

Nueva Sociedad Nro. 143 Mayo - Junio 1996, pp. 84-103

La estructura de acumulación japonesa y el sistema mundial de posguerra

Satoshi Ikeda

Satoshi Ikeda: miembro del Centro Fernand Braudel para el Estudio de la Economía, los Sistemas Históricos y las Civilizaciones, Universidad de Binghamton, Nueva York.

Resumen:

Las empresas niponas que se desarrollaron en el sistema mundial de la segunda posguerra han venido expandiendo sus actividades a través de toda la economía mundial, y al hacerlo han contribuido a la transformación del propio orden que fomentó el «ascenso» japonés. La expansión de sus redes empresariales tuvo lugar junto con determinados ajustes hacia el interior el país. Estos marcan un cambio sustancial de su estructura de acumulación, de cuya supuesta crisis y disolución, según algunos, aquellos ajustes son responsables. Sin embargo, vista desde el contexto más amplio del sistema capitalista mundial, la transición del sistema de acumulación japonés no exhibe crisis ni disolución alguna.

La contradicción estructural del sistema capitalista mundial en la primera mitad del siglo XX se manifestó en forma de una rivalidad intra-núcleo (o inter-imperialista), movimientos independentistas (luchas antimperialistas o anticolonialistas) en la periferia y revolución comunista/socialista en la semiperiferia (Rusia). Se puede interpretar que los procesos históricos de la segunda mitad del siglo tuvieron como resultado la eliminación de esos problemas estructurales para la acumulación capitalista continuada bajo el liderazgo hegemónico de EEUU. Hoy en día se han eliminado en gran medida los impedimentos para la libre circulación de bienes, servicios y capital a través de las fronteras nacionales, especialmente entre los países del núcleo, y las «economías nacionales» están cada vez más integradas en una «economía global» única. También se ha alcanzado la independencia política en regiones anteriormente colonizadas, pero los Estados de las áreas periféricas están subordinados a EEUU, que dicta la política del Consejo de Seguridad de la ONU. Al mismo tiempo, las economías de los países en desarrollo permanecen abiertas a las actividades de las empresas del centro bajo la supervisión del FMI y del Banco Mundial (BM). Los países del bloque soviético fracasaron económica y políticamente en sus experiencias comunistas/socialistas, y ahora regresan a la economía mundial capitalista como semiperiferia o periferia. A partir de estas observaciones es posible decir que la contradicción estructural que se manifestó en la primera mitad del siglo se resolvió en la segunda mitad. Esta «solución» es en gran parte responsable (no de manera única) de las

acciones de EEUU, cuyo Estado asumió el papel hegemónico en el sistema capitalista mundial del siglo XX.

En Europa occidental y Japón la protección industrial durante los 60 logró estimular las empresas domésticas, y para los años 70 estaban en capacidad de competir con sus contrapartes estadounidenses. De esa forma el plan hegemónico de EEUU para la economía mundial (libre comercio y libre empresa) resultó beneficioso no sólo para las firmas estadounidenses. La integración económica mundial avanzó a grandes pasos, particularmente entre las economías del núcleo. Esta integración ya estaba en proceso durante el primer período; por ejemplo, en los 60 se restableció la convertibilidad de la moneda y en los 70 las negociaciones de la ronda Kennedy y de la ronda Tokio del GATT eliminaron las barreras no tarifarias para la mayoría de los productos. Pero la integración económica global se aceleró en el segundo período. La globalización financiera tuvo lugar en los 70 y 80 a través de la liberalización firmemente dirigida por EEUU, y la Ronda Uruguay del GATT estableció el marco para la eliminación final de las barreras comerciales para productos agrícolas y el sector de servicios. Fue en el segundo período que la red de actividades de las empresas del núcleo se expandió enormemente y las «economías nacionales» se integraron plenamente para formar una sola «economía global» (Drucker; Wriston).

Al contrario de algunos teóricos del sistema mundial, que observan la declinación de la hegemonía estadounidense en el segundo período (v. g., Arrighi, 1982; Wallerstein, 1982; McMichael; Mushakoji), opino que es en esta segunda mitad cuando EEUU se vuelve realmente hegemónico (según la definición de McMichael, p. 118). Por ejemplo, el orden económico mundial construido por EEUU permanece intacto, y funciona para mantener la hegemonía de la maquinaria estatal estadounidense. El manejo de los tipos de cambio en los años 80 y 90 sirvió para transferir poder adquisitivo del núcleo no estadounidense (especialmente desde Japón) a EEUU. Tal cosa se logró mediante una depreciación del dólar implementada por el grupo G-5, dominado por EEUU, que se convirtió en el cuerpo gobernante de facto para los asuntos económicos del sistema mundial.

El orden político y militar del sistema mundial está también bajo un firme control hegemónico de EEUU. El sistema de seguridad multilateral instalado en Europa está intacto y en expansión. El final de la Guerra Fría provocó una estampida de los países de Europa oriental para colocarse bajo la cúpula militar estadounidense. Hasta Rusia quiere ser miembro de la OTAN, lo cual implica que ahora el liderazgo militar estadounidense en Europa no tiene retos serios. Además, los Estados periféricos no representan ningún riesgo político o militar de peso. Los países «independientes» de la periferia ruegan que las empresas del centro inviertan y que los Estados centrales y los organismos internacionales financien sus proyectos de desarrollo, que son inherentes al despliegue de las firmas del centro en los respectivos países. Con el fracaso del experimento soviético, la mayoría de la periferia abandonó la estrategia de desvincularse estableciendo una economía socialista autárquica. Por primera vez en el período de la posguerra, el

gobierno de EEUU puede permitirse abandonar las operaciones secretas (en su mayoría, sería erróneo suponer en el cese completo de las operaciones de la CIA).

Por lo tanto, si miramos el sistema mundial como un sistema para la acumulación capitalista de capital y un sistema de gobierno que garantice esa acumulación, ese sistema está en hoy «buena forma». El sistema interestatal está funcionando para mantener la estructura zonal núcleo-semiperiferia-periferia del sistema mundial, y desde el punto de vista de los Estados y empresas del núcleo el costo de mantener ese orden disminuye a medida que los Estados de la semiperiferia y la periferia aceptan la ideología capitalista, las empresas del núcleo y el liderazgo estadounidense.

Sin embargo, estar «en buena forma» en el aspecto referido no significa que el actual sistema capitalista mundial sea aceptable en base a otros criterios. Es conocido el ensanchamiento de la brecha entre los que «tienen» y los que «no tienen» (Arrighi 1991, cuadros I y IV). A pesar del tremendo aumento de la capacidad productiva durante el siglo xx, el sistema capitalista mundial no logró mejorar los estándares de vida de la mayor parte de la población. La diferencia absoluta en términos de PIB por habitante entre la periferia y el núcleo también está aumentando, (Madison 1989, p. 19). La brecha creciente entre los países en desarrollo y los países OCDE implica que las actividades productivas están cada vez más concentradas en el núcleo. Además de crear una distribución desigual del ingreso y las capacidades productivas, las empresas capitalistas estimuladas por la interminable acumulación de capital, generan inseguridad ocupacional en el centro, un ambiente laboral hostil en la periferia y destrucción ambiental en todo el mundo. La situación política y económica en algunas áreas de la periferia está empeorando, y el resultado es violencia reiterada, hambre y miseria.

En términos de participación democrática, el sistema capitalista mundial aliena a la mayoría de la población mundial. A pesar de haber alcanzado la autodeterminación, los pueblos de la zona periférica siguen «determinados» por la estructura mayor de un sistema mundial dictado por los Estados y empresas centrales. La representación de los Estados periféricos en la Asamblea General de la ONU brinda poco acceso a la población de éstos al proceso de toma de decisiones de la política mundial –dado que los miembros del Consejo de Seguridad son los que controlan finalmente las acciones de la ONU. Además, aun si existe una estructura estatal en la periferia, eso no significa que la gente esté involucrada en el proceso de toma de decisiones. Los regímenes militares y autoritarios fomentados por EEUU y otros Estados del centro y sus empresas, siguen torturando a millones de personas en la periferia aun cuando la necesidad de crear y mantener tales regímenes desapareció junto con la Guerra Fría.

A pesar de tan triste desempeño, el sistema capitalista mundial no enfrenta movimientos antisistémicos temibles. El sufrimiento humano en todo el mundo, con todo y lo grave, no lleva a la gente a emprender acciones contra el orden impuesto. Desde el punto de vista de los Estados del centro, la mayor parte de las

regiones militarmente desestabilizadas y económicamente devastadas no representan una amenaza para las empresas. Ruanda, Somalia, Haití y Bosnia-Herzegovina pueden ser y han sido económicamente «desincorporadas» del núcleo porque esas regiones no poseen materias primas importantes ni controlan rutas de transporte cruciales.

En el extremo opuesto de tales áreas «desincorporadas» existen muchas áreas «reincorporadas». Uno de los casos más importantes de «reincorporación» económica fue China, que volvió a ingresar al comercio internacional y la red de inversión durante los 70. El ejemplo de China es muy importante, no sólo porque allí vive la cuarta parte de la población mundial, sino porque además su «desarrollo», junto con el desarrollo «exitoso» de otros países de Asia oriental, legitima la ideología desarrollista (aun cuando la desigualdad del ingreso dentro de China misma puede estar en expansión). Vietnam, que derrotó militarmente a EEUU, recibió finalmente de éste la gracia de reincorporarse a la economía mundial después de la devastación que sufriera por las sanciones sistémicas mundiales impuestas por aquél. Al igual que el caso de Nicaragua, la revolución comunista/socialista vietnamita fue «reincorporada» como periferia. Los países de Europa oriental y de la antigua URSS regresaron a la división única del trabajo del sistema mundial a finales de los 80. Se espera que esas áreas se unan a los contingentes periféricos, ya que carecen de la base institucional fuerte necesaria para sustentar las empresas capitalistas. En 1994 fuimos testigos del fin del *apartheid* en Sudáfrica y de un acuerdo de paz entre los palestinos y el Estado de Israel. Esos acontecimientos devolvieron las economías de estos dos países a la economía mundial como semiperiferias operativas. De esa forma, el sistema capitalista mundial tiene una población numerosa, explotable y muchas veces dispuesta a ser explotada, unida a costos decrecientes para el mantenimiento del orden.

La estructura de acumulación japonesa del período de la posguerra

El término «estructura de acumulación japonesa» se usa aquí para abarcar la totalidad de los aspectos sociales, culturales, económicos y políticos de Japón, junto con los contextos regionales y sistémico-mundiales, que permitieron a las empresas japonesas crecer hasta convertirse en uno de los acumuladores claves del sistema mundial actual.

Mucho se ha investigado sobre cómo Japón logró su «milagroso» crecimiento desde la incorporación al sistema capitalista mundial en el siglo XIX. Ha llamado la atención la elevada tasa de crecimiento en el período de la posguerra. Comparemos los logros japoneses con los de otros países. En términos del PIB por habitante en relación con el del núcleo orgánico, en 1930 el nivel japonés era comparable al de América Latina y al de África central y meridional; para 1988 sobrepasó el del núcleo orgánico (Arrighi 1991). El resto del mundo, salvo Italia, experimentó un estancamiento o una ligera recuperación hasta los 70, pero los 80 fueron testigos de una declinación relativa en casi todos los países excepto Japón, EEUU, Corea del Sur e Italia. Como sostiene Arrighi (1991), si se toma la segunda

mitad del este siglo como un todo, sólo Japón e Italia mostraron un verdadero «milagro».

Desde diferentes ángulos analíticos se incluyen como contribuciones explicativas del «éxito» japonés el sistema de empleo (Abegglen), el sistema administrativo (Ouchi; Vogel), la política gubernamental (Johnson; Komiya et al.; Sheridan), la ética y los valores (Morishima; Dore), y la herencia del período Tokugawa (Smith 1959, 1988), entre otras. Alvin So analiza los factores «externos» sistémico-mundiales del desarrollo japonés. Casi todas estas perspectivas analíticas son verdaderamente relevantes para comprender la estructura japonesa de acumulación, pero ningún enfoque es suficiente por sí solo. Como una manera de comprender la totalidad pretendo describir la estructura de acumulación comenzando desde el flujo de dinero y las redes empresariales, vistas desde la estructura de la propiedad corporativa.

En la conceptualización de Braudel de la estructura del sistema mundial, el capitalismo no tiene que ver con el mercado competitivo, sino con el monopolio (1981, 1982, 1984). Como lo señala Wallerstein (1982, pp. 13-14; 1983, cap. 2), el Estado ha sido la entidad crucial que ha creado y protegido el monopolio para las entidades de acumulación. Si examinamos el desarrollo capitalista de Japón desde este punto de vista, queda claro que la experiencia japonesa no es más que la historia de cómo las redes empresariales y la autoridad estatal trabajan unidas para crear el espacio y el tiempo para una acumulación de capital monopólica, y por lo tanto de tasa elevada. Antes de entrar en detalles sobre cómo se crea el monopolio hay que señalar que EEUU le ahorró a Japón gastos militares que de otra manera habrían sido una carga para la economía japonesa (Muto, p. 100). Esta es una especie de renta monopólica que EEUU le dio a Japón gracias a la exitosa revolución maoísta.

Uno de los elementos claves de la estructura de acumulación de la posguerra es el suministro estatal de capital de bajo costo y la monopolización de este capital por las principales corporaciones. Keizai Antei Honbu (la Oficina Principal para la Estabilización Económica, transformada después en Ministerio de Comercio Internacional e Industria) informó en 1950 que la estructura de financiamiento de las sociedades experimentó un cambio drástico entre 1935 y 1949, con un desplazamiento de una alta tasa de capital social a una alta tasa de empréstito externo (p. 67). En el proceso de recuperación de la devastación de la guerra durante los años transcurridos entre 1945 y la guerra de Corea, el único suministrador de créditos fue el Estado, que también controló las divisas (adquiridas por vía de las exportaciones y a través de la ayuda estadounidense). Por lo tanto, en esa época los principales acumuladores fueron las compañías de minería de carbón y las industrias siderúrgicas de antiguos grupos *zaibatsu* (camarillas financieras) a los que se les garantizó el control monopólico y un trato preferencial por parte del Estado. La mayoría de los que ocuparon los 10 primeros puestos en la lista de ingresos más altos en el año fiscal 1951 se dedicaba a la minería de carbón (Sataka, p. 200).

La financiación de deuda caracterizó a las corporaciones japonesas durante los años 50 y 60 en particular, e incluso hasta mediados de los 80 (v. Miyazaki, para los cambios en la estructura del financiamiento corporativo en Japón). El crédito barato siguió adelante bajo la política de bajos intereses del Ministerio de Finanzas y el Banco de Japón, y trajo como consecuencia una transferencia de ingreso, de los ahorros de los trabajadores a las empresas principales, por vía de los préstamos. La asesoría administrativa se usó para canalizar el flujo de crédito barato a industrias determinadas, a través de los bancos principales. Los bancos más importantes operaban como ejes financieros de los distintos grupos corporativos, unidos por una tenencia estable y cruzada de acciones. Okumura (1990, 1991a, 1992a) describe como surgió tal estructura de posesión accionaria, pero no es posible entender su importancia sin ubicarla en el contexto más amplio de acumulación. La planificación de largo plazo de las corporaciones japonesas fue posible, o se volvió necesaria, porque lo más importante para una corporación no es aumentar el dividendo de las acciones, sino ampliar los activos, la capacidad de producción y la participación en el mercado. Desde el punto de vista de la banca crediticia, estas compañías son deudores estables y duraderos que no dejan de pagar sus intereses. En ese sentido, la planificación corporativa japonesa de largo plazo no fue un resultado de cierta perspicacia o cultura, sino de una precisa obligación de pagar de intereses cumplidamente, bajo el supuesto de que los accionistas fijos que controlaban la compañía estaban interesados en el crecimiento corporativo (y, de esa forma, en ganancias de capital por acciones que aumentaban de valor), antes que en el ingreso de dividendos.

Sin embargo, no hay que pasar por alto que las empresas industriales se beneficiaron de las siguientes condiciones favorables creadas por el Estado en Japón y EEUU:

1. La política gubernamental que garantizaba la supervivencia de la compañía menos eficiente (lo que significa que las compañías más eficientes tenían una protección innecesaria)
2. Un mercado estadounidense abierto, inherente a la política de EEUU en Asia oriental para la contención de China
3. Las compras militares de EEUU, que mantuvo su presencia militar en Asia oriental.

Sin embargo, una de las características más importantes del proceso de acumulación japonés, en comparación con el de EEUU, fue el hecho de que la expansión económica de los 50 y 60 estuvo guiada por la inversión del sector privado antes que por el consumo y el gasto oficial. El excedente obtenido por las principales corporaciones gracias al capital barato y a la protección proporcionada por el gobierno no se «malgastó» en dividendos o aumentos de salarios. El excedente se acumuló internamente y se usó para expandir la capacidad productiva.

Mientras el término «grupos corporativos» (*kygo shudan*) se refiere a la unión de empresas de gran escala en diferentes sectores de la industria o de servicios, tales como el grupo Mitsubishi, el término *keiretsu* se refiere a un sistema de subcontratación multi-estratificado, con una gran compañía matriz (sea un ensamblador final, *sogo shosha*, o un gran minorista) a la cabeza, y compañías pequeñas organizadas jerárquicamente bajo esa compañía matriz (sobre *kygo shudan* y *keiretsu*, v., por ejemplo, Cutts). Por lo general el subcontratista depende del contratista no sólo para el trabajo, sino también para el financiamiento de las compras de equipos. Al contrario de una integración vertical, la subcontratación le permite a la compañía matriz ahorrar en costos de capital y trabajo. Desde su perspectiva, se puede minimizar la porción de capital vinculada a la inversión fija, o puede concentrarse en la inversión en los segmentos más vitales y lucrativos del proceso de producción. En vista del segmentado mercado de trabajo que existe en Japón, la compañía puede utilizar indirectamente, a través de la subcontratación, mano de obra barata. La existencia de un gran número de subcontratistas reales y potenciales permite que la compañía matriz los obligue a mejorar la calidad del insumo y entregar a tiempo, mientras a la vez baja el precio del producto. A diferencia de las empresas pequeñas y medianas del norte de Italia que mantienen una autonomía relativa (Okumura, 1992b), las japonesas pequeñas y medianas dependen de la compañía matriz, y la estructura *keiretsu* le permite a aquella absorber el excedente.

Mercado de trabajo

El esquema de acumulación japonés depende vitalmente del mercado de trabajo segmentado, establecido en la segunda posguerra cuando la población ocupada en la agricultura cayó por debajo del 50% a principios de los 60. Aunque la estructura industrial ha cambiado desde entonces, el mercado de trabajo segmentado continúa funcionando de la misma manera. Los trabajadores japoneses están divididos y discriminados por sexo y educación (si se tiene licenciatura o título de bachiller, el nombre y la categoría de la escuela a la que se asistió, etc.), el estado civil y la edad (especialmente en el caso de las mujeres), entre otros. Para que un hombre encuentre trabajo en una compañía de primera clase (los principales grupos corporativos) como empleado de oficina, tiene que haberse graduado en una de las universidades de primera, según lo determina el grado de dificultad del examen de admisión. Mientras más bajo el prestigio o reputación de la universidad, menor la categoría (y menor el tamaño) de la compañía en donde encontrará trabajo. La discriminación basada en la categoría de las escuelas se aplica también para los obreros (tanto hombres como mujeres) que entran al mercado de trabajo sin un grado universitario o de *college*. Esa es la razón de la existencia del «infierno del examen de admisión» y de «madres locas por la educación», que tiene que soportar todo niño japonés. Las niñas no están exentas de la competencia educativa, pues su educación es uno de los más cruciales atractivos cuando entran al mercado matrimonial.

Las recompensas por haber vencido en el competitivo examen de admisión no se limitan al intangible «prestigio», pues existen diferencias significativas en el nivel

de salarios y beneficios complementarios entre compañías de distinto tamaño. Con salarios basados en el escalafón de antigüedad aplicados a unos 20 años de empleo continuo, el empleado de una corporación de primera clase puede contar con ingresos significativamente más altos que quienes encuentran empleo en compañías pequeñas o medianas, de segunda clase o inferiores. Pero la brecha más grande no está en los sueldos o salarios. Los empleados de las principales corporaciones tienen acceso a viviendas de la compañía, préstamos de bajo interés para la adquisición de casas o autos, instalaciones recreacionales y vacacionales baratas y subsidiadas, y opulentas cuentas de gastos de representación que aumentan a medida que uno asciende hacia los puestos ejecutivos. Con tal marco institucional, un empleado permanece en la compañía principal no por algún tipo de lealtad sino porque entiende la pérdida potencial que significa abandonarla. La lealtad como un rasgo cultural no precede a lo económico; lo que hace que los empleados se queden en una compañía es más bien el cálculo racional en un marco institucional dado.

Cuando las recompensas por quedarse en una compañía son pocas, como es el caso de quienes trabajan en las de segunda clase o el de los obreros, disminuye el nivel de «lealtad». Pero más importante es entender cómo un mercado laboral segmentado y discriminatorio no genera población marginada. Esta pregunta nos lleva al aspecto social de la estructura de acumulación japonesa, es decir, los arreglos socio-institucionales que permiten a la población discriminada compartir los beneficios del crecimiento económico. De importancia primordial es el sistema de la familia/casa. El grupo más discriminado en Japón es el de las mujeres. Aunque entran al mercado de trabajo una vez egresadas de las escuelas, como los varones, se las disuade de seguir la trayectoria «masculina». Aun cuando ellas permanezcan en la misma compañía, sus salarios aumentan menos que los de los hombres. La mayoría de las mujeres deja su empleo cuando se casa o tiene su primer hijo. Cuando regresan al mercado de trabajo, una vez que los hijos ingresan a la guardería infantil o la escuela primaria, los únicos empleos disponibles son de medio tiempo o de escasa remuneración que no están acompañados de beneficios complementarios o aumentos periódicos. Esto significa para las mujeres japonesas la imposibilidad de alcanzar la autosuficiencia económica. Aunque el mercado laboral ha cambiado un poco en los últimos años, el patrón básico sigue siendo el mismo. Por ejemplo, en 1993 el ingreso promedio de las mujeres era sólo un 58,9% del masculino, lo cual significa una mejora del 3,6% en comparación con el nivel de 1980 (Rodoshō Fujinkyoku, ap. p. 48, ap. c. 42).

A pesar de esta discriminación, la mujer disfruta del bienestar material como hija, esposa o madre en una familia/casa que reúne los ingresos ganados por los miembros masculinos y femeninos. Desde el punto de vista de los hombres, mantener una familia/casa es crucial para la supervivencia y el ascenso en sus compañías, ya que las largas horas de trabajo hacen imposible que se ocupen de la reproducción de su propia fuerza laboral. En general los hombres japoneses no cocinan, no lavan platos o ropa, no pasan la aspiradora (no hay césped que cortar), no se ocupan de los niños, no van a las reuniones de la asociación de

padres ni a pagar las cuentas de la casa (por supuesto hay excepciones, especialmente en las casas con negocios familiares, donde los miembros masculinos y femeninos participan juntos en las actividades productivas y reproductivas). En los matrimonios japoneses, una mujer que no puede llegar a ser económicamente independiente debido a la discriminación se une a un hombre que no puede sobrevivir sin el trabajo gratuito de los quehaceres domésticos/crianza de niños que desempeña su esposa. Además, la estabilidad de los matrimonios japoneses no reside en una creencia en «valores familiares»; es resultado de la discriminación ocupacional y salarial contra las mujeres y de las largas jornadas y días de trabajo, combinadas con muchas horas de desplazamiento cotidiano, impuestas a los hombres.

Hay que señalar que la redistribución del ingreso a través de la familia hace posible que las «amas de casa» participen en varias actividades productivas con salarios bajos. El nivel inferior del sistema de subcontratación multi-estratificado está compuesto por fábricas familiares donde las mujeres trabajan como obreras sin salario, junto con amas de casa que elaboran procesos a destajo. Conjuntamente con trabajadoras de «horario parcial» que reciben una paga sustancialmente inferior y ningún beneficio complementario, esas mujeres han sido una de las principales fuentes del excedente acumulado por las mayores corporaciones japonesas.

Otro amplio grupo de trabajadores afectado por la discriminación está formado por quienes no pudieron entrar a las escuelas de primera y se emplean en compañías que tampoco son de primera línea. Sin embargo, la discriminación ocupacional y salarial contra los trabajadores de segunda o de nivel más bajo no implica que no puedan tener estándares de vida comparables a los de los trabajadores de primera. En un fondo familiar de ingresos, el ingreso menor que ganan esos trabajadores aumenta con los sustancialmente mayores de sus esposas, comparados con el fondo familiar común de los trabajadores de primera. Esto implica que las mujeres de las familias con dos ingresos tienen una carga mayor (en comparación con las esposas de tiempo completo de los empleados de compañías de primera), dada la responsabilidad de complementar el ingreso y realizar las labores hogareñas que siempre se espera de ellas. Aun cuando el ingreso combinado puede ser comparable al de las familias de un solo ingreso, los miembros de las familias de la segunda clase o de un nivel más bajo tienen que trabajar más duro y durante más tiempo. La discriminación ocupacional y salarial contra estos trabajadores se suma a la discriminación ocupacional y salarial, más grave, contra las trabajadoras; especialmente contra las mujeres casadas y mayores, ya que para ellas es más grande la necesidad de complementar el ingreso familiar.

Por lo tanto, el sistema de la familia/casa es como mínimo en parte responsable de que no se forme una población marginada, a pesar de la existencia de una estructura de mercado de trabajo segmentada y discriminatoria. Hay otros mecanismos que sirven al mismo propósito, incluyendo la protección gubernamental para los sectores menos eficientes y los estructuralmente

deprimidos. Uno de los sectores más notables como beneficiario de subsidios es el de la agricultura. El sistema de doble precio aplicado al arroz, que ha sido una de las principales fuentes del déficit presupuestario estatal, es un claro ejemplo de la política japonesa de redistribución del ingreso aplicada a sectores particulares. Hasta las «liberalizaciones» sucesivas de las importaciones agrícolas han estado acompañadas de la creación de nuevas medidas para subsidiar el sector afectado. La importación de carne y trigo, entre otras, está monopolizada por organizaciones gubernamentales, a fin de «regular» el flujo y el precio de esos productos. Por otra parte, las compañías de las industrias que pierden ventajas comparativas están subsidiadas por la racionalización, es decir, el gobierno las compensa monetariamente por reducir su capacidad productiva y eliminar empleo. Las corporaciones pequeñas y medianas pueden utilizar una ayuda financiera especial del gobierno. Las tiendas familiares, que incluyen la mayoría de los comercios minoristas, están protegidas de la competencia de tiendas de mayor tamaño. Todas esas medidas funcionan para salvar a quienes son más débiles o tienen dificultades financieras, evitando la formación de una población marginada. Tal política lleva a un «patronazgo nacional» pues todos, incluyendo quienes no pueden competir sin protección y quienes no la necesitan, reciben algún tipo de «pago» –aunque los mayores beneficiarios son las empresas grandes.

Grupos

Las mayores corporaciones japonesas han sido y siguen siendo las principales beneficiarias de la estructura de acumulación, pero en los 70 otro grupo se unió a la lista. Los terratenientes ocupan un lugar destacado. La reforma agraria producida durante la ocupación del ejército estadounidense en la inmediata posguerra, creó pequeños terratenientes en todo el territorio. No ha habido ningún cambio significativo en la política agraria desde entonces, pese a que desde comienzos de los 60 la estructura industrial y de empleo cambió de una base predominantemente agrícola a una basada en la industria y los servicios. Los precios de la tierra aumentaron con la expansión de los centros urbanos y sus propietarios se convirtieron en la gente más rica de Japón. Desde los 70, quienes vendieron sus tierras han dominado la lista de las cien personas que obtuvieron los ingresos más altos en Japón (Staka 1992, pp. 194-196). También hay que notar que los propietarios de los mejores bienes raíces son las corporaciones más grandes que heredaron tierras de los *zaibatsu* anteriores a la guerra. Los aumentos del precio de la tierra no aparecen en la contabilidad de las corporaciones debido a los métodos utilizados para el cálculo, y los valores inflados de la tierra expanden los activos ocultos. Las largas horas de desplazamiento laboral diario impuestas a los trabajadores japoneses (especialmente a los que trabajan en el complejo de oficinas del centro de Tokio) son en parte resultado de la falta de una política global de tierra. La población trabajadora pasa muchas horas en el trabajo y viajando, mientras ahorra una porción sustancial de sus ingresos para comprar casas cuyos precios se están disparando. Así, la estructura japonesa de acumulación constituye un mecanismo por el que las corporaciones principales y unos pocos terratenientes se embolsan los frutos del duro esfuerzo de la población trabajadora (más duro a medida que

se baja en el sistema de subcontratación multi-estratificado), primero controlando los salarios, segundo manteniendo bajas las tasas de interés sobre los ahorros, y tercero esquilando a los trabajadores cuando compran viviendas.

Los políticos, en tanto grupo, roban a la población trabajadora japonesa de manera similar; especialmente los actuales o anteriores miembros del Partido Liberal Democrático (PLD). El papel de los políticos del PLD ha sido el de servir como intermediarios entre el gobierno de EEUU, la burocracia estatal japonesa y los grandes empresarios japoneses. Su forma de hacer dinero, basada en el poder político, se amplió especialmente desde que Kakuei Tanaka llegó al cargo de primer ministro a principios de los 70. Cuando terminó la expansión de la posguerra de la economía mundial en 1973, el gasto gubernamental adquirió más importancia en la estructura de acumulación. Este gasto ampliado hacia la construcción y las adquisiciones le dio a los políticos del PLD una oportunidad incomparable para el peculado y la extorsión –aunque la corrupción entre los miembros del PLD no era nada nuevo. Tales prácticas casi nunca se enjuiciaron, porque los electores de estos políticos del PLD también se beneficiaban con obsequios y la compra de votos, que son otras formas de patronazgo nacional.

En Japón, la manifestación política de la estructura de acumulación es el «consenso nacional» entre los ciudadanos de todas las clases y filiaciones. Este consenso incluye una política exterior como socio menor de EEUU, un acuerdo capital-trabajo al estilo japonés que implica sindicatos por empresa y negociaciones contractuales organizadas y ordenadas, y una estructura parlamentaria dominada por el PLD, donde la oposición se mantiene débil debido a la desigual distribución del poder efectivo de voto entre los electores.

Por consiguiente, las instituciones claves de la estructura de acumulación son: 1) el sistema de grupos corporativos que alcanzan altas tasas de acumulación aprovechando las políticas que brindan tanto financiamiento a bajo costo para corporaciones grandes seleccionadas, como protección y fomento; 2) el sistema de subcontratación multi-estratificado, que utiliza la estructura del mercado de trabajo segmentado como mecanismo para desviar el excedente de la población trabajadora y de las compañías pequeñas y medianas; 3) las instituciones que redistribuyen el ingreso, tales como el sistema de la familia/casa y la política de patronazgos nacionales. Una cuarta institución digna de atención es la «igualdad» de oportunidades en educación y la «imparcialidad» de los exámenes de admisión. Los enormes ingresos y la riqueza que acumulan las principales corporaciones no causan resentimientos porque todos tienen la oportunidad de convertirse en empleados de ellas o en burócratas. El principal criterio para el reclutamiento de los recién graduados es el nombre de la universidad, y los exámenes de admisión (junto con el Examen Nacional para Empleados Públicos) se aplican en forma muy imparcial, al menos en el caso de las universidades de primer orden. La educación pública está orientada a la «igualdad» gracias al poderoso Sindicato de Maestros Japoneses, que ha respaldado lealmente a los partidos socialista y comunista de Japón. Por lo tanto, las oportunidades de estudio igualitarias y los exámenes de ingreso imparciales le dan a cada uno la

oportunidad de probar suerte y usar su cerebro para convertirse en miembro distinguido de una corporación importante. Aun si uno fracasa, todavía queda una esperanza: que algún día un hijo o hija pueda ser aceptado en una escuela de primera y empleado por una compañía de primera, o de que el hijo o hija pueda casarse con alguien que esté empleado en una compañía de primera. De esa forma, la estructura de acumulación logra una alta tasa de acumulación sin crear una desigualdad enorme entre la población o un grupo marginado.

La estructura de acumulación japonesa en el sistema mundial

La economía japonesa está en proceso de recuperarse de la «recesión burbuja» de principios de los 90; y a pesar de su estatus de superpotencia (o a causa de eso) Japón está enfrentando varios problemas. Entre éstos se incluye un yen fuerte y un ajuste estructural de la industria, ambos impuestos por el gobierno estadounidense. EEUU ha insistido en que Japón reduzca el excedente comercial bilateral, implemente una racionalización corporativa revisando las formas de subcontratación y las prácticas de contratación, emprenda una drástica reorganización política, etc. Existen muchos puntos de vista y opiniones en relación con el futuro de Japón. Por ejemplo, Okumura (1991b, 1992a, 1992b) y Nagano sostienen que estamos viendo el fin de la posesión fija de acciones que ha sido el eje institucional básico del capitalismo corporativo japonés. Uchihashi/Sataka abordan varios aspectos de la sociedad japonesa centrada en las corporaciones. Ohmae (1989, 1990) ataca el sistema político japonés y la burocracia estatal y recomienda la introducción de principios de mercado en el escenario político y el sector público. Algunos políticos han repetido el ataque a la burocracia estatal, entre ellos se incluyen Hosokawa/Iwakuni, Hosokawa (1993), e Ichiro Ozawa.

Por otra parte, las inversiones extranjeras directas de Japón en Asia sudoriental y nororiental tuvieron como consecuencia la transferencia de actividades industriales a los países anfitriones. Mientras algunos economistas ven este fenómeno como algo aceptable en términos de división internacional del trabajo según las ventajas comparativas dinámicas (v.g., Ozawa), existen preocupaciones en cuanto a un potencial «ahuecamiento» de las industrias japonesas, que podría terminar en la eliminación de los subcontratistas (v.g., Yoshida). La edición de 1994 del *White Paper on the Economy* concluye que la expansión de las inversiones extranjeras directas de Japón y la importación de bienes industriales son aceptables, ya que concuerdan con la reestructuración interna y dan lugar a una «dinámica división horizontal del trabajo» entre los países de Asia oriental (pp. 161-162). Pero desde el punto de vista de los trabajadores la estrategia de reestructuración encarada por las principales corporaciones implica el fin de las formas de subcontratación y del estilo de empleo japonés (v.g., Ohki; Hara).

Por su parte, la política japonesa presencié lo que parece ser un acontecimiento significativo al terminar el largo reinado del PLD. La causa inmediata de ese cambio fue la revelación de la corrupción y las conexiones mafiosas que involucraban a parlamentarios y funcionarios gubernamentales de este y otros

partidos. La división del PLD y el establecimiento de un gobierno de coalición diferente terminó con lo que se ha reconocido como «el sistema 1995», donde el PLD mantenía el dominio político sin mayores desafíos. Ni siquiera el último gobierno de coalición formado por el PLD y el Partido Socialista Japonés, dirigido por el primer ministro socialista, significa un regreso al viejo sistema (Sasaki).

Al otro lado del Pacífico, el continuo déficit comercial bilateral frustró al gobierno estadounidense y desató una ola de discusiones pidiendo la revisión de la política estadounidense hacia Japón (Burstein 1988, 1993; Wolferen 1987, 1989, 1990, 1993; Prestowitz; Vance/Kissinger; Fallows 1989, 1994). Los reiterados ataques a Japón instrumentados por el Congreso y los medios de comunicación estadounidenses desencadenaron una respuesta de sectores de derecha en el Japón, que insisten en el establecimiento de un Estado japonés «independiente» de EEUU (Ishihara/Morita; Ishira/Watabe/Ogawa; Ishihara/Eto).

Esas y otras discusiones en relación con la economía japonesa contemporánea, el papel y el estatus de Japón en el mundo, la constitución política y asuntos vinculados con el Estado japonés dentro del orden hegemónico estadounidense nos dicen que en los últimos cincuenta años el escenario que rodea a Japón ha cambiado significativamente en el sistema mundial. Dadas las alteraciones en el contexto, es decir el sistema capitalista mundial, dicho cambio no significa que la estructura de acumulación japonesa esté en crisis ni que el Estado sea capaz de asegurar la independencia del orden hegemónico estadounidense. Tal como lo señalara Muto (p. 159), en el segundo período de la posguerra la estructura japonesa de acumulación, orientada nacionalmente, se transformó en una estructura basada en actividades empresariales a escala mundial. A continuación vamos a examinar algunos aspectos claves de la estructura de acumulación de Japón en relación con los cambios en el sistema mundial.

En primer lugar, todavía no se modificó seriamente la composición del capital social de las corporaciones ni se ha reemplazado su crecimiento orientado al dividendo. Con el surgimiento de un mercado financiero global cada vez más libre de regulación estatal, el nuevo método de financiamiento le permitió a las corporaciones japonesas introducir préstamos a bajo costo desde todas partes del mundo.

La valoración del yen orquestada por el gobierno estadounidense desde 1985 ha sido un factor vital en el fomento de la expansión del financiamiento corporativo global. Se esperaba que el efecto de esta valoración sobre los precios mejoraría el déficit comercial bilateral de EEUU con Japón. Pero, sin cambiar la estructura comercial entre EEUU y Japón, la valoración del yen ocasionó una depreciación de los activos en dólares estadounidenses en manos de los japoneses. La salida de dólares y la devaluación del dólar han servido para imponer una transferencia de ingresos de otros países a EEUU, exactamente como lo haría la inflación causada por el exceso de dinero circulante en un escenario doméstico. Sin embargo, esta vez la apreciación del yen volvió «ricos» a los japoneses gracias al surgimiento de un mercado monetario global durante los 80. Sencilla y llanamente,

el efecto de ingreso de la apreciación del yen infló el valor en dólares de los activos en manos de japoneses (tales como tierras). Usando la tierra como garantía, los japoneses pudieron obtener fácilmente préstamos baratos en los mercados nacionales e internacionales, tanto para la inversión especulativa como para la expansión de la capacidad de producción, hasta que explotó la así llamada «burbuja». Aunque existen preocupaciones sobre la capacidad competitiva de las empresas japonesas que poseen cuantiosas deudas incobrables (especialmente entre bancos medianos; v., por ejemplo, Informe Especial sobre *Shukan Toyo Keitai*, 18/6/94), las principales empresas japonesas están en condiciones de aprovechar el mercado monetario global sub-regulado. En términos de financiamiento de las corporaciones, la fuente de dinero barato se amplió para la estructura de acumulación japonesa sin cambiar seriamente la estructura del capital social, que sigue orientada al crecimiento.

En segundo lugar, la expansión transnacional de las redes empresariales japonesas a través de las inversiones extranjeras directas y de la subcontratación internacional implica también la expansión espacial de la estructura de acumulación japonesa. La expansión de las redes de subcontratación implica que ahora en los países de Asia oriental el capital y el trabajo están incorporados al orden jerárquico controlado por empresas japonesas de gran tamaño (v.g., Saravanamuttu; Tokunaga). El ámbito de la segmentación del mercado laboral explotado por las empresas japonesas abarca ahora una buena parte de Asia oriental, y la lista de trabajadores potenciales que pueden movilizarse parece ilimitada dentro y fuera de esa región.

En tercer lugar, la fuerza del control burocrático sigue inmutable, o incluso puede estar aumentando después de la drástica reorganización política. Contrariamente a las expectativas del gobierno estadounidense y de creyentes en los principios del mercado tales como Ken'icho Ohmae, la injerencia burocrática ha ido en aumento en los últimos años (Nakatani). Aún en 1993 la burocracia oficial japonesa expandió su intervención en asuntos locales (Kudo), frustrando la esperanza de aumentar la autonomía administrativa. Sin embargo, esos acontecimientos indican que la burocracia central todavía está cumpliendo su función prevista como redistribuidor de las ganancias económicas.

En cuarto lugar, si situamos la política japonesa en la estructura de acumulación, el fin del gobierno del PLD no cambió nada. La política japonesa se ocupaba y todavía se ocupa de cómo y cuánto van a sacar los políticos del sector privado y a malversar de los contribuyentes. Los políticos japoneses no tienen la capacidad para redactar un proyecto de ley, y no pueden siquiera escenificar un debate político sin la ayuda de los burócratas. En pocas palabras, ellos no importan. ¿Esa situación crea un problema para las continuas actividades de acumulación de las empresas japonesas? La respuesta es «no», por las razones que menciono a continuación.

La burocracia japonesa ha sido la institución clave en la creación del entorno para la monopolización en la estructura de acumulación. Tras una «acumulación» y

desarrollo exitosos durante medio siglo, algunas empresas japonesas llegaron a ser competitivas a nivel internacional, mientras otras seguían siendo adictas al medio monopólico creado por el gobierno. Las primeras son las compañías que lograron desplegar sus redes internacionalmente y que no necesitan mayor protección del Estado, como por ejemplo la Corporación Sony. Su presidente, Akio Morita, insistió en la necesidad de la desregulación para crear un ambiente internacionalmente leal y competitivo. Incluso sugirió que se debía crear un sistema monetario nuevo y estable para prevenir los efectos nocivos de la apreciación del yen y las fluctuaciones de la tasa cambiaria causadas por la excesiva especulación financiera a nivel internacional.

Por otra parte, los contratistas generales y las compañías de servicios públicos son dos ejemplos típicos de industrias que necesitan protección estatal para la acumulación. Los contratistas han sido uno de los principales socios de los políticos corruptos del PLD, y esa situación no ha cambiado hasta hoy. La teoría comercial neoclásica sugiere que deben existir industrias con una desventaja comparativa, y que el nivel de bienestar de una nación mejora al eliminar las restricciones sobre las importaciones de los productos de tales industrias. En el caso de Japón, la protección a la industria y el fomento de las exportaciones se aplican simultáneamente, lo que resulta en un enorme excedente comercial. Hasta el presente la presión del gobierno estadounidense para que se reduzcan las regulaciones que obstaculizan los negocios de las empresas estadounidenses con Japón han resultado mayormente ineficaces. Como lo señala Wolferen (1994), si se levantan las regulaciones oficiales, éstas serán reemplazadas por otras no oficiales, y la situación será más difícil de manejar para el gobierno y las empresas norteamericanas. Enfrentado con una nación desplazada (Wolferen, 1989), el gobierno de EEUU no está seguro de cuál persona es la correcta para negociar en Japón (Wolferen, 1993). ¿Un gobierno estadounidense frustrado restringiría las importaciones de Japón? A juzgar por la estructura macroeconómica estadounidense, es decir, el enorme excedente de cuenta de capital que financia al gobierno estadounidense y los préstamos empresariales, no es probable que vaya a tomar una medida por el estilo.

En el sistema mundial de posguerra el poder adquisitivo se crea en el centro a través de arreglos fordistas/keynesianos. En Japón, fue la capacidad de expansión de las empresas comerciales lo que mantuvo el alto nivel de demanda efectiva. Además, es innegable que la estructura de acumulación japonesa depende de un mercado estadounidense abierto. Pero cerrar la puerta a las exportaciones japonesas constituye una opción falsa para EEUU en vista de la globalización del mercado. Muchas empresas estadounidenses ya han estado en Japón por un tiempo considerablemente largo y un número cada vez mayor de compañías norteamericanas está integrado a la red nipona de posesión accionaria estable y de subcontratación. Por ejemplo Isuzu, un gran fabricante de camiones, es en parte propiedad de General Motors, y GM vende vehículos de pasajeros fabricados por Isuzu bajo la marca GM. Hoy en día una restricción de las exportaciones automovilísticas japonesas a EEUU no es buena para la GM.

Como hemos visto, la estructura japonesa de acumulación no sólo está intacta, sino que se expande a nivel internacional. La regulación gubernamental, tanto oficial como no oficial, ha sido eficaz para asignarle rentas monopólicas a ciertas empresas japonesas. Aunque EEUU y países europeos se dedicaron a prácticas similares, si bien tal vez en industrias diferentes y en diferentes formas, al operar en Japón las empresas estadounidenses y europeas no han tenido el mismo éxito que sus contrapartes japonesas en EEUU y Europa. En ese sentido, en la competencia de acumulación las empresas japonesas tienen una ventaja sobre sus competidores de ambas regiones.

Existe otro factor que puede darle a la estructura de acumulación japonesa una ventaja sobre EEUU y Europa. Hoy en día una porción principal del poder adquisitivo mundial está localizada en el núcleo del sistema mundial, mientras que la periferia sólo es importante para las actividades de acumulación de las empresas del núcleo en términos de oferta de trabajo barato, recursos naturales y medio ambiente. Pero Asia oriental es una excepción, siendo la única región periférica que está ganando importancia como mercado. Aunque la brecha absoluta en el ingreso por habitante entre la periferia asiático-oriental (v.g., China, Tailandia, Malasia, Indonesia, Vietnam, etc.) y el núcleo está aumentando, en la última década ésta ha sido la región de crecimiento más rápido en el sistema mundial. La integración de esas economías a la estructura de acumulación de Japón está en progreso desde los 60, y le da a las empresas japonesas una ventaja sobre sus competidores occidentales.

En el siglo venidero continuará la expansión de posguerra de las redes de empresas japonesas, y se espera que aumente la importancia de Asia oriental en los asuntos mundiales. Sin embargo, esa expansión tiene lugar en el contexto de un sistema interestatal liderado por EEUU, donde el Estado japonés sigue siendo un socio menor y más o menos disfuncional. En consecuencia, China puede asumir la representación política de Asia oriental en el sistema interestatal y es posible que la próxima ronda de contradicción sistémico-mundial involucre una dimensión regional.

Referencias:

- Abegglen, J. C.: *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization*, Free Press, Glencoe, 1958.
- Arrighi, Giovanni: «World Income Inequalities and the Future of Socialism» en *New Left Review* N 189, 1991, pp. 39-65.
- Arrighi, Giovanni: «A Crisis of Hegemony» en S. Amin, G. Arrighi, A. Gunder Frank e I. Wallerstein (eds.): *Dinamics of Global Crisis*, Monthly Review Press, Londres/Nueva York, 1982, pp. 55-208.
- Arrighi, Giovanni, S. Ikeda y A. Irwan: «The Rise of East Asia: One Miracle or Many?» en Ravi A. Palat (ed.): *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Greenwood Press, Westport, CT, 1993.
- Braudel, Fernand: *The Perspective of the World*, Harper & Row, Nueva York, 1984.
- Braudel, Fernand: *The Wheels of Commerce*, Harper & Row, Nueva York, 1982.
- Braudel, Fernand: *The Structure of Everyday Life*, Harper & Row, Nueva York, 1981.

- Burstein, Daniel: *Turning the Tables: A Machiavellian Strategy for Dealing with Japan*, Simon and Schuster, Nueva York, 1988.
- Cumings, Bruce: «The Origin and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences» en F. C. Deyo (ed.): *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Cornell University Press, Ithaca, 1987. pp. 44-83.
- Cutts, Robert L.: «Capitalism in Japan: Cartels and Keiretsu» en *Harvard Business Review* N 70, 7-8/1992, pp. 48-55.
- Dicken, P.: «The Changing Geography of Japanese Foreign Direct Investment in Manufacturing Industry: A Global Perspective» en *Environment and Planning A*. N 20: pp. 633-653, 1988.
- Dore, Ronald: *Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*, Stanford University Press, Stanford, 1987.
- Drucker, Peter: «The Changed World Economy» en *Foreign Affairs*, primavera 1986, pp. 768-791.
- Fallows, James M.: *Looking at the Sun: The Rise of the New East Asian Economic and Political System*, Pantheon Books, Nueva York, 1994.
- Fallows, James M.: «Containing Japan» en *The Atlantic Monthly* 253/5, 1989, pp. 40-54.
- Hara, Yoshihiko: «Dokusen no 'Koyochosei' Seisaku to Koyo Shitsugyo Mondai» en *Rodo Undo* N° 341, 12/1993, pp. 70-82.
- Hosokawa, Morihiro (ed.): *Nihonshinto: Sikinin aru Henkaku*, Tokio Keizai Shinposha, Tokio, 1993.
- Hosokawa, Morihiro y Testundo Iwakuni: *Hina no Ronri*, Kobunsha, Tokio, 1991.
- Ishihara, Shintaro y Akio Morita: «No» to Ieru Nihon, Kobunsha, Tokio, 1989.
- Ishihara, Shintaro, Shoichi Watabe y Kazuhisa Ogawa: *Soredemo «no» to Ieru Nihon: Nichibei Kankei no Konpon Mondai*, Kobunsha, Tokio, 1990.
- Ishihara, Shintaro y Jun Eto: *Danko «No» to Ieru Nihon*, Kobunsha, Tokio, 1991.
- Johnson, C.: *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press, Stanford, 1982.
- Keizai Antei Honbu: *Keizai Genkyo Hokoku: Antei Keikakuka no Nihon Keizai* (Report on Current Economic Condition: Japanese Economy under the Stabilization Plan), Oficina de Publicaciones del Gobierno, Tokio, 1950.
- Komiya, R., M. Okuno y K. Suzuki (eds.): *Nihon no Sangyoseisaku*, University of Tokyo Press, Tokio, 1984.
- Kudo, Taishi: «Chiho Bunken» en *Shukan Tokyo Keizai* 13/8/94, p. 30
- Maddison, Angus: *The World Economy in the 20th Century*, Development Centre, OCDE, París, 1989.
- McMichael, Philip: «Foundations of U.S./Japanese World-Economic Rivalry in the 'Pacific Rim'» en *Journal of Developing Societies* III, 1987, pp. 62-77.
- McMichael, Philip: «Britain's Hegemony in the Nineteenth-Century World-Economy» en Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer y Evelyne Huber Stephens (eds.): *States versus Markets in the World-System*, Sage, Beverly Hills, 1985, pp. 117-150.
- Miyazaki, Giichi: *Fukugo Fukyo*, Iwanami, Tokio, 1992.
- Morishima, M.: *Why Has Japan «Succeeded»??: Western Technology and the Japanese Ethos*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- Morita, Akio: «Shin Jiyukeizai eno Teigen» en *Bungei Shunju* 2/1993, pp. 94-109.
- Mushakoji, Kinhide: «Japan, the Japanies, and the Japanese in the Post-Cold War Asia Pacific Region» en Otto Kreye y Mushakoji Kinhide (eds.): *Asia in the World Economy: Proceedings of XII International Colloquium on the World Economy*, School of International Development, University of Nagoya, Nagoya, 1983.
- Muto, Ichiyo: *Seijiteki Sozoryoku no Fukken*, Ochanomizu Shobo, Tokio, 1988.
- Nagano, Kenji: «'Kaishashugi' Shizukana Hokai: 20 Seiki Shisutemu no Tasogareno nakade» en *Sekai* N° 564, 2/1992, pp. 44-51.
- Nakatani, Iwao: «Kisei Kanwa (Deregulation)» en *Shukan Toyo Keizai*, 13/8/94, pp. 32-33.
- Ohki, Kazunori: «Risutora Senryaku no Kohusai Tenkai to Keizai Minshushugi» en *TodoUndo* N° 341, 12/1993, pp. 48-69.
- Ohmae, Ken'ichi: *Shin Kokufuron*, Kodansha, Tokio, 1990.
- Ohmae, Ken'ichi: *Heisei Ishin*, Kodansha, Tokio, 1989.
- Okumura, Hiroshi: «Corporate Capitalism: Cracks in the System» en *Japan Quarterly* N° 39, 1-3/1992a, pp. 54-61.

- Okumura, Hiroshi: «Atarashii Kigyozo no tameni: Sono Kii Waado wa 'Kigyoka Seishin' ni aru» en *Sekai* N° 564, 2/1992b, pp. 20-31.
- Okumura, Hiroshi: *Hojin Shihonshugi no Kozo*, Shakai Shisosha, Tokio, 1991a.
- Okumura, Hiroshi: «Hibiwareta Hojin Shihonshugi: Shoken Sukyandaru no Kozu» en *Sekai* N° 558, 9/1991b, pp. 125-138.
- Okumura, Hiroshi: *Kigyo Baishu: M & A no Jidai*, Iwanami, Tokio, 1990.
- Ouchi, William G.: *Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge*, Addison-Wesley, Reading, Mass., 1981.
- Ozawa, Ichiro: *Nihon Kaizo Keikaku*, Kodansha, Tokio, 1993.
- Ozawa, Terutomo: «Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry» en *Business and the Contemporary World* 15/2, primavera 1993, pp. 129-150.
- Polanyi, Karl: *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Beacon Press, Boston, 1944.
- Prestowitz, Clyde V.: *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*, Basic Books, Nueva York, 1988.
- Rodosho Fujinkyoku (Secretaría de Mujeres del Ministerio de Trabajo) (ed.): *Hataraku Josei no Jitsujō*, Oficina de Publicaciones del Ministerio de Finanzas, Tokio, 1994.
- Saravanamuttu, Johan: «Japanese Economic Penetration in ASEAN in the Context of the International Division of Labor» en *Journal of Contemporary Asia* 18/2, pp. 139-164, 1988.
- Sasaki, Takeshi: «Shakai Keiyaku' no Minaoshi wa Kaihi dekinai» en *Shukan Toyo Keizai*, 13/8/94, pp. 52-53.
- Sataka, Makoto: *Kaisha wa Dareno Monoka*, Shakai Shisosha, Tokio, 1992.
- Seki, Mitsuhiro: *Furusetogata Sangyokozo o Koete: Tonan Ajia no nakano Nihon Sangyo*, Chuokoronsha, Tokio, 1993.
- Sheridan, Kyoko: *Governing the Japanese Economy*, Polity Press, Cambridge, 1993.
- Shukan Toyo Keizai: *Keizai Hakusho*, Edición Fiscal de 1994, 13/8/94.
- Smith, C.T.: *Native Sources of Japanese Industrialization 1750-1920*, University of California Press, Berkeley, 1988.
- Smith, C.T.: *The Agrarian Origins of Modern Japan*, Stanford University Press, Stanford, 1959.
- So, Alvin «Japan as the Number 1: Insights from a World-System Perspective» en *Asian Profile* 18/3, 6/1990, pp. 217-225.
- Tokunaga, Shojiro: (ed.) *Japan's Foreign Investment and Asian Economic Independence: Production, Trade, and Financial Systems*, University of Tokyo Press, Tokio, 1992.
- Uchihashi, Katsuto y Makoto Sataka: «*Nihon Kabushiki Kaisha*» *Hihan*, Shakai Shisosha, Tokio, 1991.
- Vance, Cyrus R. y Henry Kissinger: «Bipartisan Objectives for Foreign Policy» en *Foreign Affairs* N° 66, verano 1988, pp. 899-921.
- Vogel, E.F.: *Japan as Number One: Lessons for America*, Harvard University Press, Cambridge, 1979.
- Wallerstein, Immanuel: *Historical Capitalism*, Verso, Londres, 1983.
- Wallerstein, Immanuel: «Crisis as Transition» en S. Amin, G. Arrighi, A. Gunder Frank e I. Wallerstein (eds.): ob. cit., pp. 11-54.
- Wolferen, Karel V.: «Nihon: Kaishakozo no Nazo», *Shukan Tokyo Keizai*, 23/7/94, pp. 6-7.
- Wolferen, Karel V.: «Japan's Non-Revolution» en *Foreign Affairs* N° 72, 9-10/1993, pp. 54-65.
- Wolferen, Karel V.: «The Japan Problem Revisited» en *Foreign Affairs* N° 69, 1990, pp. 42-55.
- Wolferen, Karel V.: *The Enigma of Japanese Power: People and Politics in Stateless Nation*, Macmillan, Londres, 1989.
- Wolferen, Karel V.: «The Japan Problem» en *Foreign Affairs* N° 65, 1987, pp. 288-303.
- Wriston, Walter B.: «The Twilight of Sovereignty», discurso ante el Club Commonwealth de California, 10/11/1992.
- Yoshida, Keiichi: «Dokusen no Saihen Kogekika no Chusko Kigyo: Nihongata Seisan Shisutemu no Tenkan'no Haikei to Naiyo» en *Rodo Undo* N° 347, 4/1994, pp. 56-66.
- Yoshihara, Kunio: *Japanese Investment in Southeast Asia*, The University Press of Hawaii, Honolulu, 1978.