

# El milagro japonés y el desarrollo del Lejano Oriente

FERNANDO COLLANTES

Hubo un tiempo en el que Asia oriental era la región más dinámica de la economía mundial. En especial, parece que entre el siglo V y el siglo XII, mientras Europa vivía sumida en la versión más cruda del feudalismo y la versión más sombría de la llamada “Edad Media”, civilizaciones asiáticas como la islámica, la india y, sobre todo, la china, presentaban economías más dinámicas y con mayor grado de desarrollo tecnológico. A finales del siglo XIX, en cambio, Occidente había tomado ventaja y había impulsado el progreso económico en mayor medida de lo que había podido hacer ninguna de las economías asiáticas. Es difícil especificar cuándo se produjo esta gran divergencia: las opiniones basculan desde los que piensan que comenzó a gestarse a partir de aproximadamente 1500 (con la expansión europea hacia otros continentes y el paulatino ascenso de una economía de mercado en Europa) hasta quienes piensan que la divergencia siguió al desencadenamiento de la revolución industrial en Europa (es decir, una característica del periodo posterior a 1750 o 1800). Lo que está claro es que Asia tendió a quedarse atrás. Tan sólo una economía asiática fue inicialmente capaz de poner en marcha un proceso de desarrollo económico comparable a los occidentales: Japón. Mientras China, la India y el resto de economías asiáticas caminaban hacia el subdesarrollo, Japón fue durante mucho tiempo el único ejemplo de país no occidental capaz de impulsar un proceso de industrialización.

La historia del desarrollo japonés comienza, sin embargo, antes de la industrialización. Los últimos siglos de la economía preindustrial japonesa, el llamado periodo Tokugawa (1600-1868) se caracterizaron ya por un cierto dinamismo: dinamismo en la agricultura, dinamismo en la manufactura, integración del mercado interior... En realidad, este tipo de crecimiento preindustrial alimentó a la economía japonesa hasta finales del

siglo XIX y, además, dejó como herencia algunos elementos positivos que serían aprovechados para el posterior desarrollo de un proceso moderno de industrialización.

CUADRO 1. *La población de Japón y los “dragones” asiáticos (millones de personas)*

	<i>Japón</i>	<i>Corea del Sur</i>	<i>Hong-Kong</i>	<i>Singapur</i>	<i>Taiwán</i>
0	3,0				
1000	7,5				
1500	15,4				
1820	31,0	13,8	0,0	0,0	2,0
1870	34,4	14,3	0,1	0,1	2,3
1913	51,7	16,0	0,5	0,3	3,5
1950	83,6	20,8	2,2	1,0	7,9
1973	108,7	34,0	4,2	2,1	15,4
1998	126,5	46,4	6,7	3,5	21,8

*Fuente:* Maddison (2002: 213, 240).

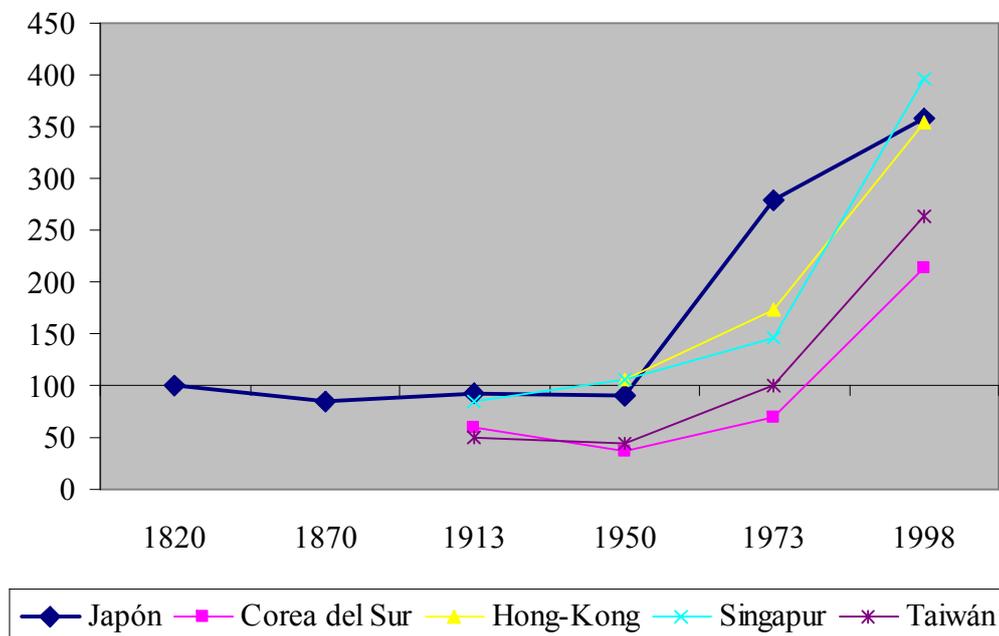
La industrialización tomó el relevo a partir de finales del siglo XIX. En 1868, la restauración Meiji impulsó un cambio institucional destinado a acabar con los frenos al crecimiento propios del antiguo régimen. La industrialización moderna comenzó a tirar de la economía japonesa a partir de la última década del siglo XIX y, desde entonces y hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial, la economía japonesa convergió con las economías más desarrolladas del mundo (salvo Estados Unidos). A la altura de 1939, Japón no había conseguido eliminar la brecha que la separaba de dichas economías, pero presentaba varias décadas de crecimiento ininterrumpido a un ritmo notable. Además, Japón había comenzado a registrar los cambios estructurales generalmente asociados al desarrollo económico. Por ejemplo, había comenzado a caer el peso del empleo agrario, los movimientos migratorios campo-ciudad habían impulsado el aumento de la tasa de urbanización, y las exportaciones del país habían dejado de ser exportaciones de productos primarios (como la seda, principal producto de exportación a finales del XIX) y habían pasado a ser exportaciones de productos industriales. Uno de los lemas de la restauración Meiji había sido “enriquecer el país, fortalecer el ejército”, y eso es justamente lo que ocurrió en Japón durante las décadas previas a la Segunda Guerra Mundial.

CUADRO 2. *Tasas de variación media anual del PIB per cápita (%)*

	<i>Japón</i>	<i>Corea del Sur</i>	<i>Hong-Kong</i>	<i>Singapur</i>	<i>Taiwán</i>
0-1000	0,0				
1000-1500	0,0				
1500-1820	0,1				
1820-1870	0,2				
1870-1913	1,5				
1913-1950	0,9	-0,4		1,5	0,6
1950-1973	8,1	5,8	5,2	4,4	6,7
1973-1998	2,3	6,0	4,3	5,5	5,3

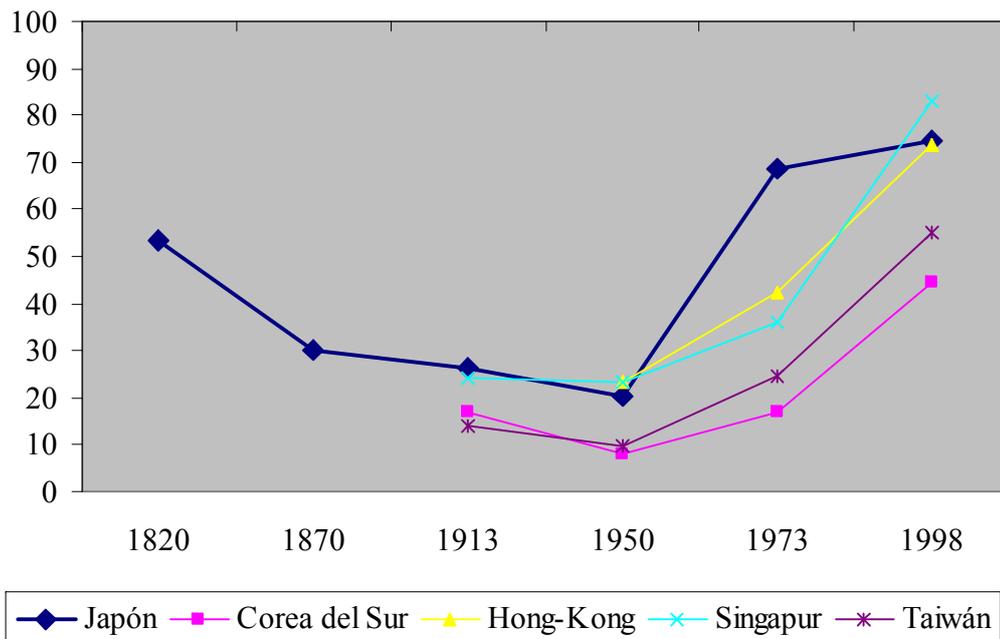
*Fuente:* Maddison (2002: 216, 264).

GRÁFICO 1. *PIB per cápita de Japón y los dragones asiáticos, Mundo = 100*



*Fuente:* Maddison (2002: 126, 215).

GRÁFICO 2. PIB per cápita de Japón y los dragones asiáticos, Estados Unidos = 100



Fuente: Maddison (2002: 185, 125).

La derrota japonesa en la Segunda Guerra Mundial situó a la economía del país en una situación extremadamente difícil. Precisamente por ello, se ha hablado frecuentemente de “milagro” para describir lo que ocurrió durante las décadas siguientes. Durante la edad dorada del crecimiento vivida por la economía mundial entre 1950 y 1973, Japón fue la economía que más creció (una media del 8 por ciento anual, frente a 3 por ciento para el conjunto del mundo), basándose en enormes tasas de ahorro (40 por ciento del PNB en 1970, frente a 15 por ciento en Estados Unidos) e inversión (40% del PNB a finales de la década de 1960), le permitió reanudar su proceso de convergencia con los países más desarrollados. También se reanudaron los cambios estructurales iniciados antes de la guerra. A la altura de 1973, Japón tenía ya una renta per cápita básicamente similar a la de Europa occidental. Además, la distribución de su renta era una de las más igualitarias del mundo. Desde entonces, el crecimiento japonés se ha desacelerado (como lo ha hecho el de todas las economías desarrolladas), la distribución de la renta se ha hecho más desigual y el país se ha visto sacudido por crisis de gran importancia, como la derivada del pinchazo de la burbuja inmobiliaria a comienzos de la década de 1990. Sin embargo, el puesto de Japón como una de las principales economías del mundo desarrollado apenas ha sido discutido.

CUADRO 3. *Las exportaciones japonesas*

	<i>Exportaciones / PIB (%)</i>			<i>Tasa de variación media anual (%)</i>	
	<i>Japón</i>	<i>Mundo</i>		<i>Japón</i>	<i>Mundo</i>
1870	0,2	4,6	1870-1913	8,5	3,4
1913	2,4	7,9	1913-1950	2,0	0,9
1929	3,5	9,0	1950-1973	15,4	7,9
1950	2,2	5,5	1973-1998	5,3	5,1
1973	7,7	10,5			
1998	13,4	17,2			

*Fuente:* Maddison (2002: 360-1).

Mientras tanto, además, nuevos miembros habían entrado al club de los países no occidentales con éxito económico. Tras la Segunda Guerra Mundial, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong vivieron una formidable expansión económica que les alejó del mundo subdesarrollado en el que hasta entonces se habían movido. Las exportaciones de productos industriales intensivos en mano de obra fueron el motor del crecimiento. También aquí terminaron generándose crisis, como la que convulsionó el sistema financiero del sudeste asiático a finales de la década de 1990. Pero, al igual que en el caso de Japón, no cabe duda, en perspectiva histórica, del gran avance conseguido en el largo plazo por este pequeño grupo de países. La literatura, de hecho, se ha referido a ellos como los “tigres” o los “dragones” asiáticos.

CUADRO 4. *Indicadores de cambio estructural en Japón*

	<i>1890</i>	<i>1913</i>	<i>1953</i>	<i>1973</i>	<i>1998</i>
Empleo agrario (%)	70	63	39	14	5
Urbanización (%)	12	18	56	78	79

*Fuente:* Francks (2006: 112), Mosk (2007, tablas A.2 y A.3)

CUADRO 5. *Indicadores de bienestar social en Japón*

	1903	1948	1973	1998
Esperanza de vida al nacer (años)	44	57	74	81
Mortalidad infantil (por mil)	152	65	11	4
Estatura a los 18 años (cm.)	160	163	169	171
Desempleo (%)		1,9	1,4	4,1

*Fuente:* Mosk (2007, tablas A.2, A.3 y A.7).

## ¿POR QUÉ JAPÓN?

¿Por qué logró Japón el éxito económico que se les resistió a otras grandes economías asiáticas, como China o la India? En general, ¿por qué escapó Japón al destino de la mayor parte de países no occidentales: pasar a engrosar las filas del Tercer Mundo? La respuesta a estas preguntas puede descomponerse en tres partes: el positivo legado dejado por el periodo Tokugawa, la exitosa experiencia de arranque de la industrialización registrada durante la época de la restauración Meiji, y el espectacular crecimiento económico vivido después de 1945. Cada uno de estos tres elementos marcó un nuevo paso en el camino japonés hacia el desarrollo económico de Japón y sirvió de base para avances posteriores.

### *El legado Tokugawa*

Durante la era Tokugawa (1600-1868), la economía preindustrial japonesa alcanzó un dinamismo que, sin ser comparable al propio de los procesos modernos de desarrollo, sí resultaba notable en perspectiva histórica. Todas las economías preindustriales existentes a lo largo de la historia han crecido relativamente despacio (si es que lo han hecho), y la economía del Japón Tokugawa no fue una excepción. Sin embargo, dentro de los límites propios de las economías preindustriales, el Japón Tokugawa obtuvo unos resultados destacados.

La clave de este progreso preindustrial fue el encadenamiento de pequeños progresos en distintos sectores de la economía. En primer lugar, pequeños progresos en la agricultura, el sector más importante en términos

de producción y empleo en todas las economías preindustriales. La agricultura japonesa estaba organizada de tal modo que, al igual que en otras partes de Eurasia, una parte sustancial de los excedentes producidos por las familias campesinas era absorbida por elites. A diferencia de China, pero de manera similar a Europa, estas elites eran básicamente locales: *daymio* (una especie de señores feudales que, sin embargo, tenían una vinculación menos fija con sus dominios territoriales que sus homólogos europeos) y *samurai* (una especie de clase guerrera, especializada en la provisión de protección, y que paulatinamente fue reorientándose hacia tareas administrativas y gestoras). Por debajo de ello, una amplia masa de explotaciones familiares campesinas organizaba el trabajo agrario de manera bastante autónoma. La agricultura japonesa creció durante este periodo sobre la base de innovaciones biológicas, como la introducción de mejores variedades de arroz, y una organización más eficiente de las explotaciones y su mano de obra (que hizo posible, por ejemplo, la transición por parte de muchas familias campesinas a un sistema de dos cosechas por año, en lugar de una sola). Esta senda de cambio agrario permitía aumentar los rendimientos de la tierra (un factor escaso, dadas las condiciones orográficas del país y su elevada densidad de población) con la ayuda de una intensificación del esfuerzo laboral (siendo la mano de obra un factor relativamente abundante por los mismos motivos).

Paralelamente, la economía de las familias campesinas tendió a diversificarse, en la medida en que una parte del esfuerzo laboral de sus componentes era absorbida por actividades no agrarias, como la manufactura doméstica (por ejemplo, de productos textiles). La manufactura doméstica se organizaba a través de un sistema de encargos básicamente similar al de la protoindustria europea: un grupo de comerciantes-empresarios distribuía las materias primas entre los hogares campesinos y estos trabajan autónomamente en la transformación de productos que posteriormente eran comercializados por los comerciantes-empresarios.

El crecimiento agrario y el crecimiento manufacturero fueron acompañados por cambios en el plano comercial, en especial la creciente integración del mercado interno, que abrió posibilidades de especialización regional y, por tanto, de obtención de mayores niveles de eficiencia en el conjunto de la economía. Al ser Japón un archipiélago, la integración del mercado nacional podía beneficiarse ampliamente del uso de transporte marítimo (el medio de transporte más barato y eficaz en el mundo previo al ferrocarril), y en las principales ciudades portuarias crecieron las empresas comerciales, que, como sus homólogas europeas, realizaban importantes inversiones de capital fijo (almacenes, barcos...). Además, la integración

del mercado nacional se vio impulsada de manera decisiva por la institución del *sankin kotai*, de acuerdo con la cual los *daymio* debían residir durante al menos medio año en la capital del país (Edo, la actual Tokio) y sólo podían regresar a sus dominios dejando en la capital a su esposa e hijos. Aunque la motivación subyacente a esta institución no era económica, sino política (se trataba, por parte del emperador, residente en Edo, de asegurar la fidelidad de los *daymio*, limitando las estancias en sus dominios y convirtiendo a su familia en rehenes virtuales durante tales estancias), sus efectos económicos fueron importantes: generó un trasiego continuo de personas e información a lo largo del territorio japonés (de ahí su contribución a la integración del mercado interno) y, además, estimuló el crecimiento de Edo y su sector no agrario (al concentrar allí una parte sustancial de la demanda efectiva de las elites que absorbían el excedente agrario).

La economía del Japón Tokugawa también tenía, por supuesto, sus puntos débiles, especialmente en el plano institucional. Siguiendo el ejemplo de la China Ming, el Japón Tokugawa se cerró al exterior. Y, como en el caso chino, los motivos no eran económicos (no se trataba de una estrategia de protección a la industria naciente, ni nada parecido), sino básicamente de política interna (se trataba de evitar que, a través del contacto con los europeos, uno o varios *daymios* pudieran acceder a tecnología armamentística más avanzada y subvirtieran el orden interno). Los efectos económicos de esta política autárquica fueron a buen seguro negativos, ya que Japón perdió la oportunidad de beneficiarse del intercambio tecnológico con Europa. Además, la historia japonesa de este periodo no pudo registrar el ascenso de una burguesía comercial comparable a la europea, con lo que no se generó una presión social tan fuerte como en Europa occidental para que los gobiernos expandieran el espacio social de la economía de mercado y, además, ofertaran bienes públicos que contribuyeran a un mejor funcionamiento de dicha economía de mercado. Sin embargo, estos efectos negativos, que también pueden encontrarse en el caso de China y que han sido frecuentemente señalados como una de las claves de su atraso histórico, no llegaron tan lejos como en China porque Japón se caracterizaba por un grado superior de rivalidad económica y política. En efecto, la competencia y la rivalidad entre dominios creó incentivos para que, al igual que estaban haciendo por aquel entonces los Estados europeos, cada dominio intentara poner a la economía de mercado de su parte, fomentando el desarrollo de actividades vinculadas al mercado (por ejemplo, protoindustrias y comercio regional) y aplicando políticas mercantilistas con respecto a otros dominios (promocionando determinados sectores estratégicos y estableciendo concesiones monopolísticas para algunos de ellos). El resultado fue el paulatino ascenso

del mercado como mecanismo de coordinación económica, aunque fuera, desde la perspectiva de las elites, a costa de sacrificar algunas de las rigideces institucionales sobre las que se basaba su sistema tradicional de absorción de excedente. Como en Europa occidental durante este mismo periodo, una economía de mercado estaba naciendo bajo la costra de una sociedad no de mercado.

En esta incipiente economía de mercado, los pequeños progresos realizados por la agricultura, la manufactura y el comercio se reforzaron los unos a los otros, y alimentaron el crecimiento de Japón durante el final del periodo preindustrial e, incluso, durante las primeras décadas del periodo Meiji (hasta aproximadamente 1890). Algunos especialistas ven aquí algo parecido a la “revolución industrial” europea o a la formación de “economías orgánicas avanzadas”. No hubo un gran desplazamiento hacia fuera de la frontera de posibilidades de producción: había serias limitaciones tecnológicas (en especial, por el carácter orgánico de la base energética) y no menos serias barreras institucionales (básicamente, una versión japonesa del antiguo régimen, pre-liberal, europeo). Pero sí hubo un significativo acercamiento a dicha frontera de posibilidades de producción. El resultado fue un aumento generalizado de los niveles de vida, como muestran los indicadores de salarios reales, condiciones de las viviendas o niveles de educación y salud. Como todas las economías preindustriales, seguía tratándose de un mundo atroz a los ojos modernos, con recurrentes hambrunas masivas (en especial, entre 1730 y 1840) y con el infanticidio como práctica generalizada de regulación demográfica. Dentro de tal atrocidad, sin embargo, no está claro que, a mediados del siglo XIX, cuando la era Tokugawa llegaba a su fin, el nivel de vida del japonés medio fuera claramente inferior al de un europeo medio. Cuando en 1868 triunfó la restauración Meiji y el antiguo régimen se vino abajo, la economía japonesa no era una economía estancada, sino que venía experimentando un modesto crecimiento. Tal crecimiento, además, había dejado como herencia algunos elementos positivos: “saber hacer” empresarial, alfabetización de una parte sustancial de la población, infraestructuras técnicas y organizativas en el sector agrario... La economía japonesa se encontraba así en una buena posición para encarar el reto de la industrialización y la convergencia con las economías occidentales.

Ello no quiere decir, sin embargo, que no tuviera delante de sí precisamente eso: un reto.

*“Enriquecer el país, fortalecer el ejército”*

El reto de industrializar Japón fue percibido por las nuevas elites políticas del país como un imperativo geopolítico. China, largamente considerada como punto de referencia en la historia japonesa, había perdido las guerras del opio como consecuencia de la superioridad industrial-militar de Gran Bretaña, y el resultado había sido, además de una humillación geopolítica, el descenso del país a un estatus semi-colonial. Si, en momentos previos de la historia japonesa, China había marcado el camino a seguir, en torno a 1868 China representaba el destino a evitar. La presión de las potencias occidentales para que Japón se abriera al exterior iba haciéndose cada vez más fuerte. ¿Qué camino tomar? ¿Una versión japonesa de las guerras del opio: un vano intento por oponer fanatismo nacionalista a una tecnología occidental más avanzada? ¿O, mejor, fomentar un proceso de industrialización que, con el tiempo, permitiera a Japón convertirse en un primer actor en la escena internacional? El nuevo lema mostraba a las claras la opción por la segunda de estas posibilidades: “enriquecer el país, fortalecer el ejército”.

La estrategia japonesa de industrialización se basó en una política económica en la que predominó el elemento de coordinación y facilitación por encima del elemento de mandato y control, al menos durante el periodo que va desde 1868 hasta el ascenso de un militarismo intervencionista en la década de 1930. Las reformas Meiji se desarrollaron en cuatro áreas estratégicas: marco institucional, promoción industrial, sector agrario y sistema fiscal.

Lo primero era abolir el marco institucional pre-moderno de la era Tokugawa. Los dominios dejaron de ser las unidades político-administrativas en que se organizaba el país: pasaron a serlo prefecturas básicamente similares a las modernas provincias o regiones europeas. En otras palabras, la capacidad de las elites agrarias para absorber excedente dependería ahora de su capacidad para obtener rentas o beneficios en la agricultura (o, si lo deseaban, en otros sectores), pero dejaba de estar ligada a su posición como estamento privilegiado con funciones administrativas. Por otro lado, se estableció la plena libertad de ocupación y residencia, al tiempo que la libertad de mercado se vio reforzada por la abolición de los gremios. Básicamente, Japón emprendió un proceso de liberalización a gran escala, no ya en el mercado de productos, sino muy especialmente en el mercado de factores, otorgando una mayor libertad económica a los trabajadores, empresarios y terratenientes para decidir sobre los usos de sus factores productivos (mano de obra, capital y tierra).

Este nuevo marco institucional se consideraba adecuado para fomentar el desarrollo económico y, muy especialmente, para impulsar el proceso de industrialización del que tanto dependía la suerte geopolítica del país. La política Meiji de promoción industrial fue inicialmente una política de promoción directa: creación de empresas públicas en sectores considerados estratégicos, como la construcción naval, la minería, la industria textil... Pero, a pesar del esfuerzo realizado por los gobernantes Meiji para que funcionaran con la tecnología más avanzada, estas empresas resultaron un fiasco, en parte (y como en otros casos históricos de promoción industrial directa) debido a sus altos costes de gestión y a sus problemas para encajar en los patrones prevalecientes de demanda. En la década de 1880, casi veinte años después de la restauración Meiji, la economía japonesa seguía creciendo básicamente gracias a la misma revolución industrial (la combinación de los mismos progresos modestos) que venía alimentando su crecimiento desde comienzos de siglo. ¿Había fracasado el intento de impulsar una revolución industrial?

Se abrió entonces una segunda etapa, mucho más fructífera, de promoción industrial. El gobierno pasó a desarrollar una amplia gama de acciones cuyo fin era promover la industrialización de manera indirecta. El asunto clave era conseguir que la tecnología occidental, más avanzada, pudiera servir de base para un proceso de industrialización liderado por empresas japonesas. Lo primero era contribuir a la formación de un tejido empresarial capaz de enfrentarse al desafío. En la década de 1880, el gobierno comenzó a vender a precio de saldo la mayor parte de sus empresas públicas, y de aquí surgieron algunos de los grandes conglomerados industriales que en lo sucesivo (y hasta el día de hoy) marcarían la historia económica japonesa. Estos grandes conglomerados, los *zaibatsu*, se expandieron a lo largo de todo el periodo Meiji y hasta la Segunda Guerra Mundial y proporcionan una de las principales corroboraciones históricas de la idea de Schumpeter de que las grandes empresas operando en régimen de competencia imperfecta (o incluso de monopolio) pueden generar un dinamismo tecnológico superior al de las pequeñas empresas que viven en el mundo de la competencia perfecta.

Los *zaibatsu* desempeñarían el crucial papel de impulsar las exportaciones japonesas de productos industriales, aprovechando los bajos salarios de Japón en relación a Europa occidental o Estados Unidos. Para ello, se apoyaron inicialmente en una política gubernamental de protección a la industria naciente y sustitución de importaciones. Sobre la base de este apoyo inicial, que también incluía la concesión de créditos blandos a sectores industriales considerados estratégicos, la economía japonesa fue escalando posiciones en la jerarquía de actividades de la economía

mundial: de ser inicialmente una economía exportadora de productos primarios (como la seda) e importadora de tecnología y maquinaria extranjeras, Japón pasó a ser una exportadora de productos industriales. Esto generó externalidades positivas sobre el tejido productivo japonés, en particular la posibilidad de aprovechar en mayor medida economías de escala e introducir a su capital físico y humano en la senda de los rendimientos crecientes.

Pero son demasiados los países del Tercer Mundo que, a lo largo del siglo XX, han intentado hacer esto mismo con resultados decepcionantes. Son demasiados los países que han levantado barreras arancelarias y han otorgado subvenciones a sus empresarios industriales “estratégicos” para finalmente encontrarse con un tejido empresarial adormecido, unos desequilibrios macroeconómicos preocupantes, una cohesión social menguante y, en breve, unos resultados de desarrollo muy por debajo de las expectativas. El Japón Meiji evitó este destino porque sus gobernantes combinaron la política comercial con otras políticas de coordinación y facilitación que buscaban impulsar la difusión tecnológica, el dinamismo empresarial y la cohesión social. La incorporación de tecnología extranjera requería una inversión extra en capital humano, y los gobiernos Meiji destacaron por su relevante esfuerzo en esta materia: haciendo la educación primaria obligatoria, impulsando la educación en niveles posteriores, enviando temporalmente a los mejores estudiantes del país a ampliar sus conocimientos en el extranjero... Esto contribuyó a la cohesión social del país y mejoró la cualificación de la mano de obra empleada en las empresas, evitando que la falta de formación actuara como cuello de botella en el proceso de asimilación de tecnología extranjera. A estas inversiones en capital humano se unieron posteriormente cuantiosas inversiones en infraestructuras de transporte e infraestructuras urbanas. Todo ello mejoró el ambiente en el que los empresarios privados tomaban sus decisiones de inversión.

Además, el proceso de asimilación tecnológica no se entendió como un trasplante directo de las tecnologías y modelos empresariales de los países más avanzados, sino como un proceso de descubrimiento del modo en que las nuevas tecnologías disponibles podían contribuir al desarrollo de la sociedad japonesa. ¿Tenía sentido realizar un transplante directo cuando la dotación de factores de Japón era diferente a la de Estados Unidos o Europa noroccidental? Muchas de las innovaciones tecnológicas estadounidenses, por ejemplo, habían nacido como respuesta a la escasez relativa de mano de obra en aquel país. El trasplante directo de tales innovaciones a la economía japonesa, caracterizada por la abundancia relativa de mano de obra (como cualquier otra economía poco

desarrollada), podría haber generado problemas de cohesión social, al generar una escisión demasiado pronunciada entre un sector industrial moderno, operando con tecnologías muy intensivas en capital y generando grandes aumentos de productividad, y el resto de la economía, con características opuestas. Japón evitó este escenario porque su tejido industrial no se reducía al mundo de los *zaibatsu*: contaba también con un denso tejido de pequeñas y medianas empresas que asumían actividades intensivas en mano de obra y eran menos intensivas en tecnología. Estas pequeñas y medianas empresas alcanzaban menores niveles de productividad y ofrecían menores salarios a sus trabajadores, y de hecho comenzó a originarse aquí un auténtico dualismo que caracteriza al tejido industrial japonés hasta el día de hoy. Pero, a través de sus efectos sobre el empleo, estas pequeñas y medianas empresas realizaron una contribución decisiva a la cohesión social de Japón en una época, la del arranque de la industrialización, que siempre origina convulsiones. Además, no eran empresas estáticas: se esforzaban por incorporar tecnología nueva (aunque fuera a través de la nada infrecuente práctica de la compra de maquinaria usada) y, a través de sus relaciones de subcontratación con el mundo de los *zaibatsu*, entraban en contacto con las fuerzas de cambio más generales que empujaban a la economía japonesa.

Recapitulando: la restauración Meiji introdujo un nuevo marco institucional más favorable al crecimiento económico moderno y desarrolló diversas políticas de coordinación encaminadas a crear un tejido industrial que asimilara la tecnología extranjera y fuera capaz al mismo tiempo de ser competitivo en la esfera internacional y socialmente integrador en la esfera nacional. Pero, ¿de dónde salían los fondos públicos para financiar estas políticas? El candidato estaba claro: el sector agrario. A la altura de 1868, éste era el sector más grande de la economía japonesa: ¿cómo no intentar extraer de él la mayor parte de los ingresos fiscales? O, yendo un paso más hacia delante: ¿por qué no implantar un sistema fiscal discriminatorio, de tal modo que las diferencias intersectoriales de tipos impositivos implicaran una transferencia de recursos desde la agricultura hacia los sectores industriales estratégicos? Se calcula que, a comienzos del siglo XX, los impuestos absorbían casi el 30 por ciento del ingreso de un campesino medio, frente a tan sólo un 14 por ciento del ingreso medio de un empresario de la industria o el comercio. A través del sistema fiscal, los gobiernos Meiji transferían recursos desde la agricultura hacia la industria emergente.

De nuevo nos encontramos ante una idea que el siglo XX ha mostrado fracasada en demasiados países del Tercer Mundo como para detenernos ahí. La experiencia de muchos países en América Latina y

África, en especial tras la Segunda Guerra Mundial, muestra que utilizar a la agricultura como un simple sumidero del que extraer recursos para los sectores que se consideran susceptibles de impulsar el desarrollo es un error. El descuido de la agricultura y el sesgo pro-urbano de las políticas desarrollistas generó en muchos casos un aumento de la pobreza rural y una intensificación de la migración campo-ciudad que desbordó la capacidad de absorción de las ciudades y creó bolsas de marginalidad económica y social en las mismas. Si Japón evitó este destino, ello se debió a que su política económica, a pesar de identificar al sector industrial como sector estratégico y poner en pie un sistema fiscal discriminatorio, no se olvidó del sector agrario.

Consciente de que el crecimiento agrario era decisivo para sostener la incipiente urbanización del país y (dado el alto porcentaje de población agraria) fortalecer la cohesión social en un momento de grandes transformaciones, la política económica Meiji potenció la senda de crecimiento agrario que venía recorriéndose ya durante el tramo final de la era preindustrial. Un tipo de crecimiento que hacía uso intensivo del factor abundante (la mano de obra) y buscaba elevar al máximo los rendimientos del factor escaso y, por tanto, susceptible de generar eventuales cuellos de botella (la tierra). No se trataba de un crecimiento basado en la introducción de maquinaria y tecnologías ahorradoras de mano de obra (como comenzaba a ocurrir, por ejemplo, en Estados Unidos, con una dotación de factores distinta), sino un crecimiento basado en la introducción de mejoras biológicas (variedades más productivas de semillas, por ejemplo) y la extensión de los sistemas de regadío, al compás de la creciente comercialización impulsada por la demanda urbana.

La política agraria buscó hacer compatible esta senda de crecimiento con el mantenimiento de la cohesión social en el campo. Para ello, se cuidó de vincular esta senda de cambio tecnológico a la configuración de una estructura agraria a la inglesa, basada en grandes explotaciones que aprovecharan al máximo las economías de escala. Al contrario, la política agraria se apoyó cada vez en mayor medida en las explotaciones familiares de los pequeños y medianos arrendatarios, así como en el fortalecimiento de las asociaciones y organizaciones locales que, agrupando a estos, les permitían vencer algunos de los obstáculos (informativos, de poder de mercado) impuestos por su pequeña escala. Si a ello añadimos el esfuerzo realizado por el Estado en materia de educación rural, el resultado fue una senda de cambio agrario que compatibilizó dinamismo productivo y cohesión social. Teniendo en cuenta, además, el dualismo del tejido industrial, con muchas pequeñas y medianas empresas operando en áreas rurales hasta bien entrado el siglo XX, la cohesión de la sociedad rural se

vio reforzada por la existencia de oportunidades de empleo fuera de la agricultura, que permitieron a las familias campesinas poner en práctica estrategias de pluriactividad.

### *¡Milagro!*

La política económica Meiji logró impulsar el proceso de industrialización de Japón sin generar las graves tensiones que han atenazado otros intentos posteriores de salida del atraso en ámbitos no occidentales. Sin embargo, el lema no era sólo “enriquecer el país”, sino también “fortalecer el ejército”. Japón estuvo en guerra contra otros países durante 30 de los 77 años comprendidos entre 1868 y 1945. A finales del siglo XIX, Japón derrotó a China y, a comienzos del siglo XX, impresionó al mundo occidental al derrotar también a Rusia. Era el comienzo de una expansión territorial que desembocó en la creación de un imperio japonés en Asia oriental, con Manchuria (donde Japón impulsó la creación del estado títere de Manchukuo), Corea y Taiwán como principales colonias. En la década de 1930, la influencia del militarismo y el expansionismo territorial sobre el poder político se hizo cada vez más fuerte. A su vez, los vínculos del expansionismo estatal con una fracción de la clase empresarial también se intensificaron. País enriquecido, ejército fortalecido: ¿hasta dónde podía llegar Japón en la enrarecida escena geopolítica mundial? Podía llegar a atacar Pearl Harbor en 1941: el país agrario y atrasado de 1868 se sentía ahora en posición de declarar la guerra a las grandes potencias económicas y militares del bloque aliado.

La derrota en la Segunda Guerra Mundial devastó a la economía japonesa. Es por ello que su espectacular recuperación en las décadas posteriores ha merecido el calificativo de milagrosa. Este milagro se explica como resultado de la combinación de factores endógenos con un contexto internacional particularmente favorable.

El contexto internacional fue favorable, para Japón como para el resto de economías de mercado, durante una fase que se extendió desde aproximadamente 1950 hasta comienzos de la década de 1970. Durante esta fase, crucial en la historia económica japonesa, la economía mundial creció más deprisa que nunca, en el marco de un nuevo orden internacional: el sistema institucional forjado a raíz de la conferencia de Bretton Woods. El nuevo orden internacional fomentó la cooperación entre los países, uno de cuyos rasgos fue el impulso de negociaciones para reducir las barreras comerciales entre los mismos. Ello permitió que muchas economías inicialmente atrasadas, no sólo Japón sino también las economías

devastadas de Alemania y Francia o las economías tradicionalmente atrasadas del sur de Europa, pudieran converger con respecto al líder de la economía mundial, Estados Unidos. A través del comercio internacional y la inversión directa extranjera, las economías inicialmente atrasadas pudieron aumentar su grado de capitalización y absorber la tecnología del líder. Japón ya venía haciendo esto antes de la Segunda Guerra Mundial y, después de 1945, continuó haciéndolo al mismo ritmo que antes, con la particularidad de que, en el muy dinámico contexto de las décadas de posguerra, ello implicó tasas de crecimiento espectaculares.

El contexto internacional también fue favorable en aspectos menos genéricos, y que afectaban específicamente a Japón. Inicialmente, la actitud de Estados Unidos ante la reconstrucción posbélica de Japón era cuando menos tibia. La industria japonesa había constituido al fin y al cabo el soporte material de la agresividad militar del país y, con los ánimos aún calientes, la política exterior estadounidense (transmitida a través del gobierno de ocupación vigente entre 1945 y 1952) no mostraba un interés especial por volver a impulsar el desarrollo moderno de Japón. Se hablaba, de hecho, de proporcionar a Japón niveles económicos comparables a los de los países asiáticos de su entorno, lo cual era tanto como proponer el mantenimiento de niveles de vida muy inferiores a los pre-bélicos. El estallido de la guerra fría cambió la actitud estadounidense hacia Japón, cuyo potencial industrial podía ser movilizado con objeto de reforzar la posición estratégica del bloque estadounidense. Pasó entonces a hablarse de la necesidad de que Japón recuperara su papel como “fábrica de Asia”. Estados Unidos abrió sus mercados a las exportaciones industriales japonesas y toleró que la administración japonesa impusiera notables trabas a la operación de empresas extranjeras en el archipiélago. Conforme el milagro japonés fue traduciéndose en déficit comercial estadounidense, en un contexto de turbulencias en el sistema monetario internacional que estallarían a comienzos de la década de 1970, aumentó la presión para que los términos económicos de la relación entre Estados Unidos y Japón se renegociaran (a través, por ejemplo, de una revaluación del yen frente al dólar). Pero, para entonces, la economía japonesa había dado ya el salto: era ya un gigante comparable a Estados Unidos y la futura Unión Europea.

El favorable contexto internacional, tanto en sus aspectos genéricos como en el aspecto específico de la relación de Japón con Estados Unidos, creó el espacio para un posible milagro japonés. Pero, si este milagro se hizo realidad, ello se debió a la operación de factores endógenos. Las economías atrasadas podían converger con la economía líder a través de la absorción de su tecnología, pero muchas no lo consiguieron. ¿Por qué Japón sí? Estados Unidos podía abrir sus mercados a las exportaciones

japonesas, pero ¿por qué tuvieron tanto éxito las empresas japonesas a la hora de ganar cuota en este difícil mercado? Responder a estas preguntas nos lleva a indagar sobre el peculiar modelo de capitalismo que ha caracterizado a Japón a lo largo del siglo XX, y muy especialmente después de 1945.

## UN MODELO JAPONÉS DE CAPITALISMO

El capitalismo es un sistema económico enormemente flexible, capaz de transformarse continuamente para producir nuevas versiones de sí mismo. El capitalismo del siglo XIX, en el que empresas relativamente pequeñas funcionaban en un contexto relativamente similar al de competencia perfecta y en el que la intervención estatal era muy reducida, es lógicamente distinto del capitalismo que se consolidó a lo largo del siglo XX: un sistema económico que, sin discutir el predominio del mercado como mecanismo coordinador de la actividad económica, sin discutir el carácter privado de los derechos de propiedad sobre (la mayor parte de) los medios de producción, se caracteriza por una mayor intervención estatal y por la presencia de un mayor número de espacios económicos regidos por las leyes de la competencia imperfecta. Dada su mayor complejidad, este tipo de capitalismo es susceptible, además, de presentarse a sí mismo bajo una amplia gama de versiones, en función de las peculiaridades de las políticas públicas y las estrategias empresariales predominantes en cada país.

La versión japonesa ha recibido una gran atención por parte de los investigadores, interesados en comprender las llamativas peculiaridades de esta economía por otro lado tan exitosa. Los más optimistas han visto el futuro del capitalismo escrito en estas peculiaridades, y han presagiado un ascenso de la versión japonesa de capitalismo comparable a lo que previamente fueron los ascensos de la versión británica (en el siglo XIX) y la versión estadounidense (en el siglo XX). Incluso los menos optimistas han debido reconocer que el hecho de que el modelo japonés fuera sustancialmente distinto del anglosajón no fue un obstáculo para el espectacular crecimiento de la economía nipona a lo largo del siglo XX, y especialmente en las décadas posteriores a 1945.

### *¿En qué consiste el modelo japonés?*

El modelo japonés, forjado a lo largo del siglo XX, consta de cuatro elementos: el protagonismo de grandes conglomerados empresariales de carácter multisectorial, la integración organizativa de la mano de obra que trabaja para tales conglomerados, el dualismo en la estructura empresarial y los mercados laborales, y un Estado intervencionista a la búsqueda de externalidades que proporcionar a la economía privada.

La estrella del capitalismo japonés es el conglomerado empresarial. Desde el arranque de la industrialización moderna, a finales del siglo XIX, el motor principal del capitalismo japonés han sido grandes conglomerados cuya actividad se expande por distintos sectores, desde la construcción naval a la producción de acero, desde los textiles hasta los televisores, los coches y los ordenadores. Algunos de estos conglomerados surgieron a partir de las ventas a precio simbólico de empresas públicas deficitarias a finales del siglo XIX. Otros tienen sus orígenes incluso más atrás: en las casas comerciales que se instalaron en las ciudades portuarias de Japón durante la era Tokugawa. Durante el periodo previo a la Segunda Guerra Mundial, encontramos aquí las empresas que utilizan una tecnología más avanzada, que presentan una mayor intensidad de capital (ratio capital/mano de obra) y cuya productividad es más elevada. También encontramos, sin embargo, poderosos intereses empresariales vinculados al ascenso del militarismo y el expansionismo en el Japón de entreguerras, razón por la cual una de las primeras políticas puestas en práctica por el gobierno de ocupación estadounidense a partir de 1945 fue la disolución de los *zaibatsu*. El discurso estadounidense, especialmente en los años en los que se hablaba de que Japón debería regresar a los niveles de vida propios de sus subdesarrollados vecinos asiáticos, veía aquí no sólo las bases industriales de la agresividad militar japonesa, sino también una violación de las condiciones deseables de competencia empresarial. Si la economía de mercado era tanto mejor cuanto más cerca nos encontráramos del mundo de empresas precio-aceptantes en régimen de competencia perfecta, ¿no suponían los *zaibatsu*, cuyo tamaño los llevaba a operar en régimen de competencia imperfecta, un evidente defecto de la economía de mercado japonesa?

Apenas unos años después de su disolución formal por parte del gobierno de ocupación, volvieron a formarse grandes conglomerados empresariales. La era del milagro, igual que la era de convergencia económica previa a la Segunda Guerra Mundial, fue una era protagonizada por los conglomerados. Fueron los conglomerados quienes impulsaron el crecimiento y la innovación tecnológica en sectores estratégicos,



aceptó esto implícitamente: antes del fin del gobierno de ocupación en 1952, las estrategias empresariales japonesas ya estaban comenzando a reconstruir, sin grandes trabas por parte de la administración, los grandes conglomerados. La paulatina acumulación de excedentes empresariales durante la era del milagro no hizo sino consolidar la cultura de la propiedad interempresarial a través de fusiones y adquisiciones. A finales de la década de 1960, apenas tres conglomerados (Mitsui, Mitsubishi y Sumitomo) concentraban en torno al 15 por ciento del capital social desembolsado en Japón (frente a un 10 por ciento en 1937 y 1955).

El modelo de relaciones laborales vigente en los conglomerados, tendente a conseguir un alto grado de integración organizativa de los trabajadores, era una de las principales peculiaridades del capitalismo japonés. En primer lugar, era común la institución del empleo permanente: un compromiso por parte de la empresa a mantener al trabajador en su puesto en situaciones de retraimiento de la demanda; en otras palabras: una renuncia por parte de la empresa a utilizar el despido como mecanismo de ajuste coyuntural. En segundo lugar, el nivel salarial estaba íntimamente ligado a la antigüedad del empleado, de tal modo que el salario de los trabajadores de edad era muy superior al de los trabajadores jóvenes que ingresaran en la empresa. Por supuesto, el salario también dependía de factores como el nivel educativo y las características del puesto ocupado en la empresa, pero, dejando estos factores constantes, la edad se convertía en el principal determinante de los salarios. Tercero: la negociación de las condiciones de trabajo se realizaba a través de sindicatos de empresa (y no a través de sindicatos obreros que englobaran a trabajadores de distintas empresas y sectores). Y, por último, se privilegiaba una toma de decisiones colectiva en el día a día de la empresa, de tal modo que no sólo los directivos o los gestores, sino también los trabajadores manuales, estaban integrados en una estrategia de identificación común de problemas y soluciones. Estos cuatro rasgos constitutivos del modelo japonés de relaciones laborales comenzaron a aparecer durante el periodo de entreguerras y se consolidaron definitivamente durante la era del milagro posterior a 1945.

Sin embargo, el capitalismo japonés también se ha caracterizado por un acusado dualismo en el plano empresarial y laboral. Los conglomerados empresariales fueron organizando paulatinamente una densa red de subcontratación empresarial, a través de la cual las actividades más intensivas en mano de obra eran traspasadas a pequeñas y medianas empresas (que, en ocasiones, eran propiedad de miembros de la cúpula directiva del conglomerado). Este otro tejido empresarial, que (como vimos) fue importante para asegurar la cohesión social del país durante las

primeras etapas de la industrialización, también fue importante después de 1945 porque contribuyó a dotar de flexibilidad al modelo. Ello fue así porque las relaciones laborales en el mundo de las empresas pequeñas eran muy distintas a las propias de los conglomerados: el empleo no era permanente, los salarios eran más reducidos (en parte como consecuencia de la utilización en las pymes de tecnología menos puntera, con los consiguientes efectos sobre la productividad laboral) y la influencia de los sindicatos en la determinación de las condiciones laborales era menor (lo cual también contribuía a explicar el menor nivel salarial). Este dualismo en el mercado laboral también tenía su traducción en términos de género, ya que las mujeres entraban con menor facilidad a los grandes conglomerados (y, desde luego, no entraban en absoluto en sus cúpulas directivas) y el empleo femenino tendía a concentrarse en los peor remunerados empleos de las pymes. En resumidas cuentas, a través de las redes de subcontratación los conglomerados (y los hombres) traspasaban a las pymes (y a las mujeres) una parte del coste del ajuste en situaciones de demanda inestable o recesiva. Se trataba de una relación simbiótica, ya que, por otro lado, al vincularse a una estrategia de inversión que superaba los confines de su pequeño entorno, las pymes podían experimentar un dinamismo mayor del que habría sido posible en otro caso y, además, incluso en las condiciones de demanda más adversas, podían contar con cierta estabilidad en sus relaciones contractuales con los conglomerados.

El modelo japonés, tal y como se consolidó en las décadas posteriores a 1945, se completaba con un Estado muy activo en la generación de externalidades. Algunas de las acciones tomadas en este sentido eran una prolongación de la estrategia Meiji de desarrollo económico. El Estado, por ejemplo, continuó prestando una atención especial al sistema educativo y a la acumulación de capital humano en su tarea de apoyo al proceso de asimilación de la tecnología extranjera y desarrollo de innovaciones domésticas. Además, coordinó esta política con una política comercial que, en lugar de buscar la eficiencia estática a través del libre comercio, fomentó la búsqueda de dinamismo a medio plazo a través de una política selectivamente intervencionista. Las importaciones no eran libres, sino que el Ministerio de Industria y Comercio Internacional las controlaba (a través de la asignación de licencias de importación) con objeto de vincularlas estrechamente a la absorción de tecnología extranjera más avanzada y al fomento de la proyección exportadora del país. A su vez, se disponían numerosos incentivos (fiscales, comerciales, financieros) para las empresas exportadoras, especialmente para los grandes conglomerados industriales. El objetivo de la intervención no era suplantarlo al mercado, sino utilizarlo para acelerar el cambio económico a medio plazo. (De hecho, a partir de mediados de la década de 1960, conforme la industria

naciente iba dejando de serlo, Japón comenzó a liberalizar su sistema de intercambios comerciales.)

Otra parte de la intervención estatal, sin embargo, era característicamente novedosa o, cuando menos, irrumpía con una fuerza desconocida. El gobierno japonés hizo un amplio uso del sistema de “indicación administrativa”, con objeto de influir sistemáticamente en las decisiones microeconómicas de las empresas. El sistema consistía en el establecimiento de un diálogo informal sobre asuntos que el gobierno no aspiraba a introducir en su ámbito competencial pero que podían resultar clave, como por ejemplo las decisiones de inversión en sectores estratégicos o la estructura de la competencia empresarial en dichos sectores. (La indicación gubernamental fue decisiva, por ejemplo, para impulsar la fusión de algunas de las principales empresas japonesas de producción de acero en la década de 1970, con la intención declarada de evitar los efectos de una competencia excesiva en un momento en el que la demanda de acero comenzaba a perder elasticidad.)

De manera no menos decisiva, la política gubernamental buscó controlar el sistema financiero a través de estrictas regulaciones. El objetivo básico de la regulación financiera era asegurar que los grandes conglomerados dispusieran de una oferta abundante de capital relativamente barato para acometer sus ambiciosas estrategias (de inversión en sectores productivos diversos, de penetración en mercados internacionales). Para ello, el gobierno concedió poder de mercado a un número reducido de bancos que desarrollaban relaciones de largo plazo con los conglomerados y que estaban sujetos a las “indicaciones” de la administración en sus decisiones sobre asignación del crédito. A comienzos de la década de 1950, este tipo de bancos asociados a conglomerados aportaban más del 60 por ciento de los fondos empresariales en Japón. Estos fondos no sólo eran importantes para estimular el dinamismo de los conglomerados, sino también para garantizar que los conglomerados pudieran hacer frente a coyunturas adversas sin cambiar su modelo de relaciones laborales (que les impedía utilizar el despido como mecanismo de ajuste) o su modelo de relaciones con empresas satélite (en el que se comprometían a dotar de cierta estabilidad temporal a sus redes de subcontratación). Dicho en otros términos, la disponibilidad de estos fondos era crucial para minimizar el impacto de las coyunturas adversas sobre la estabilidad social.

El precio a pagar era un sistema financiero muy intervenido, en el que el tipo de interés era artificialmente bajo. ¿Habría sido posible que este sistema financiero y sus bajos tipos de interés atrajeran grandes cantidades

de capital en un país en el que la propensión al ahorro fuera menor que en Japón? En torno a 1970, el ahorro de las familias japonesas representaba en torno al 40 por ciento del PNB del país, lo cual es tanto como decir que las familias japonesas ahorraban más del doble de lo que ahorraban las familias de Estados Unidos y la mayor parte de Europa. La elevada propensión al ahorro de las familias japonesas, cuya excepcionalidad parece tener algo que ver con la tradición cultural del país, hizo posible la cuadratura del círculo: que un sistema financiero altamente regulado, en el que se racionaba el crédito y en el que prevalecían tipos de interés artificialmente bajos, fuera capaz de canalizar un gran volumen de fondos hacia las empresas estratégicas de la economía japonesa.

### *Entre los valores culturales y el cálculo económico racional*

¿Por qué era así el capitalismo japonés? Por un lado, había un elemento de estrategia económica racional, ya detectable antes de la Segunda Guerra Mundial, por parte de las grandes empresas que lideraban el desarrollo del país. A comienzos del siglo XX, y en el marco de la llamada “segunda revolución industrial”, el nivel tecnológico de las economías más desarrolladas comenzaba a ser tal que la acumulación de capital humano comenzaba a perfilarse como un determinante central de su desempeño. El modelo japonés de relaciones laborales formó parte de una estrategia más amplia desarrollada por las grandes empresas para atraer a la mano de obra más cualificada e internalizar los beneficios derivados de su formación continua. Los trabajadores se formaban de manera espontánea a través de la práctica y, adicionalmente, las grandes empresas podían planificar una trayectoria formativa para su personal. La política de empleo permanente y salarios de eficiencia vinculados a la antigüedad buscaba evitar que esta acumulación de capital humano fuera absorbida por empresas rivales. El resultado fue la formación de mercados laborales “internos”, a través de los cuales se organizaba la movilidad del personal de cada empresa, y la renuncia a desarrollar una competencia abierta contra empresas rivales en el mercado laboral. Este patrón se percibía ya antes de la Segunda Guerra Mundial, y los acontecimientos posteriores a 1945 lo reforzaron, al extender este marco de relaciones laborales al conjunto de los trabajadores masculinos de las empresas y complementarlo con la institucionalización de las negociaciones con sindicatos de empresa y los sistemas de toma colectiva de decisiones.

Dicho esto, las peculiaridades del modelo japonés son demasiadas como para encerrar la explicación de las mismas en este único elemento. Las tradiciones culturales de Japón también contribuyeron a acomodar

socialmente este peculiar modo de organización. Tomemos el caso, por ejemplo, de la tradición confuciana, que en su versión japonesa (distinta de la china) enfatiza valores como la lealtad a los superiores y, por extensión, un sentido anti-individualista de pertenencia al grupo. Esto favorecía la adopción de un modelo paternalista de relaciones laborales, en el que el empresario ofrecía estabilidad laboral y promoción salarial automática a cambio de un espíritu cooperativo y leal por parte de los trabajadores y sus representantes. La benevolencia de los superiores encajaba con el sentido de la lealtad de los subordinados, reduciendo el espacio para la lucha de clases convencional. ¿Hasta qué punto habría esto sido posible en contextos culturales que primaban el individualismo y la igualdad esencial de todos los ciudadanos? El paternalismo también ha estado presente en el ámbito occidental, igual que la tensión entre las solidaridades del trabajador en sentido horizontal (con otros trabajadores) y en sentido vertical (con el empresario y/o el resto de personas situadas por encima suyo en la jerarquía de la propia empresa). Pero parece claro que, en el caso de Japón, los valores culturales favorecieron la acomodación social del modelo, llevándolo más lejos que en otras partes.

Del mismo modo, el modelo japonés durante la era del milagro se basó de manera crítica en el hecho de que la elevada propensión al ahorro de las familias japonesas alimentara la oferta de capitales por parte de un sistema financiero altamente intervenido y que funcionaba con tipos de interés artificialmente bajos. ¿Por qué ahorraban tanto los japoneses? Parece difícil escapar a las explicaciones culturales. Sí, es cierto: los orígenes de este comportamiento podrían tener algo que ver con determinantes materiales, como por ejemplo la frecuencia de las catástrofes naturales (con sus consiguientes destrucciones y “desacumulaciones” de capital) durante la era preindustrial, que habría contribuido a sancionar positivamente los comportamientos frugales. Pero es preciso apreciar que los hábitos frugales se mantuvieron en el corazón de la cultura japonesa mucho tiempo después, cuando la economía había dejado de ser predominantemente agraria. De hecho, las tasas de ahorro de las familias de la era del milagro eran muy superiores a las de las familias preindustriales, ya que éstas, por su pobreza, disponían de un margen financiero mucho menor y debían destinar una parte mucho mayor de su (reducida) renta a satisfacer las necesidades de consumo básico.

### *El modelo japonés después de la euforia*

El éxito de este peculiar modelo de capitalismo era evidente a la altura de 1970, cuando Japón había realizado un espectacular proceso de convergencia y se había convertido en uno de los grandes gigantes de la economía mundial. Es verdad que todo había ocurrido en un contexto internacional particularmente favorable, pero no era menos cierto que muchas otras economías atrasadas no lo habían conseguido. La diferencia entre las que lo habían conseguido y las que no parecía encontrarse en factores económicos y sociales de carácter endógeno. Y, en este sentido, parecía claro que el modelo japonés, con sus grandes conglomerados, su paternalismo laboral, su dualismo estructural, su Estado activo, había tenido éxito.

Tanto es así que algunos de sus elementos comenzaron a difundirse a los ámbitos empresariales estadounidense y europeo. El modelo japonés había engendrado el llamado sistema de producción flexible, que se basaba en la combinación, a través de redes razonablemente estables de subcontratación, de las ventajas de las empresas grandes (las economías de escala, en especial de cara al desarrollo de actividades de I+D y acumulación de capital humano) y las empresas pequeñas (su mayor flexibilidad ante fluctuaciones de la demanda y la inexistencia de burocracias internas que tendieran a obstaculizar el cambio tecnológico u organizativo). A ello se unía una organización del trabajo en la planta industrial que concedía una mayor autonomía a los trabajadores, y especialmente a equipos de trabajadores implicados en el logro de objetivos específicos comunes. Todo esto contrastaba con el modelo típicamente estadounidense de capitalismo: grandes empresas que asumían la mayor parte de sus procesos productivos y que básicamente utilizaban el cambio tecnológico como un instrumento de desvalorización de las habilidades de la mano de obra (en lugar de, como en el caso japonés, poner la innovación tecnológica al servicio del desarrollo de nuevas habilidades). Teniendo en cuenta que Japón llevaba un par de décadas creciendo más deprisa que Estados Unidos, la pregunta era inevitable: ¿se había abierto una nueva era en el desarrollo del capitalismo? ¿No significaba el modelo japonés una superación del modelo estadounidense, del mismo modo que éste había superado previamente (finales del siglo XIX, comienzos del XX) al modelo británico?

Un par de décadas más tarde, a comienzos de la década de 1990, la euforia en torno al modelo japonés como estadio superior del capitalismo había comenzado a disiparse. Para empezar, el crecimiento japonés, como el de todas las economías desarrolladas, se había ralentizado y, en un

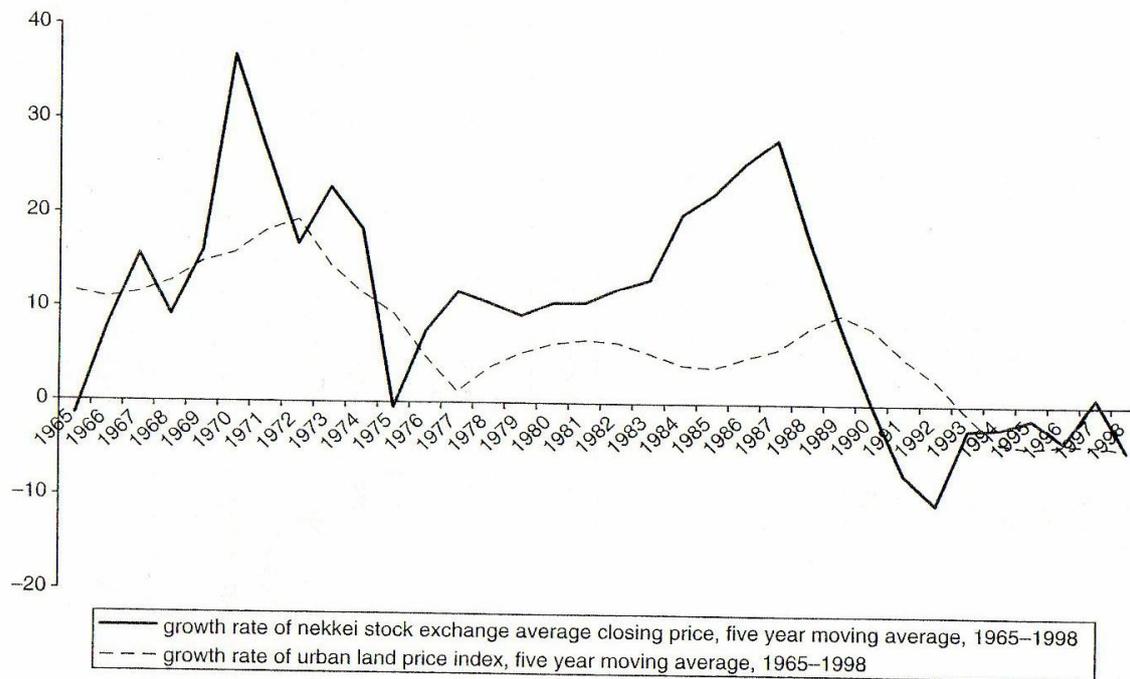
contexto internacional menos favorable, nunca volvió a alcanzar los guarismos de las décadas inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Algunas de aquellas fuentes de crecimiento estaban condenadas a agotarse, y así ocurrió a partir de la década de 1970. Conforme el Japón del milagro se acercaba a pasos agigantados a los niveles estadounidenses, tanto menos espacio quedaba para un crecimiento basado en las ventajas del atraso y la convergencia con respecto a un líder difusor de tecnología. Conforme Japón se convertía en una sociedad altamente industrializada y urbanizada, tanto menos margen quedaba para continuar aumentando la productividad de la economía por la vía del trasvase ocupacional desde actividades y comarcas de baja productividad (léase agricultura y espacios rurales) hacia actividades y comarcas de productividad elevada. La paulatina homogeneización de Japón en los ámbitos externo (con otros países) e interno (entre sus distintos sectores y regiones) iba agotando una de las más poderosas fuentes de crecimiento del periodo del milagro. Además, Estados Unidos comenzó a preocuparse por el hecho de que las exportaciones japonesas estuvieran inundando su mercado nacional (y destruyendo los correspondientes puestos de trabajo en la América industrial), de donde se derivó una presión para renegociar los términos de sus relaciones económicas con Japón, en particular para reevaluar el yen y atemperar así el dinamismo exportador de la economía nipona.

Pero, además, la economía japonesa parecía atenazada, más que impulsada, por algunas de sus peculiaridades. El dualismo industrial y el poder de mercado ganado por los grandes conglomerados parecían estar detrás de una tendencia estructural hacia la inflación, que por supuesto se vio agravada por los factores coyunturales que en los años setenta sacudieron a todas las economías de mercado (y muy especialmente a aquellas que, como Japón, importaban la mayor parte del petróleo que utilizaban). Por otro lado, la política activa de promoción industrial comenzaba a mostrar su cara más oscura en el plano ambiental: los registros ambientales de las ciudades japonesas eran deplorables a comienzos de la década de 1970, y comenzó a plantearse la necesidad de un cambio de rumbo que orientara el desarrollo en una dirección más sostenible. Además, la indicación administrativa y el activismo del Estado empezaban a generar choques cada vez más fuertes: ¿qué era exactamente un sector estratégico? ¿Qué sectores debían promocionarse en mayor medida? Y, si se llegaba a la conclusión de que algunos sectores previamente estratégicos ahora no lo eran (como parecía ocurrir con algunas industrias pesadas, que ya no eran tan intensivas en tecnología y para las cuales la ventaja comparativa comenzaba a desplazarse a países de bajos salarios, un club al que Japón ya no pertenecía), ¿qué hacer con ellos? Los choques en las esferas de la política, la burocracia y el propio mundo

empresarial se agudizaron: el modelo japonés parecía mejor preparado para impulsar la convergencia de una economía atrasada que para ayudar a una economía muy avanzada a descubrir la senda de la prosperidad futura. Y, finalmente, ¿qué decir de la discriminación de género? El modelo japonés tenía un fortísimo sesgo de género, en la medida en que las cúpulas directivas de los conglomerados estaban cubiertas por hombres y la posición de la mujer en el mercado laboral era mucho más precaria, concentrándose especialmente en los estratos más bajos de las redes de subcontratación.

En otras palabras, lo que apenas un par de décadas antes parecía el futuro del capitalismo ahora parecía un modelo que tenía poco que aportar al debate sobre algunos de los grandes desafíos de futuro de la economía y la sociedad globales. La puntilla definitiva llegó de la mano de la burbuja inmobiliaria.

GRÁFICO 4. *Las “burbujas gemelas” de la economía japonesa*



Fuente: Mosk (2007, Figura 11.2).

La burbuja inmobiliaria había ido inflándose desde los tiempos del milagro, pero lo hizo especialmente a partir de la década de 1970. A partir de ese punto de inflexión, el elemento de fenomenal expansión productiva que había marcado la historia económica japonesa desde 1945 comenzó a

verse acompañado y superado por una no menos fenomenal expansión financiera. Los crecientes beneficios de los conglomerados japoneses, enfrentados a una época de rendimientos inciertos en la esfera productiva, comenzaron a canalizarse hacia la inversión directa extranjera (aplicando el modelo japonés sobre bolsas de mano de obra barata situadas en otras partes del Asia oriental), la inversión de cartera en los mercados financieros internacionales y, de manera no menos notable, la inversión en propiedades inmobiliarias. Del mismo modo, la paulatina desregulación del sistema financiero permitió a los conglomerados buscar financiación en mercados más libres, lo cual forzó a los bancos a buscar otras fuentes de negocio. En un país con tan alta densidad de población, con tal nivel de urbanización, con tan poco espacio libre, las expectativas alcistas sobre el suelo urbano se autocumplían con enorme facilidad: ¿por qué no arriesgarse a financiar masivamente proyectos de promoción inmobiliaria y, al mismo tiempo, a los compradores de suelo y viviendas urbanas? La burbuja se infló con facilidad, pero no era más que eso: una burbuja. Cuando pinchó, a comienzos de la década de 1990, el modelo japonés no sólo no sugería demasiado sobre algunos de los grandes temas de la agenda de la humanidad, sino que ni siquiera parecía capaz de generar un crecimiento económico saneado.

La euforia había terminado y llegaba el momento de reestructurar el modelo. Los conglomerados no abandonaron el modelo tradicional de relaciones laborales, pero buscaron fórmulas para intensificar la competitividad entre los trabajadores dentro de sus mercados laborales “internos”. (Por ejemplo, las retribuciones continuaron dependiendo de la edad, pero también pasaron a depender de un elemento de rango o estatus que básicamente premiaba a los empleados con una trayectoria más productiva por delante de sus compañeros menos productivos.) La institución del empleo permanente siguió en pie, pero los conglomerados, presionados adicionalmente por el envejecimiento de la sociedad japonesa (con sus consiguientes efectos sobre los costes salariales en un modelo como el japonés), se reservaron la posibilidad de recolocar empleados en empresas satélite de su propia red de subcontratación (lo cual suponía en no pocas ocasiones una reducción salarial para los afectados). El Estado no pasó a convertirse en un Estado mínimo (aunque, dicho sea de paso, nunca destacó por la generosidad de su sistema de protección social), pero su principal preocupación era ahora aumentar la transparencia y fiabilidad del sistema financiero, con objeto de sanear la senda de crecimiento económico del país en una era incierta. Una era en la que, además, la sociedad japonesa afrontaba fuertes cambios en su escala de valores: el consumismo se abría paso y quedaba atrás la era de las tasas de ahorro elevadísimas que venían caracterizando a Japón. En un mundo de integración financiera

global, esto era menos problemático de lo que lo habría sido durante las décadas de 1950 o 1960, pero en cualquier caso ponía una presión adicional para mejorar la confianza de los inversores internacionales en el sistema financiero japonés.

Ocurra lo que ocurra, el modelo japonés habrá dejado su impronta en la historia económica mundial. Permitió a la economía japonesa obtener uno de los mejores registros de crecimiento jamás alcanzados por ninguna economía (incluyendo cualquiera de las occidentales desarrolladas), y creó un ambiente social estable para el desarrollo de todas las transformaciones y disrupciones asociadas a este crecimiento. Quizá el todo no se haya convertido en el futuro del capitalismo, quizá no haya iniciado una nueva era de liderazgo como la británica del siglo XIX o la estadounidense del siglo XX. Pero algunas de sus partes sí han abierto una nueva etapa, como manifiesta la creciente introducción por parte de las empresas estadounidenses y europeas de sistemas de producción flexible (o estrategias inspiradas por tales sistemas) o la expansión de la subcontratación empresarial y el dualismo industrial por buena parte del Asia oriental.

## DRAGONES, DEMONIOS Y GANSOS

El caso de Japón parecía muy excepcional hasta finales de la década de 1960. Había sido el único país asiático capaz de resistir la embestida imperialista de Occidente, y había sido el único país no occidental capaz de impulsar un proceso de desarrollo económico por la vía de la industrialización. A la altura de 1960, la expresión “Tercer Mundo” ya había hecho fortuna, y todos sus componentes parecían abocados a una misma suerte, no precisamente envidiable.

Hoy día vemos las cosas de manera muy diferente. Japón ya no es el único país que ha sido capaz de imitar los procesos de desarrollo económico modernos iniciados en Occidente. Hoy ya no hablamos tanto en términos de Tercer Mundo, y no tanto por la desaparición del bloque soviético como por la gran diversidad de trayectorias y experiencias que podemos encontrar dentro del ámbito de los países menos desarrollados. Una de las causas principales de este cambio de perspectiva ha sido el ascenso durante las décadas finales del siglo XX de “nuevos países industriales” en el sudeste asiático: Corea del Sur (el más importante por su tamaño), Taiwán, Hong-Kong y Singapur. Tomando como referencia algunos animales de la tradición cultural oriental, comenzó a hablarse a

finales de siglo de los “tigres” o los “dragones” asiáticos, cuya fiereza económica venía ilustrada por las elevadas tasas de crecimiento obtenidas. En la actualidad, también Tailandia, Vietnam o Malasia han sido consideradas por algunos como nuevas economías emergentes. (Si a ello le añadimos el ascenso económico de China, algunos incluso han visto aquí el inicio de un desplazamiento del centro de gravedad de la economía mundial desde Occidente hacia Oriente.)

### *¿Un éxito sorprendente?*

El ascenso de los dragones asiáticos echó por tierra dos de los discursos sobre desarrollo y subdesarrollo que eran más populares en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Por un lado, las teorías de la modernización y la economía neoclásica entendían el camino hacia el desarrollo como un proceso de eliminación de las barreras institucionales y culturales al crecimiento económico. El problema de los países subdesarrollados (y los dragones verdaderamente lo eran a la altura de 1945) era el escaso peso del mercado como mecanismo de coordinación económica (como consecuencia de un marco institucional pre-moderno, incorporado a distintas versiones nacionales y regionales de lo que en Europa había sido el antiguo régimen) y las imperfecciones y limitaciones que arrastraban los mercados que efectivamente existían. La recomendación de política económica era progresar en los procesos de liberalización de las economías atrasadas, incluyendo aquí la liberalización de sus relaciones económicas con el exterior. Esto conduciría a las economías atrasadas a una vida sobre la frontera de posibilidades de producción, en la que los recursos se asignaban eficientemente.

Por el otro lado, los usuarios del llamado “enfoque de la dependencia”, que integraban elementos de economía marxista con la interpretación leninista del imperialismo para analizar el Tercer Mundo, opinaban todo lo contrario. El problema de los países subdesarrollados había sido, precisamente, su participación en una economía global que había generado el desarrollo de los países adelantados a costa del subdesarrollo de los demás. El desarrollo pasaba por una paulatina desconexión de la economía global, de tal modo que los países atrasados pudieran construir sus propias estrategias de desarrollo. Dependiendo de quien contara esta historia, tales estrategias podían ir desde una modernización capitalista más o menos convencional (vía pacto entre el Estado post-colonial y la burguesía nacional) hasta la revolución comunista (la toma del poder político por parte del proletariado nacional), pasando por una gama de posibilidades intermedias.

Si a los economistas neoclásicos les hubieran pedido su pronóstico acerca de unas economías en las que la intervención estatal iba a ser muy fuerte y no iba a prestar demasiada atención a la eficiencia asignativa (distorsionando con frecuencia las señales de mercado), habrían sido bastante pesimistas. Y, si a los dependentistas les hubieran hablado de unas economías que en las décadas siguientes iban a insertarse cada vez con mayor fuerza en la economía global, a través de un creciente flujo de exportaciones baratas hacia los países desarrollados, habrían pronosticado el afianzamiento de una suerte de neo-colonialismo en tales economías, con el resultado de mantenerlas en una situación de subdesarrollo. Ambos pronósticos habrían estado, sin embargo, equivocados, no sólo porque comenzaran a surgir dragones del sudeste asiático, sino porque su experiencia fue con mucho la más positiva dentro del grupo de países que inicialmente formaban parte del Tercer Mundo. No es sólo que los dragones alcanzaran el éxito sobre la base de una política económica intervencionista, sino que las recetas neoliberales de repliegue del Estado y confianza en la autorregulación de los mercados fracasaron simultáneamente en otras partes (por ejemplo, en la América Latina de los años ochenta). No es sólo que los dragones alcanzaran el éxito sobre la base de una inserción cada vez más fuerte en la economía global, sino que aquellas economías que tendieron a desconectarse de la misma (como la Cuba comunista o, por una matriz más compleja de motivos políticos y económicos, el África subsahariana) fracasaron.

En realidad, es probable que el éxito de los dragones se debiera a su peculiar forma de combinar los demonios neoclásicos, como la interferencia política en el libre funcionamiento de los mercados, y los demonios dependentistas, como la inserción en una economía global. Quizá cada uno de estos demonios tenía el potencial para conducir al fracaso a las economías que los cobijaran, pero el desenlace final dependería de cuáles fueran los otros elementos con que se combinaran. Paradójicamente, la combinación de los dos demonios terminó generando algo parecido a un ángel: el acceso de los países del sudeste asiático a una senda de desarrollo económico que parecía muy difícil de encontrar para la mayor parte de países atrasados.

### *Demonio número 1: una política económica intervencionista*

La industrialización de los dragones asiáticos no fue el resultado de un Estado mínimo que dejara funcionar libremente los mercados. En general, el objetivo del intervencionismo estatal no era suplantar a la empresa privada ni eliminar completamente las señales de mercado o la estructura

de incentivos asociada a las economías de mercado. Sin embargo, el objetivo tampoco era limitarse a proporcionar unos servicios económicos básicos y, a partir de ahí, confiar en la autorregulación de los mercados para alcanzar niveles óptimos de eficiencia asignativa. La intervención consistía en crear distorsiones temporales que, aplicadas sobre la estructura de incentivos propia de la economía de mercado, pudieran potenciar el dinamismo a medio y largo plazo en mayor medida de lo que podrían hacerlo las señales derivadas de los mercados libres. Esto podía implicar sacrificios en la eficiencia asignativa (estática), con las consiguientes pérdidas de bienestar para los consumidores, y también podía implicar, bajo un escenario político autoritario (que era el más común) un sacrificio sistemático de los niveles de bienestar de la población para mayor gloria de los resultados de industrialización nacionales. En el medio y largo plazo, sin embargo, estos inconvenientes contrastan con el éxito de los dragones asiáticos para abandonar el club de los países subdesarrollados sobre la base de una clara mejoría en los niveles de bienestar de su población.

La intervención se plasmó en algunos de los principales mercados y estructuras de la economía. En la esfera exterior, el comercio pasó a ser fuertemente regulado y se pusieron en práctica estrategias de industrialización por sustitución de importaciones: se detectó un núcleo de sectores industriales en los que las importaciones podían ser sustituidas por producción nacional (generalmente, sectores intensivos en mano de obra y que no necesitaban grandes dotaciones de capital humano ni impulso tecnológico endógeno) y tales sectores pasaron a estar fuertemente protegidos a través de medidas arancelarias y no arancelarias. Como saben virtualmente todos los países que han puesto en práctica esta estrategia, la ISI conoce pronto desequilibrios que tienden a obstruir el cambio, en particular si la nueva producción industrial intensifica (más que suaviza) la presión sobre la balanza comercial (al demandar crecientes importaciones de maquinaria y tecnología no disponible en el interior). La solución pasa entonces por suavizar las presiones comerciales a través de la promoción de las exportaciones, y en esto pasó a consistir también la política comercial de los dragones asiáticos: un complejo sistema de regulaciones de comercio exterior encaminadas a conceder incentivos (financieros, comerciales, fiscales) a las empresas exportadoras. La coordinación de un proteccionismo selectivo con las distorsiones favorables a los exportadores (tan diferente del proteccionismo a ultranza y las distorsiones contrarias a la exportación características de la política económica latinoamericana durante esos mismos años) dio como resultado la formación de sucesivos ciclos de producto en los que la industria inicialmente protegida no sólo terminaba siendo capaz de soportar la competencia de las importaciones sino que se hacía hueco en los mercados extranjeros (especialmente,

Estados Unidos, Japón y Europa occidental). Cada nueva ronda de este proceso involucraba, además, a sectores industriales más complejos desde el punto de vista tecnológico y menos intensivos en mano de obra. Los dragones asiáticos iban así ascendiendo escalones de un modo bastante parecido a como Japón había comenzado a hacerlo ya antes de la Segunda Guerra Mundial, cuando sus exportaciones agrarias fueron convirtiéndose en exportaciones industriales ligeras y éstas, con el tiempo, en exportaciones industriales pesadas e intensivas en tecnología.

Las similitudes del modelo de los dragones con respecto al modelo japonés van más allá, dado que la política industrial de aquellos también favorecía la formación de grandes conglomerados industriales que actuaran como campeones nacionales de la exportación. Aunque la inversión directa extranjera fue más importante en la experiencia histórica de algunos de los dragones de lo que lo había sido en el caso de Japón durante etapas comparables de su desarrollo, el capital nacional fue por lo general la base de la expansión productiva y exportadora. Y lo fue encarnado en grandes conglomerados que, como en el caso japonés, organizaban sistemas más o menos estables de subcontratación con pequeñas y medianas empresas a través de los cuales se garantizaba la flexibilidad del tejido industrial. En casos como el de Taiwán, este dualismo empresarial se tradujo en la proliferación de oportunidades de empleo industrial en las zonas rurales, lo cual suavizó las tensiones sociales generalmente asociadas a la concentración del progreso económico en áreas urbanas. ¿No tiene todo esto, al fin y al cabo, un cierto aire a las pymes japonesas del periodo Meiji y a la consigna de adaptar la tecnología occidental a la dotación de factores japonesa?

La intervención estatal favoreció a los grandes conglomerados de capital autóctono, creando así de facto un mundo de competencia imperfecta (o, cuando menos, una planta superior de competencia claramente imperfecta situada sobre una planta inferior de competencia menos imperfecta entre pymes) que acabó imperando también en la estratégica pieza del sistema financiero. Si en Japón los conglomerados industriales habían contado con el apoyo fiel de “sus” bancos (que, a su vez, habían contado con la clientela fiel de “sus” empresas, al menos hasta las reformas de la década de 1970) y la política económica se había reservado funciones indicativas y de respaldo de las operaciones financieras vinculadas con sectores estratégicos, en los dragones asiáticos la política económica fue mucho más allá y reguló férrea y directamente la asignación del crédito empresarial. Como en el caso de las distorsiones introducidas en el comercio exterior (a través de la combinación de ISI y promoción de las exportaciones), de lo que se trataba era de distorsionar el

funcionamiento del sistema financiero con objeto de mejorar el dinamismo de la economía nacional en el medio plazo. El objetivo final era el mismo que en Japón: conseguir que el crédito empresarial fuera a parar de manera preferente a los campeones nacionales de la exportación. La menor densidad del tejido financiero presente en el sudeste asiático al comienzo del proceso (en parte una consecuencia de su menor nivel de desarrollo y de su estatus colonial con respecto a Japón) requirió del Estado una intervención aún más activa que en Japón de cara a lograr dicho objetivo.

Estas intervenciones en materia de política comercial, estructura empresarial y sistema financiero, todas ellas encaminadas a favorecer un proceso de desarrollo liderado por las exportaciones industriales, se vieron completadas por una regulación corporativista del mercado laboral, encaminada a contener los niveles salariales con objeto de mantener la competitividad de las exportaciones industriales. El carácter autoritario de los regímenes políticos vigentes allanó el camino a este tipo de regulaciones, que situaron a los dragones asiáticos bastante lejos del abanico de modelos de relaciones laborales presentes en la esfera occidental; en particular, debido a la eliminación de los sindicatos obreros. El resultado era, sin embargo, menos distinto con respecto al modelo japonés, donde la acción sindical se organizaba de manera característica a través de sindicatos de empresa.

Al igual que en Japón, las claves de la política económica se cierran con la puesta en marcha de reformas agrarias. A la altura de 1945, la agricultura era al fin y al cabo el principal sector de ocupación, por lo que la coordinación del cambio agrario con la estrategia de industrialización debía recibir una atención preferente. Como en Japón, la opción de la política económica pasaba por utilizar la regulación y la intervención como mecanismos para el trasvase de recursos desde el sector agrario hacia los sectores industriales estratégicos; por ejemplo, a través de la fijación de precios artificialmente bajos para los principales productos agrarios. Sin embargo, esta visión de la agricultura como un sumidero del que extraer recursos podría haber conducido a numerosos problemas de haber sido la única que hubiera guiado a los diseñadores de la política económica. Era preciso manejar simultáneamente otra visión de la agricultura: la del sector principal de la economía en términos de empleo, la del sector de cuya evolución dependería el nivel de vida de la mayor parte de la población en el más corto plazo. Y, así, como en Japón, se implantaron reformas agrarias cuyo principal efecto fue la consolidación de un modelo de agricultura basado en la pequeña explotación familiar. La pequeña explotación familiar tenía una gran capacidad de absorción de empleo, ya que su intensidad del capital era reducida y absorbía grandes cantidades de mano de obra en la

realización de tareas encaminadas a asegurar un uso lo más intensivo posible de la tierra (su factor escaso). En el caso de Taiwán, además, la emergencia de un patrón relativamente descentralizado de crecimiento industrial permitió a numerosas familias rurales combinar los ingresos derivados de sus pequeñas explotaciones con ingresos no agrarios. En suma, la política económica de los dragones estaba fuertemente sesgada hacia un crecimiento liderado por las exportaciones industriales, pero no cometió el error de ver en la agricultura simplemente un sumidero del que extraer recursos para su utilización en otros sectores.

### *Demonio número 2: la inserción en una economía global*

El acelerado crecimiento de los dragones asiáticos no fue el resultado de su desconexión de la economía global. Antes al contrario, el contexto internacional fue decisivo para impulsar el desarrollo de la zona.

Si la estrategia de ISI no generó los factores de bloqueo conocidos por aquel entonces en otros países atrasados (por ejemplo, América Latina), ello se debió a que la misma estaba subordinada a una estrategia más amplia de inserción en la economía global por la vía de las exportaciones industriales a países más desarrollados. Y, a su vez, el crecimiento de las exportaciones industriales de los dragones parece inseparable del contexto internacional posterior a 1945, caracterizado por la formación de un nuevo orden económico mundial favorecedor de la expansión del comercio. Ni siquiera los mayores admiradores de la política económica de los dragones podrían negar que sus resultados jamás habrían podido ser tan positivos en un contexto como el de entreguerras, en el que existían numerosas barreras al comercio internacional y predominaban las políticas de empobrecimiento del vecino. El contexto global posterior a 1945, en cambio, no sólo no era una trampa que reforzaría la dependencia de las economías atrasadas, sino que les proporcionaba oportunidades para desarrollarse de manera más rápida de lo que lo habrían hecho si hubieran tenido que depender exclusivamente de su demanda interna.

La inserción en la economía global a través de las exportaciones industriales permitió a las empresas implicadas expandir su escala sobre bases sólidas. (Esto contrastaba, de nuevo, con el caso latinoamericano, en el que el menor énfasis en la coordinación entre proteccionismo y orientación exportadora favorecía la creación de estructuras empresariales esclerotizadas cuyos aumentos de escala casaban mal con su escasa competitividad internacional.) La expansión de la escala de actividades permitió a las empresas operar con rendimientos crecientes y aportar a sus

respectivas economías nacionales algunos de los beneficios que puede traer la competencia imperfecta, como la generación de mayores tasas de innovación tecnológica (de acuerdo con la provocativa hipótesis de Schumpeter) o la conquista de nuevos nichos de mercado en la escena internacional como consecuencia de unos bajos costes fijos unitarios (de acuerdo con la visión de Krugman del comercio internacional en condiciones de rendimientos crecientes).

Además, la inserción en la economía global también permitía a los dragones asiáticos generar tasas brutas de formación de capital superiores a lo que habría sido posible en un contexto de economía cerrada. En los años inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial, la ayuda económica otorgada por Estados Unidos pudo desempeñar un papel importante en el desarrollo de Corea del Sur y Taiwán, no tanto por la magnitud y efectos directos de lo que comúnmente entendemos por ayuda, sino sobre todo por el hecho de que la ayuda en realidad incluía la asunción por parte de Estados Unidos de costes de protección y mantenimiento de la seguridad en la zona. De no haber asumido Estados Unidos estos costes, los nuevos gobiernos surgidos después de 1945 podrían haber expulsado inversión privada destinada a alimentar el crecimiento industrial.

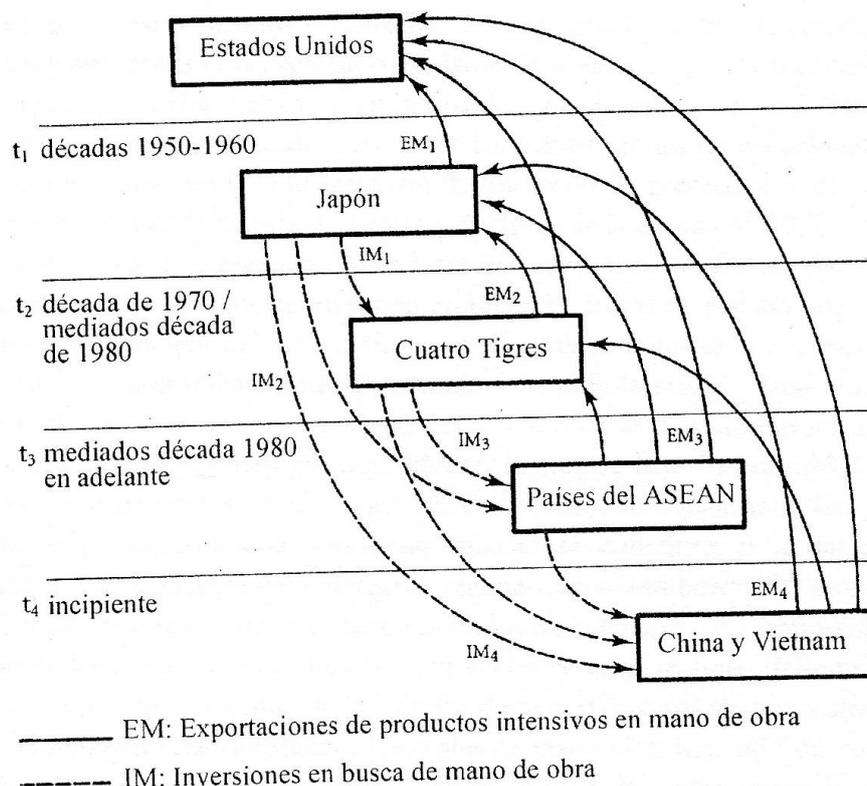
Conforme fue avanzando el periodo posbélico, la ayuda comenzó a perder importancia y su puesto fue ocupado por la inversión directa extranjera. El desarrollo del sudeste asiático fue liderado por el capital nacional, pero el apoyo del capital extranjero fue importante. En particular, resulta interesante considerar el papel del capital japonés. A lo largo de la era del milagro japonés, los grandes conglomerados industriales comenzaron a acumular cantidades cada vez mayores de beneficios que no repartían entre sus accionistas. La mayor parte de estos beneficios fueron colocados en el sistema financiero internacional, sobre todo a raíz de las reformas que en la década de 1970 liberalizaron los vínculos entre los conglomerados y los bancos con que venían manteniendo relaciones estables. Pero otra parte se destinó a expandir el modelo japonés por países vecinos menos desarrollados. A lo largo de la era del milagro, las ventajas comparativas fueron cambiando: el aumento de los salarios (y, en general, del nivel de vida) de la población japonesa comenzaba a hacer poco competitivas las exportaciones de productos intensivos en mano de obra. (Más adelante, en la década de 1980, la revaluación del yen como consecuencia de la renegociación de los términos de las relaciones comerciales con Estados Unidos, actuó en el mismo sentido.) El menor desarrollo del sudeste asiático, en cambio, hacía de la región un lugar adecuado para que las empresas japonesas vertieran en ella una parte de sus excedentes en forma de inversión directa extranjera. De este modo, el

capital japonés desempeñaba un papel de intermediación entre las reservas de mano de obra barata que aún existían en la región del Asia oriental y los consumidores de productos industriales de Estados Unidos y otros países desarrollados.

Cuando, a partir de la década de 1980, los emergentes dragones se convirtieron en los principales inversores extranjeros en sus países vecinos (Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Brunei), comenzó a quedar claro que estaba en funcionamiento un ciclo. Del mismo modo que sucesivos ciclos de producto habían alimentado el crecimiento de los dragones (moviéndose desde los productos más intensivos en mano de obra hacia producciones algo más complejas y, por el camino, hacia mayor productividad, mayores salarios y mayor nivel de vida), y del mismo modo que el éxito de cada ciclo allanaba el camino para el lanzamiento del siguiente (al generar externalidades sociales y, en algunos casos, beneficios que los conglomerados podían canalizar hacia nuevos sectores), sucesivos ciclos de inversión parecían estar difundiendo el desarrollo en el área de Asia oriental. Conforme el avance de los países líderes de la región alteraba la estructura de ventajas comparativas (al hacer menos competitiva la posición de estos en el sector de las producciones más intensivas en mano de obra) y creaba excedentes empresariales susceptibles de transformarse en inversión directa extranjera que reorganizara la división del trabajo dentro de la región, se creaban oportunidades para que países menos desarrollados iniciaran sus primeros ciclos de crecimiento liderado por las exportaciones de productos industriales intensivos en mano de obra. En breve, los dragones asiáticos comenzaban a difundir su desarrollo hacia un cinturón de países próximos menos desarrollados de un modo que guardaba similitudes con el modo en que Japón había difundido su desarrollo hacia ellos conforme fue llegando a su madurez la era del milagro.

La metáfora que hizo fortuna para describir este patrón fue la de “los gansos voladores”. Un ganso echa a volar y, al hacerlo, facilita las cosas a los otros gansos del grupo: los protege del viento y les enseña el camino. A nivel de cada país, los gansos eran ciclos de producto desde su fase de protección inicial hasta su fase de orientación exportadora. A nivel del conjunto de la región, los gansos eran países que iban incorporándose a sucesivas rondas de crecimiento liderado por las exportaciones industriales.

GRÁFICO 5. *Los “gansos voladores” en el Asia oriental*



Fuente: Arrighi (1999: 419).

La excepcionalidad de Japón, durante largo tiempo el único país no occidental capaz de generar desarrollo económico, comenzó a verse cuestionada por el ascenso de Corea del Sur, Singapur, Taiwán y Hong-Kong a partir de la década de 1960. A finales del siglo XX, los dragones (también llamados, de manera no menos sintomática, tigres) se habían convertido en gansos, y la sencilla regla según la cual la mayor parte del mundo no occidental (salvo los extraños japoneses y, como mucho, los fieros dragones de su entorno) podía ser agrupada despreocupadamente en el cajón de sastre del “Tercer Mundo” perdía validez a pasos agigantados. Si a ello añadimos el fuerte ascenso económico de China, cuya especificidad no excluye una cierta apariencia de ganso volador, el resultado es que la historia económica del Asia oriental ya no es lo que era: ya no es una historia de excepcionalidad, de burlas inesperadas a un destino de subdesarrollo. Ahora se ha convertido en una historia de difusión del desarrollo económico, de energías económicas liberadas en países

avanzados que terminan por llegar a países atrasados cuya mano de obra es barata y cuyas producciones industriales pueden por lo tanto ser competitivas en el mercado internacional.

El desarrollo sigue siendo un reto en muchos países de la zona, e incluso los líderes regionales están expuestos a crisis y problemas. A comienzos de la década de 1990, la economía japonesa vivió el pinchazo de sus burbujas gemelas (la bursátil y la inmobiliaria), que marcó el fin oficial de la euforia y el inicio de una era de complicadas reformas que aún no ha concluido. A finales de esa misma década, la inestabilidad de los sistemas financieros del sudeste asiático desembocó en una crisis que terminó transmitiéndose al conjunto de la economía mundial. Tanto en Japón como en los dragones, las crisis destaparon protestas y actitudes sociales que iban contra el corazón mismo de la estructura institucional y social que había creado los milagros económicos (y que había privilegiado la expansión productiva por encima del bienestar social, por no hablar del desarrollo como libertad al estilo de Sen). Pese a todo, nadie duda de que Asia oriental ha conseguido entrar en una senda de desarrollo que, en perspectiva de largo plazo, contrasta con los persistentes problemas del resto de Asia, la mayor parte de América Latina y prácticamente toda África.

Esto sugiere que, para volar, los gansos atrasados no sólo necesitan un ganso líder que les proteja del viento y les muestre el camino. También necesitan tener unas alas que les permitan aprovechar la ocasión cuando se presente: los factores endógenos de desarrollo son fundamentales para explicar por qué, bajo contextos globales básicamente similares, los resultados de unas y otras economías son tan distintos. Con toda su heterodoxia, la política económica seguida por Japón desde finales del siglo XIX y por los dragones asiáticos desde mediados del siglo XX diseñó un camino de salida del atraso. Este camino, además, parece llevar incorporados algunos mecanismos para la difusión del desarrollo a otros países de su entorno más próximo. Es cierto que quizá no todos los gansos puedan volar al mismo tiempo, o al menos no puedan hacerlo tan velozmente como lo hicieron los países del sudeste asiático en la parte final del siglo XX. ¿Habrían crecido los dragones tan deprisa si en otras regiones del mundo hubieran surgido grupos similares de economías emergentes? Los dragones fueron (y aún son) capaces de absorber una parte de las exportaciones mundiales muy superior a su peso demográfico o económico, y, aunque un mayor número de economías emergentes habría aumentado el tamaño de los mercados internacionales, no lo habría hecho de manera proporcional si se hubiera tratado de economías con ese mismo modelo de crecimiento (más liderado por las exportaciones que por la demanda interna). En cualquier caso, y dejando a un lado esta cuestión (más relacionada con la velocidad del cambio económico que con su

posibilidad), si algo demuestra el caso de Japón y los dragones, es que el desarrollo de países inicialmente atrasados es posible.

## BIBLIOGRAFÍA

- Arrighi, G. 1999. *El largo siglo XX: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid, Akal.
- Bustelo, P. 1990. *Economía política de los nuevos países industriales asiáticos*. Madrid, Siglo XXI.
- Francks, P. 2006. *Rural economic development in Japan: from the nineteenth century to the Pacific War*. Abingdon, Routledge.
- Hanley, S. B. 2003. Japan: early modern period, en J. Mokyr (ed.), *Oxford encyclopedia of economic history*, Nueva York, OUP, III, 192-4.
- Jones, E. L. 1997. *Crecimiento recurrente: el cambio económico en la historia mundial*. Madrid, Alianza.
- Lazonick, W. 1991. *Business organization and the myth of the market economy*. Cambridge, CUP.
- Macpherson, W. J. 1995. *The economic development of Japan, 1868-1941*. Cambridge, CUP.
- Maddison, A. 2002. *La economía mundial: una perspectiva milenaria*. Madrid, Mundi-Prensa.
- Morishima, M. 1984. *Por qué ha “triunfado” el Japón: tecnología occidental y mentalidad japonesa*. Barcelona, Crítica.
- Mosk, C. 2007. *Japanese economic development: markets, norms, structures*. Abingdon, Routledge.
- Pipitone, U. 1994. *La salida del atraso: un estudio histórico comparativo*. México, FCE.
- Saxonhouse, G. R. 2003. Japan: modern period, en J. Mokyr (ed.), *Oxford encyclopedia of economic history*, Nueva York, OUP, III, 194-9.
- Tsuru, S. 1999. *El capitalismo japonés: algo más que una derrota creativa*. Madrid, Akal.