterior nipona dependerá también de la actitud del gobierno estadounidense.

Finalmente, es evidente que esa estrategia de internacionalización corporativa vincula la inversión directa con

el comercio internacional; esto, por lo tanto, deberá servir de lección a los gobiernos de los países latinoamericanos, que buscan con vehemencia acuerdos comerciales sin crear las condiciones necesarias para atraer inversiones *productivas*. En este lado del Pacífico se debe ser consciente de que, en lo que va de la segunda mitad de los noventa, se ha producido un cambio substancial en el orden mundial. En el nuevo equilibrio, América Latina parecería ser cada vez menos relevante, mientras que Asia se levanta con el sol.

#### NOTAS

- <sup>1</sup> International Monetary Fund: *International Financial Statistics Yearbook 1981*.
- <sup>2</sup> International Monetary Fund: *Direction of Trade Statistics*, febrero 1997.
- <sup>3</sup> International Monetary Fund: *International Financial Statistics Yearbook 1996*.
- <sup>4</sup> En 1993, en el momento en que el gobierno se disponía a liberar el dinero de uno de los tantos paquetes de rescate, se calculaba que los excedentes disponibles sumaban: 1,328 billones de yenes; 305 del gobierno, 13 de las compañías de seguros y 1,000 de personas físicas (*The Economist*, 3 de julio de 1993, p. 74). Por otra parte, el PNB de ese año fue de 466 billones de yenes; es decir, aproximadamente un tercio de los excedentes detentados por esos tres actores sociales.
- <sup>5</sup> La consecuencia de la burbuja especulativa fue que 11 grandes bancos se encontraran, a mediados de 1996, con pérdidas de 1.5 billones de yenes y un total de 6.3 billones de yenes en préstamos irrecuperables; esta última cifra

representa apenas el 1.31% del PNB de 1995 y es despreciable si se tienen en cuenta los excedentes económicos disponibles; sin embargo, los bancos intentaron transferir las pérdidas al gobierno de Hashimoto Ryutaro justo en el momento de su entronización, provocando una reacción pública que manchó la ascensión al poder del actual primer ministro.

- <sup>6</sup> Economic Planning Agency: *Economic Survey of Japan: 1994-1995*; Tokio, 1995, p. 87.
- <sup>7</sup> Para un análisis detallado de los límites del SJRI consúltese: Toledo Beltrán, 1991.
- <sup>8</sup> Para más detalles de este aspecto, consúltese: Ramírez Bonilla (1996).
- <sup>9</sup> Bureau of Statistics, Prime Minister's Office, *Statistical Year Book of Japan*, 1992.
- <sup>10</sup> IMF: *International financial statistics yearbook 1996*.
- <sup>11</sup> *Idem*.
- <sup>12</sup> "One in ten?", *The Economist*, julio 1° de 1995, p. 26.
- <sup>13</sup> Constance Sorrentino: "International unemployment indicators, 1983-1994"; *Monthly Labor Review*, Vol. 118, agosto de 1995; p. 31-50.
- <sup>14</sup> Economic Planning Agency: *Economic Survey of Japan: 1994-1995*; Tokio, 1995, p. 96.
- <sup>15</sup> IMF: *International financial statistics yearbook 1996*.
- <sup>16</sup> IMF: *Direction of trade statistics*, febrero 1997.
- <sup>17</sup> Statistics Bureau, Management and Coordination Agency: *Japan in figures*, 1994. Tokio, 1994.
- <sup>18</sup> Con respecto a la relación entre *Keidanren* y el gobierno japonés véase Ramírez Bonilla, 1995.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Ramírez Bonilla, Juan José  
1995 "Japón", en *Asia Pacífico 1995*,  
El Colegio de México, México.

- 1996 *Población y políticas sociales en Japón y México, 1870-1990*. El Colegio de México, México.
- Toledo Beltrán, J. Daniel
- 1991 "Los cambios y ajustes experimentados por el sistema japonés de relaciones industriales en los últimos 15 años: 1975-1990", en *Signos, Anuario de Humanidades* 1991, año V, tomo II, Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- Vázquez de Lara, Alfonso
- 1997 *Desarrollo de las ventajas competitivas en la industria electrónica en Corea del Sur*; CEEA-El Colegio de México, México (monografía inédita).