



JAPÓN Y LA “TEORÍA MODERNA” DEL DESARROLLO CAPITALISTA

Dr. Ernesto Molina Molina
Dr. Ernesché Rodríguez Asien

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Ernesto Molina Molina y Ernesché Rodríguez Asien (2017): “Japón y la “Teoría moderna” del desarrollo capitalista”, *Revista Observatorio Iberoamericano de la Economía y la Sociedad del Japón* (marzo 2018).

En línea: <https://www.eumed.net/rev/japon/32/japon-capitalismo.html>

Resumen:

La figura del empresario aparece en la obra de Marx en el capítulo XXIII del tercer tomo de *El Capital*: “Interés y Ganancia del Empresario”. Marx explica como el capital inactivo en manos de un capitalista, puede ponerse en activo por otro capitalista en períodos diferentes. Este capitalista que pone en acción al capital es el empresario; y el otro, que facilita el capital – dinero, es el propietario del capital. Por tanto, el capital a préstamo empleado en el proceso de producción proporciona ganancia, que ha de ser compartida entre el capital-propiedad y el capital función. En apariencia la ganancia del empresario es resultado de su trabajo, y el interés es resultado del capital-propiedad.

Palabras claves: Japón, economía, desarrollo, teoría, sociedad

Abstract:

The figure of the entrepreneur appears in the work of Marx in chapter XXIII of the third volume of *Capital*: “Interest and Profit of the Entrepreneur”. Marx explains how inactive capital in the hands of a capitalist can be put into operation by another capitalist in different periods. This capitalist who puts capital into action is the entrepreneur; and the other, which facilitates capital - money, is the owner of the capital. Therefore, the loan capital used in the production process provides profit, which must be shared between the capital-property and the capital function. Apparently the entrepreneur's profit is the result of his work, and the interest is the result of capital-property.

Keywords: Japan, economy, development, theory, society

La concepción “moderna” del desarrollo.

Para las primeras teorías acerca del subdesarrollo la “modernización” no es más que el proceso mediante el cual las sociedades existentes en los países subdesarrollados transitan hacia una sociedad caracterizada por determinado nivel de industrialización, en que se generalizan las relaciones mercantiles y las estructuras sociales y políticas semejantes a las de los países dominantes del sistema capitalista..

En las distintas concepciones de la modernización el mecanismo del mercado es identificado como el corazón de la modernidad y por tanto su desenvolvimiento es condición de progreso. La mano “invisible” del mercado, junto a la autonomía de la sociedad civil y el pluralismo político, son condiciones imprescindibles de la modernización y, por tanto, del desarrollo.

Las teorías de la modernización plantean, con diversos modos y formas, un camino unilineal de desarrollo en el cual el capitalismo industrializado, al que denominan sociedad moderna, es el destino de todas las sociedades, y el análisis del proceso de desarrollo se da a partir del contraste entre sociedad moderna y las sociedades no modernas, a las que denominan tradicionales. Ese contraste es el núcleo básico de su hacer teórico.

Entre esos autores, hemos destacado, muy especialmente a Schumpeter, Rostow y Porter.

La concepción de Schumpeter sobre el crecimiento, el desarrollo y el empresario.¹

Joseph A. Schumpeter (1883 – 1950) estableció ciertos vínculos entre la figura del empresario y su importancia para el crecimiento y el desarrollo. Para Schumpeter se llama “empresa” a la introducción de una innovación en el sistema económico. Este autor define como “innovación” una nueva combinación de factores productivos. Se da entonces una innovación siempre que en el proceso productivo se experimenta una modificación cualitativa real. Los casos de innovación que Schumpeter consideró fueron:

1. Introducción de un bien nuevo, es decir, de un bien que no es familiar a los consumidores, o de una nueva calidad de un cierto bien.
2. Introducción de un nuevo método de producción, esto es, de un método que no haya sido probado en el sector productivo de que se trate; tal método no ha de ser una consecuencia necesaria de un descubrimiento científico, sino que puede consistir, por ejemplo, en una nueva forma de tratar comercialmente un producto.
3. Apertura de un nuevo mercado; de un mercado que no haya actuado nunca con anterioridad el sector productivo en cuestión.
4. Conquista de una fuente de oferta de materias primas y semielaborados independientemente del hecho de que existiese ya antes o se haya creado ex – novo.

¹ Ver: Joseph A. Schumpeter, Teoría del desenvolvimiento económico. Fondo de Cultura Económica, México, 1957.

5. Puesta en práctica de nuevos tipos de organización de una industria determinada, como la creación de una posición de monopolio o la ruptura de ésta.

Al que introduce la innovación, cuando lo hace y en cuanto lo hace se le llama empresario.

Jean Baptiste Say había definido al empresario como aquel agente productivo cuya función consiste en comprar los servicios de todos los demás agentes para combinarlos en un proceso productivo que engendra un producto cuyo valor sea posiblemente mayor que la suma de los valores de dichos servicios.

Lo nuevo que añade Schumpeter es la idea de que esa combinación de factores productivos sea nueva para que estemos hablando de un empresario.

La figura del empresario aparece en la obra de Marx en el capítulo XXIII del tercer tomo de El Capital: "Interés y Ganancia del Empresario". Marx explica como el capital inactivo en manos de un capitalista, puede ponerse en activo por otro capitalista en períodos diferentes. Este capitalista que pone en acción al capital es el empresario; y el otro, que facilita el capital – dinero, es el propietario del capital. Por tanto, el capital a préstamo empleado en el proceso de producción proporciona ganancia, que ha de ser compartida entre el capital-propiedad y el capital función. En apariencia la ganancia del empresario es resultado de su trabajo, y el interés es resultado del capital-propiedad.

En Schumpeter, la figura del empresario está vinculada a aquella nueva combinación de factores que rompe la rutina, que rompe el equilibrio, que revoluciona la estructura y la vida del sistema económico:

- Nadie es empresario durante todo el tiempo de su actividad.
- El empresario no es el inventor que descubre cualquier nuevo procedimiento productivo (puesto que la tarea propia del empresario no es hacer tal descubrimiento, sino utilizarlo en la producción efectiva). Tampoco es el que soporta el riesgo (el propietario).
- El día que el proceso de introducción de innovaciones se haga automático e impersonal, no serán necesarios los empresarios. El día que no sea necesaria la iniciativa individual. El día que no haya resistencia al progreso.

Una vez que Schumpeter establece su concepto de empresario, pasa a abordar el tema de la innovación y el desarrollo. El problema de la dinámica del desarrollo, según Schumpeter, debe tener presente tres tipos de situación en que la realidad económica puede manifestarse:

- Un estado estacionario.
- Un proceso de crecimiento gradual y continuo.
- Un proceso de desarrollo a través de mutaciones profundas y discontinuas que hacen saltar el sistema desde una posición a otra cualitativamente diversa, esto es, a una posición a la que no puede llegarse partiendo de la precedente en virtud de un simple aumento

cuantitativo de elementos anteriormente existentes en el sistema; el problema de Schumpeter consiste en el análisis de este último tipo de desarrollo.

Para Schumpeter el problema consiste en responder a las siguientes preguntas:

¿En qué consisten y de qué modo se verifican estas mutaciones discontinuas?
¿Cuáles son los fenómenos económicos a los que estas mutaciones dan origen?

Ante todo, para Schumpeter, estas mutaciones tienen su origen no en la esfera del consumo, sino en la de la producción: toda modificación sustancial en el consumo es inducida por fenómenos que han tenido lugar en el ámbito de los procesos productivos. Y estas modificaciones consisten esencialmente en “nuevas combinaciones” o sea en diferentes utilizaciones de los recursos productivos existentes.

La introducción en el sistema de una innovación es un acto empresarial, y empresario es aquel que lleva a cabo dicho acto. Por lo tanto, el acto empresarial es específico del desarrollo. En el estado estacionario, e incluso en un sistema sometido a crecimiento continuo, la dirección de la producción implica solamente una actividad de rutina.

Según Schumpeter, hay dos fases en la introducción de innovaciones:

- Cuando las innovaciones se incorporan a nuevas empresas en concurrencia con las viejas empresas que siguen utilizando viejos métodos de producción (ejemplo: se introducen los ferrocarriles que desplazan a otros medios de transporte).
- Se ha difundido cada vez con más profusión las innovaciones introducidas por empresas ya existentes, que han introducido nuevos métodos en sustitución de los viejos. Ello requiere desplazar recursos productivos de un empleo corriente a una utilización para nuevas aplicaciones.

Si el empresario inicia su actividad sin disponer de medios acumulados precedentemente, para desplazar recursos productivos a fines innovadores hace falta la presencia del crédito. En el estado estacionario el dinero es un simple medio de intercambio. En el desarrollo, el crédito constituye un hecho esencial. El crédito es esencialmente la creación de poder adquisitivo destinado a ser transferido al empresario, y por tanto, no es la simple transferencia de un poder adquisitivo existente con anterioridad.

Para Schumpeter el beneficio y el interés solamente se obtienen cuando el sistema se sale de la rutina, gracias a la introducción de innovaciones. En el estado estacionario solo existen dos formas de renta: salarios y renta.

Ejemplo: consideremos un empresario que en una sociedad de concurrencia perfecta introduce una innovación que consiste en producir un bien de uso

común a un costo total unitario inferior al vigente en cualquier otra empresa, porque su nuevo método requiere el uso de una cantidad menor de todos o de algunos de los factores por unidad de producto.

En ese caso el empresario vende el producto al mismo precio que las demás empresas. Las demás empresas solo recuperan los costos de los factores (salario, renta, interés), mientras que la empresa innovadora obtiene además el beneficio del empresario, o simplemente, el beneficio.

¿Pero quién obtiene el beneficio realmente?. No necesariamente el empresario. La percepción del beneficio es un problema de distribución, en cuya solución intervienen de forma determinante elementos de naturaleza institucional. Lo que importa aquí económicamente es su fuente: la acción empresarial. En la empresa familiar el propietario y el empresario coinciden. En la Sociedad Anónima el beneficio pertenece a la empresa y se distribuye según una política empresarial entre los accionistas, los directores (sean o no empresarios), los empleados, etc.

Según Schumpeter, el beneficio no es resultado del riesgo en que incurre el propietario del capital. El empresario solo pierde el dinero de los demás. Por lo tanto, el beneficio es una renta temporal, una ganancia extraordinaria.

Es como una ganancia de monopolio, pero no es una renta ligada al desarrollo económico, es una renta más, ligada al estado estacionario. El empresario es como el líder que conduce a la ganancia extraordinaria al introducir la innovación, aunque él mismo no perciba todo el beneficio.

También el ahorro es un fenómeno exclusivo propio del desarrollo según Schumpeter. En el estado estacionario no existen ni las fuentes ni los móviles del ahorro. El ahorro solo tiene sentido para introducir la innovación. Si no aparece la innovación, ningún ahorro conduce al desarrollo. La creación de crédito pone al empresario en situación de disponer cierta cantidad de factores productivos que antes estaban dedicados a otros usos. Por tanto, se reduce la capacidad de compra de medios de producción por parte de los productores anteriores y se reduce el poder de compra en el mercado de medios de consumo por parte de todos aquellos que ahora no reciben ingresos.

Se produce un ahorro forzoso de carácter inflacionario, pero con fine productivos, no para satisfacer las exigencias del Tesoro, tan pronto se incrementa la oferta, se elimina esa inflación transitoria. Si ha sido el Tesoro quien aumentó los medios de pago con finalidades de consumo, el aumento de los precios es permanente.

Como puede apreciarse, Schumpeter define la concurrencia como la lucha que las empresas innovadoras libran con las antiguas empresas. El proceso que elimina el beneficio de las empresas innovadoras conduce a difundir en todo el sistema económico las ventajas de la innovación, lo principal no es la concurrencia en el precio, sino en la calidad y en la política de venta.

Para Schumpeter la competencia que cuenta es la que surge de las nuevas mercancías, de las nuevas técnicas, de las nuevas fuentes de ofertas, de los nuevos tipos de organización, no en las cantidades producidas, sino en sus fundamentos y en su vida misma.

Para Schumpeter, una sociedad solo tiene sentido que sea muy ahorrativa, si es muy innovadora. Ampliar la producción de por sí no es desarrollo. Solo hay desarrollo cuando hay innovación. El resultado del desarrollo puede distribuirse entre todos, según una determinada política empresarial. Solo vale la pena aquella inflación transitoria que está asociada a un ahorro con fines productivos, con fines de innovación.

Las concepciones sobre el desarrollo económico en la segunda mitad del siglo XX.

En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, los países capitalistas desarrollados trataron de resolver una serie de problemas relacionados con la reproducción del capital social, apoyándose en los logros del progreso científico técnico. Estos problemas fueron:

- El aumento de los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo y de la tasa de crecimiento económico.
- La intensificación de los procesos de concentración y centralización de la producción y del capital.
- La racionalización de la estructura de la economía nacional y de la producción y la elevación de la eficiencia económica.

En la solución de los mismos se le asignó un importante papel a la regulación monopolista privada y a la regulación monopolista estatal. Durante la post-guerra, en los países capitalistas desarrollados se produce una súper-acumulación de capitales como consecuencia de la intensificación del proceso de introducción de los avances del progreso técnico. Ello acentúa la tendencia a la utilización incompleta de las capacidades productivas que caracterizan estas economías.

El aprovechamiento incompleto de las capacidades productivas, el desempleo masivo crónico y la militarización de la economía son fenómenos que se agudizaron como consecuencia del desarrollo de la monopolización bajo el influjo de la Revolución Científico Técnica.

La concepción de Walt Whitman Rostow sobre el crecimiento y sus etapas.

En términos económicos el paradigma de la modernización enfatiza el crecimiento económico como base de la industrialización; la formación de capital resultante de una alta tasa de inversión; el papel del comercio internacional y la inversión extranjera como factores del proceso de modernización.

Desde el punto de vista político las teorías de la modernización propagaban la formación de instituciones nacionales bajo la égida de un Estado bajo el control de elites modernizantes, capaces de promover un eficiente aparato jurídico, administrativo y burocrático como instrumentos para desarticular las estructuras tradicionales y permitir la construcción de una identidad nacional y el funcionamiento de la democracia representativa burguesa.

Un autor representativo en esta corriente es W.W. Rostow, cuya obra fundamental "Las etapas del crecimiento económico," se proponía ser como lo indica su subtítulo, "Un Manifiesto no Comunista". Rostow es un historiador y apoyándose en el estudio de los procesos de la historia contemporánea en Europa y Estados Unidos, establece una serie de etapas por las que han transitado tales sociedades. Estas etapas son: la sociedad tradicional; las condiciones previas al despegue, el despegue, la marcha hacia la madurez, y la era del alto consumo de masas.

Una caracterización somera de estas etapas es la siguiente:

"La sociedad tradicional": el hecho central es que evolucionan dentro de funciones de producción limitadas, tienen conocimientos, pero carecen de un enfoque técnico y de innovación "carecieron, en suma, de los instrumentos y de la actitud hacia el mundo físico de la era posnewtoneana... las estructuras sociales tendían a la jerarquización" (Rostow, 1967:285).

La tasa de acumulación debe mantener el orden de un 10% y ello supone una victoria social, política y cultural de las elites modernizadoras sobre las fuerzas que se aferran a la sociedad tradicional.

"La marcha hacia la madurez": se caracteriza cuando la sociedad aplica todas las posibilidades de la tecnología moderna al conjunto de sus recursos, surgen nuevos sectores guías, cambia la estructura y calidad de la fuerza de trabajo que puede ejercer influencia para que el gobierno dicte medidas de seguridad social y económicas; adquiere mayor importancia lo que podemos denominar elite gerencial.

"La era del alto consumo de masas": mediante medidas estatales se ofrecen mejores condiciones de vida a la fuerza de trabajo, se amplía el consumo privado y trata de aumentar el poder de la nación madura en la escena mundial. Esta etapa no hace sino glosar el Estado de Bienestar que se instauró en Europa y Estados Unidos durante este siglo, y más propiamente la situación específica de los Estados Unidos.

El enfoque de Rostow es fundamentalmente economicista; identifica crecimiento económico y desarrollo, aunque señala que el problema del crecimiento es histórico y por lo tanto hay que periodizarlo y que éste no es un proceso continuo y depende de un impulso (take off) hacia un crecimiento autosostenido. No es un proceso equilibrado, sino desigual en el que algunos sectores económicos juegan en determinado momento un papel de arrastre del

conjunto económico, son los llamados sectores - guías. A este conjunto de proposiciones es lo que él llama "Teoría dinámica de la producción".

En las teorizaciones de Rostow no hay un análisis que explique el paso de una etapa a otra, sino una descripción de las características de cada una de ellas. El elemento que da unidad a su exposición es la tecnología y desde luego, está ausente el análisis clasista; de hecho en su esquema se afilia a la concepción de una única sociedad industrial en la que se incluye a la antigua Unión Soviética.

La teoría de las ventajas competitivas de Michael Porter.

La teoría de las ventajas comparativas naturales parte del criterio que el desempeño económico de un país es determinado por lo que el país tiene, no por lo que puede crear. Esta suerte de determinismo económico ignora la capacidad de la población de un país para crear nuevas oportunidades que se agreguen a sus recursos ya existentes y mejorar así su bienestar económico. La emergencia de Japón como líder mundial en industrias en las cuales carecía de recursos naturales prueba que las ventajas competitivas pueden ser creadas, y que las políticas gubernamentales pueden inducir la competitividad de las empresas nacionales.

El crecimiento rápido y constante que caracterizó a varios países del este de Asia durante los decenios de 1970 y de 1980, se logró mediante la implementación de políticas comerciales cuidadosamente diseñadas, y no mediante las fuerzas del mercado puro.

Aunque la competitividad se asocia con elementos mantenidos en los niveles de vida, en el debate popular, la competitividad es medida comúnmente por indicadores que pueden o no tener una correlación positiva con mejoras en el bienestar económico nacional. Al medir el bienestar de la población no siempre se toma en cuenta el costo ambiental y rara vez se incluyen los bienes y los servicios proveídos por el sector público.

Si la meta de la política económica es mejorar el bienestar de todos los ciudadanos, entonces no se debe enfocar estrechamente el incremento del abastecimiento de bienes y servicios sin considerar cómo los ingresos generados por su producción están siendo distribuidos o los costos de su producción afectan el entorno. El objetivo de la competitividad debiera ser mejorar la calidad de vida, es decir, el consumo y bienestar económico de todos los ciudadanos. Pero no estaríamos hablando de competitividad nacional en un sistema capitalista mundial en ese caso. ¿O sería posible hacerlo? Si admitiéramos el concepto de competitividad legítima o auténtica, frente al concepto de competitividad espuria, entonces sería posible.

Michael Porter no es el único autor que defiende la idea de las ventajas competitivas frente a las ventajas naturales, pero hemos preferido presentar sus argumentos porque apreciamos su utilidad no solamente para los países desarrollados, sino que en cierto sentido son útiles también para los países subdesarrollados. Según Michael Porter, el agente fundamental que provee el

crecimiento en la productividad es la firma. En su análisis, Porter identifica la firma con el deseo empresarial de triunfar. Pero dado que el éxito de las firmas individuales varía de país a país y depende de varios factores, Porter es capaz de concluir que el éxito de un país depende del éxito de sus firmas, o más cabalmente del éxito de las firmas que operan dentro de su espacio económico, bien sean nacionales o extranjeras.

En este sentido una nación es vista más como una base doméstica donde las firmas exitosas escogen ubicar su actividad. La pregunta entonces sería ¿qué es lo que hace que un país llegue a ser una base doméstica atractiva?

1. condiciones de la demanda,
2. condiciones de los factores,
3. estrategia, estructura y rivalidad de la firma,
4. industrias conexas y de apoyo.

Las dimensiones del “diamante nacional “ se “refuerzan mutuamente” y representa las condiciones necesarias para que un país cree un ambiente en el cual las firmas puedan establecerse y mantener las ventajas competitivas.

“El autorreforzamiento del “diamante”, a medida que evoluciona un sector, tiene la clave del perfeccionamiento y la sustentación de la ventaja competitiva. La influencia y reforzamiento de los determinantes conduce al fenómeno del agrupamiento y a la generalización e importancia de la concentración geográfica.²

Porter argumenta que el éxito económico, que se manifiesta cuando se está mejorando, es probable que sea observado en los “clusters” o agrupaciones, dado que la concentración geográfica es importante para la génesis de las ventajas competitivas, lo cual amplifica las fuerzas que mejoran y mantienen las ventajas.

La razón para esto tiene que ver con la existencia de economías de “aglomeración”. Los beneficios de proximidad son no solamente aquellas externalidades positivas que contribuyen a reducir los costos, sino también, y lo que es más importante, las que se derivan de compartir conocimientos y ganar información sobre la estrategia de los rivales.

Las condiciones de los factores representan no solamente la dotación inicial de los recursos iniciales y humanos de la nación sino también los factores que son creados mediante al inversión mantenida en la infraestructura general (sistema de educación, salud pública, institutos de investigaciones, etc.).

La creación de factores, según Porter, es principalmente debido a la inversión de las firmas, ya sea individualmente o como grupo a fin de mantener la delantera respecto a los rivales y evitar “caer” detrás. La presencia de rivales

² Michael Porter, La ventaja competitiva de las naciones, p. 239, Javier Vergara Editor, S.A., Argentina, 1991

en una industria presiona a todos los competidores para continuar su búsqueda de mejoras.

La rivalidad doméstica desempeña un papel estratégico en el modelo del diamante nacional de Porter. Estimula tanto a la demanda como a la oferta y fomenta la emergencia de nuevas industria conexas y de apoyo. La rivalidad doméstica también fortalece a las firmas locales, ya que las fuerza a mejorar continuamente su ventaja competitiva más bien que confiar en las ventajas que son propias del país, tales como costos laborales, abundancia relativa de recursos naturales, o la ubicación geográfica.

Las ventajas competitivas son esencialmente dinámicas por naturaleza, y como tal no garantizan su permanencia por siempre una vez adquiridas. Las ventajas competitivas pueden perderse tan rápidamente como fueron obtenidas, si cualquiera de los cuatro determinantes fracasa al ajustar el cambio del entorno.

El esfuerzo mutuo del diamante discutido arriba puede trabajar también a la inversa, lo que hace que el proceso de declinación sea acumulativo y más dificultoso de parar. Por ejemplo, si las habilidades, el conocimiento y la tecnología en una determinada industria comienzan a retrasarse (un deterioro en las condiciones de algunos de los factores), esto puede transmitirse a las industrias conexas y suplementarias, lo que indudablemente afecta la rivalidad doméstica y produce un impacto sobre las condiciones de la demanda. Por lo tanto, la competitividad debe ser un proceso de mejoramiento continuo.

Según, Porter es mejor para una economía ser liderada por la innovación, a diferencia de ser liderada por los recursos naturales, la inversión, o la riqueza, ya que la innovación posibilita un mejoramiento continuo. Sin embargo, si la competitividad está dirigida a levantar los niveles de vida, entonces es posible que un país con gran dotación de recursos naturales los explote (y sea liderada por la riqueza) y provea a sus ciudadanos con un alto nivel de vida durante un largo período. Pero en la visión de Porter esto no es deseable. La experiencia histórica de aquellos países que no han aprovechado sus grandes dotaciones de recursos como sectores pivotes para diversificar sus economías, le da mucha razón a Porter.

A lo largo de este capítulo hemos expuesto en forma resumida las teorías y políticas acerca del desarrollo, de aquellos autores de los países capitalistas desarrollados, que hemos considerado valiosas por sus aportes y que nuestros Estados del Sur debemos conocer. En todas ellas ha estado muy presente el papel del cambio tecnológico, ya sea inducido por la actividad empresarial o por la regulación estatal.

A partir de los años 50 del siglo XX han existido dos tendencias teóricas que absolutizan en cierta forma el papel del cambio tecnológico:

1. Los teóricos que consideran que la miseria y la pobreza y todos los problemas globales de la humanidad se resuelven con remedios tecnológicos.
2. Los teóricos que sostienen que el cambio tecnológico desata fuerzas que inevitablemente destruirán los valores humanos más preciados.

En nuestra opinión el enfoque socio-técnico resulta más científico. La vida ha demostrado que la asignación óptima de recursos que parte del nivel tecnológico dado, no conduce al desarrollo; que el cambio tecnológico debe ser una variable endógena al análisis económico. Por ello es que las figuras de Marx y Schumpeter son puntos de referencia necesarios.

En el caso de Schumpeter es interesante cómo distingue la forma como se produce la innovación en el capitalismo de libre competencia y en el capitalismo monopolista que él pudo conocer. En el capitalismo pre-monopolista la innovación se incorpora con la fundación de empresas nuevas – palanca principal del surgimiento de familias industriales que atraen hacia ellas medios de producción y fuerza de trabajo de las empresas viejas y crean así una perturbación en el corto plazo. Los procesos nuevos no surgen, por tanto, en las empresas viejas. Estas nuevas empresas innovadoras son pequeñas, no cuentan con departamentos científicos, ni producción experimental, etc. Una vez que tienen éxito, son imitadas por otras empresas, como con un efecto multiplicador.

En el capitalismo monopolista la innovación se incorpora dentro de las grandes unidades existentes, mediante una política consciente y con una visión de largo plazo respecto de la inversión. La creación de crédito desempeña todavía su papel, pero el monopolio tiene suficiente poder de acumulación y puede utilizar el mercado de valores. El progreso depende menos ahora del liderazgo y la iniciativa individual.

El Modelo de Desarrollo japonés.

En las últimas décadas se ha insistido mucho en tomar como ejemplo aquellas experiencias asiáticas exitosas de salida del subdesarrollo: los llamados “tigres asiáticos” (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong). Hasta cierto punto, hay mucha semejanza entre el modelo de desarrollo de Japón en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, entre 1952 y 1990 y las experiencias más recientes de los llamados Nuevos Países Industriales (NICs).

En todos estos “modelos” se repite como una constante la presencia de Estados muy activos en la regulación de la economía para inducir la competitividad del aparato productivo nacional y acceder al cambio tecnológico. En definitiva, no debe olvidarse que la introducción de nuevas tecnologías se realiza para elevar el grado de explotación de los trabajadores, pues la tecnología no es más que un instrumento de la lucha de clases en manos del capital.

La empresa japonesa se desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial en un entorno muy fuerte, no solo externo, sino también interno. El Departamento de Empresa del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI) contribuyó en gran medida a flexibilizar los caminos de la empresa hacia el desarrollo, hacia la competitividad nacional e internacional. Creó un entorno interno a la empresa japonesa que favoreció su capacidad competitiva. El Departamento de Empresa se concentró en determinadas empresas para la reestructuración industrial, para facilitar la transferencia tecnológica, para garantizar como criterio de decisión el largo plazo, para atender las prioridades internas y las amenazas externas.

Entre las funciones que cumplió el Departamento de Empresa del MITI en ese período distinguimos las siguientes:

1. Elaborar la política de reestructuración y racionalización empresarial sobre la base de medidas fiscales, crediticias y de desarrollo de infraestructuras.
2. Promover la cooperación empresarial en aspectos tales como compartir tecnologías, especialización de líneas de producción, uso conjunto de recursos, almacenes, consultas de planes de inversión.
3. Coordinar las acciones conjuntas de las Asociaciones de Empresarios sectoriales para la protección contra la competencia extranjera.

El carácter selectivo como el MITI y el Departamento de Empresa protegen el desarrollo industrial no se limita a las fases recesivas del ciclo económico; abarcan todo el ciclo económico. El Consejo de Racionalización Industrial, creado en diciembre de 1949, promovió en la década de los 50, una cultura empresarial común, con énfasis en la administración científica: la vida empresarial debía centrarse en las prácticas gerenciales y no en las preferencias arbitrarias de los propietarios del capital.

La competencia inducida significa que la misma se da siempre en el contexto de la racionalización, la selectividad, con conciliación productiva nacional.

El MITI promovió prácticas gerenciales “racionales”:

- Modelos para los sistemas salariales y de promoción.
- Modelos para la organización de los locales de trabajo en función de una mayor intensidad de trabajo.
- Modelos para entrenar empleados (dentro o fuera de la jornada de trabajo).

Las firmas están entrenadas para escuchar las orientaciones del MITI. Cuando al MITI lo acusan de monopolio, se argumenta que solo se pide un comportamiento cooperativo:

- Compartir tecnología.
- Limitación de líneas de producción.
- Uso conjunto de depósitos para materias primas y productos acabados.

- Consulta sobre planes de inversión.

Como el MITI puede bloquear el acceso a divisas extranjeras (Ley del Capital Extranjero, 1950) de cualquier firma que juzgase que está desperdiciando recursos valiosos, las firmas “escuchan”. Con la Ley del Capital Extranjero se estableció un Comité de Inversión Extranjera para autorizar todo inversionista extranjero con licencias, patentes, etc. El Departamento de Empresa del MITI asumió después esta responsabilidad.

El carácter selectivo para el crecimiento acelerado 1955-1990, se manifestó en las siguientes políticas básicas:

1. Políticas industriales proteccionistas de competencia inducida.
2. Políticas tributarias para promover ahorro e inversión.
3. Aislamiento del mercado interno de la influencia extranjera.
4. políticas de estructura financiera (crédito preferencial, etc.).

El éxito de la reestructuración industrial de Japón en el período 1950-1990, se puede apreciar en el cambio dinámico que ha tenido su estructura económica hacia un alto valor agregado y el papel creciente de la industria, primero, y de los servicios después:

- Sector I: Agricultura, Forestal, Pesca.
- Sector II: Minería, Construcción, Manufacturas, Transporte.
- Sector III: Gastronomía, Barberías, etc. (Generan ingresos). No incluyen Bancos, inmobiliarias, ni transporte.

PARTICIPACIÓN DEL PNB POR SECTORES INDUSTRIALES.

AÑO	SECTOR I	SECTOR II	SECTOR III
1946	38.8	26.4	34.8
1949	27.4	32.1	40.4
1952	24.8	31.3	43.8
1959	14.3	38.0	47.7
1965	9.5	40.1	50.4
1970	5.9	43.1	51.0
1975	5.3	38.8	55.9
1980	3.6	37.8	58.6
1985	3.1	36.3	60.6
1990	2.4	36.9	60.7
1991	2.2	37.5	60.3
1992	2.1	36.7	61.2

Fuente: Revista Mensual Yomei - URI, Número de noviembre de 1994.

El movimiento obrero tuvo gran fuerza después de la Segunda Guerra Mundial, con un Sindicato poderoso (Sanbetsu Kaig), vinculado al Partido Comunista. En 1945 ocuparon fábricas abandonadas por sus propietarios y las echaron a andar con participación de ingenieros. En 1946 plantearon el objetivo de una

reconstrucción industrial sin despidos, y con estabilidad para los pequeños industriales y comerciantes. General Electric hizo fracasar esta política, provocó despidos de obreros en la empresa Toshiba y otras empresas e institutos de investigación. Esto debilitó al sindicato Sanbetsu Kaigi. Ahora importaba mucho la aprobación de la calidad de los productos, teléfonos, etc., y por eso se cerraban las fábricas.

El sindicato Sohyo, apoyado por el Partido Socialista, cobra fuerza a partir de 1950. Impulsaba la "Ofensiva de Primavera" y las huelgas. Pero aquellos sindicatos que a nivel de empresa eran conducidos por militantes de izquierda, eran atacados uno a uno y se imponía la colaboración entre el capital y trabajo. Los líderes dispuestos a colaborar con la administración prevalecieron unas veces, otras, los empresarios impusieron nuevos sindicatos de empresa, a los cuales había que afiliarse obligatoriamente para conseguir trabajo.

Conclusión: la lucha del movimiento obrero obligó al capital en alianza con el Estado, a generalizar el empleo de por vida, el salario por antigüedad y el sindicato de empresa, como solución favorable al capital.

- El sindicato por empresa basa su estrategia en elevar la intensidad y la productividad del trabajo, para competir por la ganancia extraordinaria, que supuestamente la empresa compartirá en forma "justa" con los trabajadores. El sindicato DOMEI, que pasó a dominar en Japón, apoyado por el Partido Democrático Socialista del Japón, tiene su base formada por sindicatos colaboracionistas de las grandes empresas privadas. Sustituyó a SOHIO cuando fracasó la huelga de trabajadores de Ferrocarriles Nacionales en 1975. A partir de 1975 prevalece cada vez más el colaboracionismo.
- El salario por antigüedad está basado en el empleo de por vida. Cada año se incrementa el salario si se incrementa si el trabajador cumple satisfactoriamente. Los trabajadores no regulares no participan de este sistema.
- El empleo de por vida significa que una empresa importante u organismo gubernamental contrata una vez al año, en la primavera, cuando los jóvenes se gradúan de secundaria, preparatoria o universidad. Una vez contratado, el nuevo empleado conserva su trabajo hasta que llegue el retiro obligatorio a los 55 años de edad. Ninguno será despedido a no ser que incurra en un delito importante.

El Estado japonés, con la ayuda del Gobierno de los Estados Unidos, creó en la primera mitad de los 50, el Movimiento por la Productividad:

- Agosto de 1952: Asociación para la Educación Industrial. (Para estrechar vínculos entre el capital privado y las humanidades).
- Junio de 1954: se funda el Consejo Cooperativo para la productividad; la industria privada se lanza en ese movimiento.

- Febrero de 1955: se establece el Centro para la Productividad del Japón que aún es una institución fundamental. Se crea un Consejo para la Productividad que sirve de enlace entre el Centro y el gobierno.

Los tres principios del Movimiento:

1. Cooperación entre el pueblo y el Gobierno.
2. Cooperación entre empresarios y trabajadores.
3. Distribución de los beneficios derivados de los aumentos de la productividad.

En septiembre de 1955 el sindicato DOMEI (de empresas privadas) se entrega al movimiento por la productividad. En diciembre de 1957 el MITI publica el Libro Blanco sobre la Racionalización Industrial, donde se promueven las actividades concretas para el incremento de la productividad, muy vinculadas a la participación de los ingenieros en las empresas privadas.

Hay un fuerte vínculo entre las Asociaciones de Empresarios y el Estado para promover, no solo la reconstrucción industrial, sino la competencia inducida.

En 1956, la Asociación de Empresarios (Nikkeiren) insiste sobre la necesidad de mejorar la educación tecnológica. Lanza un extenso documento "Acerca de la Educación Tecnológica para adecuarse a las necesidades de la nueva era".

El Centro para la Productividad del Japón promueve la cooperación entre la industria privada y las universidades; el Ministerio de Educación, también. En 1957 el Ministerio de Educación de Japón pone en práctica el plan para el aumento de los estudiantes de Ciencia y Técnica. Comienza el boom de las carreras de Ciencia e Ingeniería. En febrero de 1959 se funda la Comisión de Ciencia y Tecnología (para investigaciones estratégicas).

De 1960 a 1970:

Los círculos de control de la calidad, el sistema de consulta mutua y el sistema de ingenieros, surgieron en los años 60: la incorporación masiva de ingenieros a las empresas en estrecha colaboración con los trabajadores de fábrica y con flujo de información hacia la Oficina de I-D.

El sistema Taylor no dependía (como este sistema) del nivel de información del obrero base para la innovación como fuerza de trabajo calificada. No dependía de esos pequeños grupos de obreros y sus relaciones con los ingenieros. En apariencia, estamos ante un modelo de cogestión obrero-patronal de la producción y la distribución de los beneficios. En realidad, se trata de un método de plusvalía absoluta y relativa, que eleva la subordinación del trabajo al capital. Una actitud militante de los trabajadores frente al capital perjudica la carrera laboral. Único camino: pasividad en cuanto a demandas por condiciones de trabajo y actitud activa para brindar información vinculada a innovaciones tecnológicas.

Los “círculos de calidad” permiten el flujo vertical de información desde la fábrica hacia la Oficina de I-D e información horizontal entre los compañeros del grupo de trabajo.

¿Qué nivel de decisión tienen los obreros y los ingenieros? Solo accediendo a puestos gerenciales se puede decidir sobre personal, equipo, presupuesto. En época del crecimiento rápido de Japón esto costaba 15-20 años de vida laboral.

Entre los años 60 y 70 se promueve la ingeniería inversa masiva. Se emplea masivamente a los ingenieros. Objetivo: mejoras incrementales (kaizen) sobre la tecnología importada, aplicada a los procesos de producción y a la mejora de la calidad de los productos.

Durante el período 1970-1990, se mantiene la utilización masiva de ingenieros ocupados en las mejoras incrementales de procesos de producción y productos y en la participación activa de trabajadores en la provisión de información para facilitar los procesos de racionalización. Sin embargo, 1970-1990 es también el período del boom de la búsqueda por institutos de I-D e investigación aplicada de nuevos productos y procesos, ya no solo sobre la base de tecnología importada.

El sistema de las “tres joyas” de la gerencia japonesa creó un mercado interno de trabajo altamente competitivo en las grandes compañías: obrero contra obrero, ingeniero contra ingeniero. ¿A quién conviene? Al capital. Pero este mercado interno ha evolucionado durante 40 años. Incorporó instituciones tales como el control total de calidad, el sistema de sugerencias, la generalización de la formación de la fuerza de trabajo por OJT (on de job training) o por “off job training” dentro de la empresa. Todo ello ocurrió en el contexto de una disminución progresiva del poder de negociación de los trabajadores con relación a las condiciones de trabajo, nivel salarial, intensidad del trabajo, duración de la jornada de trabajo, etc.

En los años 90 dos nuevos factores llevaron a cambios importantes en ese mercado interno de la fuerza de trabajo en las grandes empresas:

- La generación nacida en la inmediata postguerra (baby boomers), que ingresó a trabajar al final de la etapa de alto crecimiento económico, estaba en la edad que debía acceder a puestos gerenciales (jefe de sección, jefe de departamento, jefe de división).
- Y ya no existían perspectivas de que el crecimiento económico anual alcanzara el 9% que caracterizó a buena parte de los 80.

Por tanto, a los 40 años de edad: traslado a empresas más pequeñas; invitación a retirarse con pago de indemnización; permanencia en la empresa con el salario y el título de personal gerente, pero sin subordinados empleados. (Ahora están junto a la ventana). Todo ello herencia del salario por antigüedad y del empleo de por vida. Se acorta la carrera laboral dentro de la empresa. En fin, se deteriora el principio de las “tres joyas” de la gerencia japonesa. Mientras ese principio fue útil al capital, tuvo vida.

Cuando todo avanzaba bien, el empleo de por vida garantizaba un sistema de entrenamiento que desarrollaba las habilidades de los empleados en forma planeada y coordinada, como un sistema de incentivos,, que lograba obtener altos niveles de esfuerzos individuales. Pero hoy no es posible para todos acceder a gerentes. Incluso, hoy, uno de menos edad puede resultar más idóneo cuando se trata de nuevas tecnologías.

La teoría de Marx acerca de la mercancía fuerza de trabajo permite reconocer las ventajas que ofrece al capital japonés la regulación por parte del Estado del mercado de trabajo de los ingenieros. En el primer tomo de “El Capital”, capítulo 4, Carlos Marx explica cómo se determina el valor y el valor de uso de la mercancía fuerza de trabajo. Esta teoría es fundamental para comprender la importancia que ha tenido en Japón el “capital humano”, asociado especialmente al personal calificado, en este caso, los ingenieros.

El valor de uso de la fuerza de trabajo del ingeniero se pone al servicio del capital en las áreas de investigación, desarrollo y producción:

- Área de investigación: Investigación básica y aplicada, casi siempre se realiza en proyectos conjuntos Inter.-empresas o en proyectos estatales.
- Área de desarrollo: desarrollo y diseño de productos y procesos. Se realiza por unidades de negocios.
- Área de producción: Los ingenieros deben rotar por distintas áreas y dominar todo el sistema productivo.

La potenciación del valor de uso de la fuerza de trabajo del ingeniero se desarrolla mediante varias prácticas:

- El trabajo por encargo: la Unidad de Negocios (U,N) le pide, por ejemplo, al instituto de investigación un resultado.
- El instituto de investigación vende el producto de la investigación al Departamento de Desarrollo y de Diseño de la U.N.
- Formación de grupos de trabajo (Project Teams).
- Rotación del personal de ingenieros por todas las áreas: de investigación, desarrollo y producción; el orden de rotación puede ser diverso.
- Transferencia de tecnología al interior de la empresa.
- La competencia por introducir productos y procesos, obliga a generar capacidad ingenieril en todas la áreas.

El valor de la fuerza de trabajo del ingeniero, en términos relativos, tiene una magnitud relativamente baja en Japón con respecto al nivel que alcanza esa magnitud en el resto de los países capitalistas desarrollados, dígame EE.UU y la Unión Europea, por ejemplo. Ello se debe a la forma cómo está regulado el mercado de trabajo de los ingenieros. Están sometidos al mismo régimen salarial del resto de los empleados, por tanto, los ingenieros reciben todo el peso de las contenciones de salarios, incluso, los salarios suben más rápido en el sector financiero que en el manufacturero.

Se atrae a los ingenieros al sector manufacturero (área de investigación, desarrollo y producción) por el carácter creativo de este trabajo: productos y procesos palpables. Se crearon institutos de investigación en los 80 para atraer estudiantes. Los vínculos universidad-industria determinan el mercado de trabajo. No se hace realidad ahora que todos accedan a gerentes. La vida del ingeniero ya no es tan “promisoria”.

La burocracia japonesa (agente de la regulación estatal) ha demostrado históricamente haber tenido capacidad política para negociar los costos de transformación económica, arbitrando los intereses de los sectores atrasados y avanzados. Lograron preservar el pasado preparándose para el futuro. La tarea de hoy parece consistir en armar una estrategia de conciliación productiva internacional.

Conclusiones:

Mientras más globalizada es la economía, más difícil es conciliar una estrategia negociada interna. Las grandes empresas globales pasan a defender intereses cada vez menos congruentes con el espacio nacional. En este sentido, las firmas japonesas enfrentan esta situación con nuevas estrategias para diversificar sus mercados; por una parte, buscan nuevos socios comerciales; y por otra parte, profundizan sus relaciones con los viejos socios.

Reconocer la importancia del modelo japonés no significa pretender transferirlo a nuestras realidades, pero sí puede aprenderse de ese modelo. El problema es saber identificar el punto de partida nuestro y el punto de llegada al que aspiramos; y a qué distancia estamos, dadas las actuales condiciones de globalización económica de cada uno de esos puntos.

Bibliografía:

- “Crecimiento cero en economía japonesa en los primeros meses de 2003”. Cable noticioso en Agencia Latinoamericana de Noticias Prensa Latina S.A. (corresponsal Tokio) 16 de mayo de 2003.
- Citrin, Daniel y Alexander Wolfson: “Vuelve Japón”. Finanzas & Desarrollo, junio 2006.
- Cuadernos de Japón, volumen XII, número 1, invierno 1999, pág. 45; volumen XV, número 3, 2002, pág. 4; volumen XV, número 3, 2002, pág.6.
- Oviedo, Luis: “Japón: la depresión económica y la economía mundial”. En defensa del marxismo: revista teórica del partido obrero. Sumario del número 25. Diciembre 1999.

- Rodríguez Asien, Ernesché: La economía de burbuja en Japón. Editorial Ciencias Sociales. Impreso en Editorial Linotipia Bolívar, Bogotá-Colombia. 106 p. 1999.
- Rodríguez Asien, Ernesché: La recuperación de la economía japonesa, 2007, Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón.
- Rodríguez Asien, Ernesché: Situación actual de la economía japonesa y las reformas de Koizumi, México y la Cuenca del Pacífico, septiembre-diciembre 2003, Vol.6, No.20, pág.69-75.
- Rodríguez, A. E., y Molina, M. E. (2017) Capítulo 2. la “teoría moderna” del desarrollo capitalista. “*La dialéctica del desarrollo y la integración en su devenir histórico*”. Málaga, España. Editorial Eumed.net