

# La devaluación del dólar vista desde la perspectiva histórica del Acuerdo del Plaza\*: una reflexión

The devaluation of the dollar view from the historical perspective of the Plaza Accord: a reflection

**GUSTAVO ELÍAS FONSECA BUENO**

Ingeniero Agrónomo, Universidad Nacional Bogotá. Ms Sc. Economía, Universidad de Tsukuba, Japón. Profesor, Facultad de Ciencias Económicas, Pontificia Universidad Javeriana Cali.

gefonseca@javerianacali.edu.co

## Resumen

En este artículo se busca transmitir la experiencia del autor con respecto a las medidas que las empresas japonesas tomaron para combatir los profundos efectos que la apreciación del yen con respecto al dólar de los Estados Unidos tuvo sobre sus niveles de competitividad y las estrategias que pusieron en marcha para tratar de recuperar su participación en los mercados mundiales y buscar nuevas fuentes de productividad y competitividad durante la segunda mitad de la década de 1980 y en la década de 1990, luego de firmar el conocido Acuerdo del Plaza. Así mismo, busca contrastar, en diferentes épocas, lo que ha significado para las economías de Colombia y Japón la revaluación de sus monedas, el peso y el yen, en el entorno internacional.

---

\* El 22 de septiembre de 1985 se reunieron en el Hotel Plaza, de Nueva York, los ministros de finanzas de Alemania, Francia, Estados Unidos, Reino Unido y Japón (G-5): Gerhard Stoltenberg, Pierre Bérégovoy, James Baker, Nigel Lawson y Noboru Takeshita, quienes lograron un acuerdo para bajar el valor del dólar en relación con el marco alemán y el yen japonés. El dólar bajó un 51% entre 1985 y 1987 en Japón. [http://en.wikipedia.org/wiki/Plaza\\_Accord](http://en.wikipedia.org/wiki/Plaza_Accord). (Ver foto).

**Palabras claves:** Acuerdo del Plaza, apreciación, entorno internacional, estrategias de reducción de costos, participación de mercado.

## Abstract

This article seeks to convey the author's experience regarding the measures that Japanese companies took to combat the profound effects that the appreciation of the yen against the U.S. dollar had on their competitiveness and strategies put in place to try to recover their share in world markets and seek new sources of productivity and competitiveness in the second half of the 1980s and the 1990s, after signing the famous Plaza Accord. It also seeks to contrast, at different times, which has significance for the economies of Colombia and Japan the revaluation of their currencies, the peso and the yen, in the international environment.

**Keywords:** Plaza Accord, appreciation, international environment, cost reduction strategies, market share.

Fecha de presentación: noviembre de 2010

Fecha de aceptación: marzo de 2011

## Antecedentes

La devaluación actual del dólar de los Estados Unidos frente a muchas monedas nacionales, que eleva los precios de las exportaciones de los países afectados, viene ocurriendo de manera sostenida casi desde el comienzo de este siglo y no hay ninguna señal que indique que este proceso se vaya a detener. Esto, aunado a la inflación causada en cada economía, acentúa aun más el problema de la baja competitividad de sus exportaciones. Tampoco hay hechos nuevos, ni razones para creer en la sostenibilidad de este fenómeno en el mediano y largo plazo. Hace ya más de tres años, en mayo de 2008, la Subgerencia de Estudios Económicos del Banco de la República de Colombia, en un documento titulado *Medidas alternativas de tasa de cambio real para Colombia*, alertaba: "En un escenario como el actual, de continua apreciación nominal del peso colombiano frente al dólar, se hace relevante insistir en el uso de

un concepto más amplio, como es la tasa de cambio real (TCR), para examinar las causas de la apreciación y evaluar la competitividad del país". Aunque se hubiese usado la fórmula, las cifras y estadísticas publicadas por diversos medios y agencias gubernamentales refuerzan lo observado: la inflación interna, sumada a la revaluación sostenida, acentúa el escenario de costos y precios ascendentes para nuestras exportaciones.

Por otro lado, la pérdida de competitividad internacional de los productos de Colombia, derivada de la revaluación del peso, se podría contrarrestar si ellos incorporaran cierto nivel de sofisticación tecnológica, pero tampoco las empresas del país han desarrollado competencias notables en innovación y desarrollo de productos industriales que los haga llamativos para el mercado internacional.

En países con mayor desarrollo industrial y económico sucede algo similar, porque no les

es fácil compensar la elevación de sus precios de exportación con mayores ventas o estrategia similar: el precio juega en contra de la demanda por sus exportaciones (Alquist, Chinn, 2002). No obstante, la diferencia entre la respuesta que pueden dar, frente al problema de la revaluación de su moneda, las empresas internacionalizadas de un país como Colombia y las de Japón, se encuentra en las distancias tecnológicas existentes entre los dos, en distintos sectores de sus industrias y economías (Ali, Anwar, 2011; Grossman, Helpman, 1995). Cuando el connotado profesor de la Universidad de Harvard Michael Porter presenta los planteamientos básicos para sustentar sus argumentos sobre productividad y competitividad, se pregunta si es "competitiva" aquella nación cuyo tipo de cambio hace que el precio de sus mercancías sea competitivo en los mercados internacionales, y a renglón seguido contesta que tanto Japón como Alemania han disfrutado de notables mejoras en el nivel de vida de sus ciudadanos, y tuvieron, durante períodos prolongados, una moneda fuerte y precios en alza (Porter, 1990). La segunda parte de este argumento la contradicen los hechos: realidad plasmada, entre otras cosas, en el *vaciado industrial*, conocido en inglés como el *hollowing-out deindustrailization*<sup>1</sup> (Lim, 2003), que ha venido sufriendo Japón y que llegó a su clímax entre 1980 y 1990, el cual trajo consecuencias sociales y políticas indeseables que han llevado a las empresas a volver a invertir en Japón, según describen Ian Rowly y Hiroko Tashiro en el artículo *So much for hollowing-out*, publicado por la revista *Newsweek*, en su número del 11 de oc-

tubre de 2004.<sup>2</sup> Todo lo anterior lleva a concluir que, repensadas las estrategias como el vaciado industrial de las empresas de un país como respuesta al escalamiento de los costos de producción en su moneda, son los altos niveles de productividad de estas empresas lo que las hace competitivas en el contexto internacional y no al revés. Es decir, que sean competitivas porque son productivas. Lo mismo aplicaría para un país, sabiendo que quienes hacen negocios y compiten entre sí son las empresas y no los países.

Por supuesto, tanto Japón como Alemania son dos de las naciones que algunos autores consideran no solamente entre las más desarrolladas económicamente y que cuentan hoy con niveles tecnológicos difíciles de imitar, como producto de la investigación, la innovación y la inversión constante en desarrollo de nuevo conocimiento, sino que, aparte, pertenecen al grupo que ha adoptado un modelo económico *capitalista industrial* (Aktouf, 2003), en contra del modelo *capitalista financiero* (Aktouf, 2004), que prevalece en los Estados Unidos, en muchos países de Europa occidental y en los principales países de América Latina, Colombia, entre ellos. En estos últimos primaría ante todo el resultado financiero de los negocios industriales, y no el progreso, como se afirma del capitalismo industrial. Esta afiliación marca una diferencia grande en la manera como abordan los países el tema del desarrollo económico y social. Esto conduce a pensar que solamente la productividad de una nación, es decir, los niveles altos de productividad del conjunto de sus empresas, es lo que incrementa el valor de su moneda, fenómeno económico co-

1. Esta desindustrialización de Japón y otros países, conocida como *hollowing-out deindustrailization* produjo el desmantelamiento de algunos sectores económicos, la pérdida de empleos y del rumbo del desarrollo social del país, pues se manifiesta como un permanente traslado de empresas hacia países con costos internacionales más baratos. Según la literatura especializada, se presentó con más fuerza durante los años 1985-1995.
2. Recuperado de: [http://www.businessweek.com/magazine/content/04\\_41/b3903069.htm](http://www.businessweek.com/magazine/content/04_41/b3903069.htm)

nocido como el *Efecto Balassa-Samuelson*<sup>3</sup> (Rogoff, 1996). Queda por ver si es *estrictamente* cierto que la productividad es, *per se*, respuesta y cura para niveles de precios muy altos de la moneda de un país y de sus productos de exportación.

## La reciente revaluación del peso colombiano: principales posibles causas

La inversión directa extranjera en Colombia, que según el Banco de la República, en sus *Series Estadísticas*, para el año 2010<sup>4</sup> llegó a los 6.760 millones de dólares de los Estados Unidos (2,4% del PIB), arribó básicamente a los sectores petróleo y minería (ver Anexo 1 al final del artículo) y contribuye al aumento del precio del peso colombiano al monetizarse. Por esta vía de la monetización, la inversión extranjera aporta a la pérdida de competitividad de las exportaciones colombianas y a la inflación que el Banco de la República trata de combatir mediante alzas en las tasas de interés, lo cual fomenta el ingreso de nuevos dólares. Es paradójico también que en medio de esta situación, se esté hablando de Enfermedad Holandesa, como efecto no deseado del ingreso de divisas al país por diferentes conceptos. La revista *Dinero*, una de las prestigiosas publicaciones económicas de Colombia, en edición del 14 de agosto de 2011, trae un artículo titulado *Otro síntoma de Enfermedad Holandesa*, y dice:

*Según las cifras oficiales sobre el tema, la balanza comercial del sector minero a junio*

*presentó un superávit de US\$14.304 millones, muy superior al superávit del primer semestre de 2010, cuando fue de US\$9.021 millones. Lo preocupante es que la industria registró un déficit en cuenta comercial de US\$12.249 millones, por encima del déficit de US\$7.349 millones para el mismo periodo del año pasado. Se trata de una situación en la que el boom de ingresos externos por cuenta de un sector golpea seriamente a otras actividades de la producción local por cuenta de la revaluación. Es evidente que el país está hoy exportando muchas materias primas a buenos precios, pero está perdiendo mercados para su producción industrial.*<sup>5</sup>

Esta misma publicación, con fecha 22 de agosto de 2011, trae un artículo más sobre el devastador efecto de la revaluación de las monedas nacionales en América Latina: *Crisis global empuja a América Latina al proteccionismo*, y advierte que el subcontinente podría levantar barreras proteccionistas contra muchos productos extranjeros para mejorar la competitividad de sus industrias, luego de fallar en los intentos por minar la fortaleza de sus monedas, que dispara los costos de producir en casa.<sup>6</sup>

Otro factor que contribuye a la apreciación de la moneda colombiana es el endeudamiento internacional de los empresarios colombianos, quienes ven una gran oportunidad de lograr dinero barato, a tasas que no superan el 2,5% al año y con un dólar en descenso, que produce el ingreso de varios miles de millones de dólares al año<sup>7</sup>. El diario *El Espectador*, en su edición del 11 de abril de 2011, trae un artículo, que basándose en da-

3. Recuperado de: 1) Paul Krugman, <http://krugman.blogs.nytimes.com/2010/03/16/capital-export-elasticity-pessimism-and-the-renminbi-wonkish/>. 2) [http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa%E2%80%93Samuelson\\_effect](http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa%E2%80%93Samuelson_effect);
4. Recuperado de: [http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_s\\_externo.htm](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm)
5. Recuperado de: <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/otro-sintoma-enfermedad-holandesa/133209>
6. Recuperado de: <http://www.dinero.com/negocios/articulo/crisis-global-empuja-america-latina-proteccionismo/133710>
7. *Ibidem*.

tos publicados por el Banco de la República se titula Deuda externa de Colombia llega a los US\$64.837 millones en 2010, y advierte que ésta subió en dicho año en US\$11.118 millones, o sea en un 20,6%; que las deudas del Gobierno y el sector privado, en dólares, hacen por un 22,6% del PIB colombiano para el año 2010, y que según el informe del Banco Central, la deuda externa del Gobierno en 2010 terminó en 39.321 millones de dólares, cuando un año atrás había sido de 37.129 millones de dólares, que significa un crecimiento de 5,9% y representa el 13,7% del PIB. Entre tanto, la deuda total del sector privado colombiano en 2010 se elevó a 25.516 millones de dólares, cuando en el 2009 era de 16.590, es decir, creció en un 53,8%.<sup>8</sup>

Tenemos también las remesas de dólares de trabajadores colombianos emigrados a otros países, principalmente a España y Estados Unidos, quienes, según el Banco de la República, enviaron en el año 2010 a sus familias US\$4.023 millones. Estos dólares también terminan en el flujo de efectivo y suben la tasa de cambio.<sup>9</sup> Ver anexo 2.

Existe, por otro lado, para el caso colombiano, un hecho innegable, aunque poco comentado en círculos académicos por no contar con estadísticas precisas y fuentes de información de alta confiabilidad, que contribuye en un porcentaje no establecido claramente a la revaluación del peso frente al dólar: se trata del lavado de activos, o lavado de dineros provenientes del delito interna-

cional, generalmente asociado con el tráfico de drogas ilegales. El Centro Canadiense para las Estadísticas de la Justicia (*Canadian Centre for Justice Statistics*), en su boletín *Juristat Bulletin*, de junio 21 de 2011<sup>10</sup>, afirma que solamente en Canadá se "lavarón" entre 5.000 y 15.000 millones de dólares de los Estados Unidos en el año 2009 y que en el mundo, para el mismo año, se calcula un lavado de activos de entre 500.000 millones y un billón de dólares. Otras fuentes, como el jefe de la organización OFAC (o "Lista Clinton"), sin atreverse a suministrar cifras, dice que el lavado de activos y otras actividades ilegales iguala en valor al comercio mundial de productos<sup>11</sup>. También revela que los tres países donde se ha detectado el mayor lavado de activos son, en su orden, Birmania, Ucrania e Israel. El problema para Colombia, según medios de comunicación nacionales, consiste en que la parte del dinero del lavado internacional relacionada con el narcotráfico que les corresponde a los delincuentes colombianos, la traen a Colombia y ésta contribuye a fortalecer el valor del peso frente al dólar. Se dice que por este concepto ingresan al país entre 8.000 y 11.000 millones de dólares al año, es decir, entre un 2,3% y un 3,9% del PIB anual. Son diversas las razones para que este dinero sea traído al país, según Mauricio Cabrera Galvis, investigador y consultor (ver columna de Cabrera del 26 de mayo de 2008, en el diario económico *Portafolio*)<sup>12</sup>. Lo observado en Colombia y reportado también por los gremios de la producción,

8. Recuperado de <http://www.elespectador.com/economia/articulo-261782-deuda-externa-de-colombia-llega-los-us-64837-millones-2010>

9. Recuperado de: [http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_s\\_externo.htm#remesas](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm#remesas)

10. Recuperado de: Component of Statistics Canada catalogue no. 85-005-X, *Juristat Bulletin*. Money laundering in Canada, 2009 By Shannon Brennan and Roxan Vaillancourt. Released: June 21, 2011

11. Recuperado de: <http://www.cuentasclarasdigital.org/2010/generales/revela-su-jefe-nadie-ha-sido-incluido-por-error-en-la-lista-ofac/>

12. Recuperado de: Portafolio. Narcotráfico y Revaluación. Mauricio Cabrera Galvis. Mayo 26 de 2008. <http://www.portafolio.co/columnistas/narcotrafico-y-revaluacion>.

como consecuencia de todos los factores mencionados, y combinados sus efectos, es la pérdida de competitividad de los exportadores nacionales, la quiebra de empresas y la consecuente pérdida de empleos en todo el país, principalmente en las regiones con alta vocación exportadora, como Bogotá-Cundinamarca, donde se localizan la mayor parte de las compañías exportadoras de flores; Medellín-Valle de Aburrá y Cali-Valle del Cauca.

## Revaluación del yen japonés acordada por el G-5 en 1985

La situación que se ha vivido en estos últimos nueve años en Colombia, guardadas las proporciones y teniendo en cuenta las diferencias presentes en las escalas de sus operaciones internacionales, es similar a la ocurrida en Japón a mediados de la década de 1980, como resultado del *Acuerdo del Plaza*, propiciado por los Estados Unidos y aceptado por los otros cuatro miembros del Grupo de los Cinco (G-5), Alemania, Francia, Reino Unido y Japón, mediante el cual se pactó reducir el valor del dólar, utilizando, principalmente, operaciones de compras de divisas por parte de los bancos centrales de aquéllos países.

Durante los primeros años de la administración Reagan, entre 1981-1984, la economía de los Estados Unidos sufría dos serios problemas, conocidos en su momento como "twin deficits" (Kuroda, 2004). Este doble déficit fue producto de la combinación de una apretada política monetaria, la cual estaba diseñada para reducir los niveles de inflación, que se había incrementado a índices de doble dígito y entre 1981-1982 llegó a tasas históricas del orden del 11-12%, y de una

relajada política fiscal que incluía grandes rebajas tributarias para los más acomodados de los Estados Unidos, más un gasto militar sin precedentes desde la Segunda Guerra Mundial. A esta serie de políticas, que inauguraron una época de típico corte neoliberal armamentista, la prensa mundial la llamó Reaganomics, y en realidad fue impulsada tanto por el presidente Ronald Reagan, a este lado del Atlántico, como por la señora Margaret Thatcher, primera ministra del Reino Unido, del otro lado del océano.

La Reaganomics había generado tasas de interés demasiado altas, acompañadas de un dólar muy fuerte, factores que a su vez indujeron un gran déficit en la cuenta corriente americana, más un fuerte desempleo, como atestigua la prensa de esos días. Corrían, por estos hechos, vientos proteccionistas en muchos estamentos de los Estados Unidos, en particular entre los poderosos sindicatos de la industria automotora, del acero, los grandes empresarios y el Congreso. Un experto en cabildeo contratado por el gobierno japonés, Robert C. Angel, quien a la vez dirigía el Japan Economic Institute de Washington, había acuñado el término "Japan Bashing"<sup>13</sup> (zurrando a Japón) para referirse al hecho de que Japón estaba siendo atacado injustamente en los Estados Unidos y en Europa por su éxito en el mercado de exportación americano y mundial.

A mediados de los años ochenta los otros países miembros del Grupo de los Cinco (G-5) estaban muy preocupados por los sentimientos proteccionistas que se apoderaban de los Estados Unidos. El Congreso había re-frendado dos leyes, conocidas como la Super 301 y el Omnibus Trade Bill. Las dos podrían perjudicar al sistema comercial multilateral

13. Recuperado de: [http://en.wikipedia.org/wiki/Japan\\_bashing](http://en.wikipedia.org/wiki/Japan_bashing)

del momento. Por esta razón, los ministros de finanzas de los países del G-5, junto con los gerentes de sus bancos centrales, decidieron reunirse y acordar una reducción artificial del precio del dólar, vía intervención del mercado monetario, para producir una apreciación de las demás monedas, en particular del marco alemán y el yen japonés. El dólar estaba en extremo sobrevalorado: cayó en el mercado japonés, de ¥240 a menos de 200 en tres meses y continuó su "caída libre" hasta llegar a ¥130 en 1990, y a menos de ¥100 a mediados de esa década. Hoy día se cotiza a ¥80. Sin embargo, posteriormente el déficit comercial americano con Japón no mejoró, y muy por el contrario, aumentó el superávit comercial japonés con el resto del mundo. La producción *offshore* contribuyó a este fenómeno. En dólares, el superávit japonés aumentó a niveles nunca antes experimentados. Casi todas las naciones desarrolladas sufrieron una balanza comercial deficitaria con Japón. Aun así, los americanos no se preocuparon mucho por este hecho, pues su economía había mejorado, gracias al empujón que le dio el crecimiento jalonado por sus exportaciones, mérito de un dólar barato internacionalmente. Su comercio con Japón, sin embargo, no mejoró, debido a causas que son consideradas de orden estructural por muchos autores.

### Fotografía 1

Ministros de finanzas del Acuerdo del Plaza



Fuente: [http://en.wikipedia.org/wiki/Plaza\\_Accord](http://en.wikipedia.org/wiki/Plaza_Accord).

De izquierda a derecha: Gerhard Stoltenberg, Pierre Bérégovoy, James Baker, Nigel Lawson y Noboru Takeshita

## Cuál era el ambiente económico en Japón durante la década de 1980

En abril de 1983 el autor de este artículo ingresó a trabajar a Taisei Kensetsu K. K.<sup>14</sup>, sin haber obtenido aún el título de posgrado de la universidad<sup>15</sup> donde cursaba un programa en economía. En esos días, con un dólar a casi ¥250, los precios de las ofertas internacionales japonesas eran muy competitivos, además de que las empresas japonesas, no sólo constructoras sino fabricantes de equipos y productos industriales, más las de servicios técnicos y de consultoría, ofrecían inmejorables condiciones de precios, tecnología, calidad y cumplimiento. Así mismo, las empresas de bienes de consumo eran altamente com-

14. Taisei Kensetsu Kabushiki Kaisha, en español Construcciones Taisei Sociedad Anónima. K. K. son las iniciales para Kabushiki Kaisha, sigla muy común en las empresas y corporaciones japonesas y quiere decir "compañía por acciones". Taisei sigue aún hoy siendo la mayor empresa contratista y de ingeniería de Japón. En 1983 contaba con más de 2.000 obras entre Japón y el resto del mundo y su participación en el mercado de obras públicas que involucraban alta tecnología, era muy notoria. En sólo los EE UU contaba con más de 150 obras en el mismo año. Fue pionera de proyectos llave en mano en China, durante los años de la apertura que comenzó en 1978. A partir de 1984, participó en el proyecto de Río Grande en Antioquia. Ver: <http://www.taisei.co.jp/english/>; <http://www.taisei.co.jp/works/wd/data/1170378323872.html>; <http://www.concreto.com/Default.aspx?tabid=58&idProyecto=203>

15. En Japón, el sistema educativo de posgrado permite que, una vez se ingrese a un programa, se puede ir directamente a un doctorado, presentando un examen de admisión y a los dos años escribir un paper para optar el título de máster. Se puede continuar o no con los estudios para culminar el doctorado. También se puede ingresar a la maestría y una vez terminadas las asignaturas correspondientes, presentar un nuevo examen de admisión al doctorado.

**Gráfica 1**  
Evolución de la tasa de cambio Dólar/Yen – Enero 1973 – Enero 2008



Fuente: Banco Central de Japón (Echeverry, 2008).

Nota: De acuerdo con la información de la Gráfica 1, en veinte años, entre enero de 1975 y enero de 1995, el yen se apreció un 75%. A pesar de que el dólar había sufrido fuertes procesos devaluatorios en Japón desde el año 1960 (En 1957 un dólar valía ¥420 en Japón), cuando valía ¥360 hasta llegar a los ¥250 por dólar en 1985, ya se había revaluado el yen en un 30,55%.

petitivas internacionalmente, entre ellas las productoras de vehículos automotores.

Un importante papel jugaban en estos procesos de licitaciones internacionales las grandes corporaciones comerciales japonesas, al liderar proyectos internacionales de envergadura, ser expertas en estructurar *joint-ventures*, esquemas financieros, procurar el apoyo del Estado japonés para la asignación de fondos a entidades multilaterales como el BID y similares, de las cuales Japón es miembro contribuyente, y así asegurar la financiación de proyectos en que se interesaban las empresas japonesas; además, son expertas en relaciones internacionales y en recolección de información de casi todos los países

del planeta, pues cuentan con un *staff* multicultural y multilingüe y oficinas en todos los continentes. Los servicios de estas empresas, conocidas como *Sogo-shosha*<sup>16</sup> (empresas de comercio general), han sido siempre altamente apreciados por las demás firmas industriales de Japón, puesto que mediante la participación de las primeras logran el ingreso a nuevos mercados, posicionamiento en ellos y alianzas para sus negocios.

Taisei solía trabajar en estrecha colaboración con Itoh-Chu y con Marubeni<sup>17</sup>, dos de las más grandes *sogo-shosha* japonesas. A través de ellas pude conocer una parte del mundo corporativo japonés y sus relaciones con los demás países donde existen proyectos de

16. Recuperado de: <http://www.enotes.com/biz-encyclopedia/sogo-shosha>.

17. Itoh-Chu Shoji K.K.; Marubeni K.K.

interés para las empresas japonesas, y sus relaciones con el Estado japonés.

En abril de 1986 ingresé a la división internacional de Itoh-Chu<sup>18</sup>, en ese momento la más importante *sogo-shosha*<sup>19</sup> japonesa. Había avisos electrónicos colocados en los corredores de las oficinas del piso 17 —las de la división internacional— del edificio de Itoh-Chu en Aoyama, Tokio, que anunciaban los cambios sufridos por la tasa de cambio dólar/yen y que generalmente mostraban un dólar cada día más barato. Esto encarecía los negocios y licitaciones internacionales en que trabajábamos en aquella división. Nuestros precios eran imposibles y cualquier esfuerzo por competir desaparecía al día siguiente con la nueva tasa de cambio. El yen había sobrepasado el límite psicológico de ¥180/dólar<sup>20</sup> y se acercaba a los 160 en menos de los cinco primeros meses del año.

Para uno de los proyectos a que fui asignado, se estaba preparando en Itoh-Chu una oferta para una empresa pública colombiana con sede en Medellín. Se trataba de la construcción de una línea de transmisión de 500 KVA. Se gastó una muy grande suma de yenes —más de ¥34 millones— en la fase de estudio de términos de referencia y preparación de documentación, visitas al sitio de la obra y en la negociación de una alianza con Hyundai Heavy Industries, de Corea del Sur. Hyundai sería el proveedor de las torres de transmisión. Vinimos a Colombia con un funcionario de alto rango de Itoh-Chu y con el vicepresidente de Hyundai Heavy Industries. En Bogotá, en las oficinas de Itoh-Chu Colombia, había información acerca de los

beneficios de contratar las torres con una empresa brasilera, la cual, aunque producía torres más pesadas, ofrecía precios mucho más competitivos en el entorno internacional que los de Hyundai. Algunas empresas brasileras hacían ya parte de las cadenas internacionales de suministro de las grandes corporaciones por entonces. Cuando se planeaba un viaje a Brasil, para hablar de una posible alianza y *joint-venture*, recibimos la noticia de que la entidad que había llamado a licitación, por razones que nunca se nos explicaron, faltando unos días para la recepción de documentos canceló la licitación.

Esta experiencia ilustra cómo, después del Plaza de septiembre de 1985, comenzaban los japoneses a alinearse con aliados extranjeros, y cómo se exploraban nuevos caminos para poder competir en el mercado internacional con precios razonables. Lo que se hizo con la licitación mencionada estaba ocurriendo en gran escala en toda la industria y negocios del Japón. Se buscaba a toda costa abaratar costos y se pusieron en marcha las más ingeniosas estrategias nacionales e internacionales para no perder el lugar —o mejor, los lugares— ganados en el contexto global hasta el principio de la década de los años ochenta. Esto exigió sacrificar parcialmente el nacionalismo económico japonés, que invitaba al "japonés, compra japonés".

## Zaitek

La Revista Javeriana del mes de junio de 1995, en la cual hay un aparte titulado Zaitek (Fonseca, 1995), dice:

18. Recuperado de: <http://www.itochu.co.jp/en/>

19. En calidad de *préstamo*, de Taisei a Itoh-Chu, para trabajar en dos proyectos concretos. Inicialmente el acuerdo era por seis meses.

20. Este era un límite arbitrario, existente sólo en la mente colectiva de muchos japoneses, en particular la de aquellos que trabajaban en el sector externo de la economía japonesa, como los empleados de la división internacional de Itoh-Chu.

*Este término, como tantos otros acuñados en Japón, viene de ZAI (finanzas) y TECH, del inglés. En otras palabras, tecnología financiera. Se empezó a pensar en esta tecnología cuando, después del acuerdo del Plaza de octubre (sic) de 1985, el Yen (¥) comenzó a ganar valor contra el dólar y otras monedas europeas, con el objetivo, planteado por los Estados Unidos y los países más avanzados de Europa, de que los productos de exportación japoneses tuvieran un mayor valor a nivel mundial. En un principio los japoneses tomaron esta medida como una conspiración occidental para quebrar su economía; el pánico cundió entre las corporaciones y la bolsa y los japoneses del común veían amenazados sus empleos y sus logros. Esta política occidental acrecentó la distancia cultural entre japoneses y occidentales y produjo reacciones nacionalistas, que rayaban –algunas– en la xenofobia.*

*Al cabo de dos años, el yen japonés se había revaluado de ¥240 a ¥120 por dólar, o sea, un 100%. La economía había sufrido un proceso de reajuste a las nuevas condiciones y se habían invertido cantidades significativas en Corea y otros países del Pacífico. Esta explosiva situación comenzó a calmarse cuando los japoneses se dieron cuenta de que el nuevo valor del yen les daba una inmensa capacidad de compra en el extranjero, y en vez de pelearse con Reagan, decidieron financiar su déficit a través de la compra de papeles del Estado norteamericano.*

*Paradójicamente, los japoneses salieron favorecidos con esta revaluación. Ahora compran las materias primas que necesitan para su industria a menos de la mitad de precio; con su nueva enorme capacidad de compra han adquirido industrias en todo el mundo, bancos, hasta parte del Rockefeller Center en Nueva York y Columbia Records.*

*Respecto de la industria automotriz, ésta sufrió particularmente en los Estados Unidos, donde basan sus ventas en dólares... sin embargo, con todo y ajustes de precios, la demanda por vehículos japoneses no bajó ni en los*

*Estados Unidos, ni en Europa. En cuanto a sus exportaciones CKD, realmente lo comprobé en mis años en Isuzu, no hubo pérdidas, puesto que los negocios CKD se hacen con países en vías de desarrollo como Colombia, Egipto, Chile, etc., en yenes.*

La tecnología financiera tuvo un gran efecto sobre las finanzas de las empresas japonesas. Después se verían algunos descalabros, mas no derivados de un poco conocimiento y/o un deficiente *management* de las nuevas empresas, esquemas y estrategias para reponer las utilidades perdidas por la revaluación, sino que, como ya se ha mencionado, ésta misma llevó a los japoneses a un peligroso juego especulativo de acciones de las firmas nacionales, finca raíz nacional y extranjera, y de manera gradual, entre 1986 y 1990 se inflaron artificialmente los precios, hasta que la "burbuja" de estos precios inflados explotó en 1990 con consecuencias muy desastrosas para el mercado bursátil, de bienes raíces y para la misma población japonesa, que había duplicado y hasta triplicado el valor de su patrimonio.

El posterior desmonte de muchas empresas financieras, subsidiarias nacionales y extranjeras de empresas industriales en muchos casos, también fue un proceso doloroso, aunque, en muchos casos, aún hoy día siguen operando las que han sido exitosas.

La revaluación del yen y los remanentes de la *Zaitek* produjeron un efecto importante sobre la economía de Japón: hoy día son fuente importante de recursos financieros, no sólo para países desarrollados sino para los planes de inversión en planta en el extranjero por parte de empresas industriales japonesas. Las *sogo-shosha* se encuentran disminuidas, al ser tan costosa su operación, porque las demás compañías japonesas han tenido que aprender a operar por su cuenta en los entornos nacional e internacional, sin

"tutor" y por los tamaños gigantescos de las operaciones de las *sogo-shosha*, que encarecen sus servicios. No obstante, éstas siguen siendo importantes en todos los negocios donde se encargan de asegurar los recursos financieros.

Valga la pena anotar que la presencia de Japón se ha incrementado en su mercado natural, el noreste de Asia, los países de ASEAN y China, mientras ha abandonado parte de sus planes en Occidente. Esto como resultado de todos los factores aquí mencionados, combinados, más las nuevas condiciones de la globalización de la economía y de los mercados mundiales, que han llevado a una marcada regionalización económica y comercial; así mismo, los nuevos precios de los productos japoneses, la competencia que le significa a Japón la presencia de subsidiarias propias en los mercados internacionales, la presencia en los mercados globales de nuevos competidores, entre ellos sus vecinos, que han sido los grandes beneficiarios de la transferencia tecnológica de Japón, Corea del Sur, Taiwán y China, y el ingreso al mercado global de empresas multinacionales de países emergentes como Brasil, México, Argentina y algunos más de Europa oriental y central.

## Estrategias de reducción de costos como respuesta a la apreciación del yen

Se mencionaron las alzas en el valor de la moneda japonesa en la década de 1980. La revaluación del yen no paró allí. Además, se sumaron, en los años noventa, a los infortunios de las empresas japonesas, la explosión de la burbuja especulativa, los nuevos com-

petidores en el mercado y otros factores que llevaron a Japón a una recesión económica y a una deflación que duró más de una década: entre 1991 y 2003. Recién comenzaba Japón a recuperar su estatus económico, cuando fue sorprendido por la tragedia del terremoto de Sendai y el posterior tsunami que han causado tanta destrucción e incertidumbre por una posible crisis nuclear. Como si fuera poco, justo en los días de la crisis, el yen ha registrado sus valores históricos más altos: ¥76-80 por dólar.

Volviendo a la década del año 1990 y a la resaca de la crisis causada por el Acuerdo del Plaza, y a pesar de haberse dado otro acuerdo en 1987, el Acuerdo del Louvre<sup>21</sup>, esta vez para elevar el precio del dólar que había caído demasiado, los precios de los productos japoneses, en dólares, en 1996 se habían incrementado en los Estados Unidos aproximadamente un 40% en comparación con los precios japoneses de 1990. La reacción de las compañías industriales japonesas, ante la revaluación, y para no perder su participación en los mercados internacionales fue continuar estableciendo, a bajo costo en yenes, instalaciones productivas tanto en Estados Unidos como en los países asiáticos cuya moneda estuviese atada al dólar, lo que les permitió usar partes y materiales de menor costo, pagados en dólares, para compensar sus mayores costos en yenes y al mismo tiempo conservar sus mercados norteamericano y europeos.

Muchas firmas japonesas se apoyaron también en la fortaleza del yen para comprar componentes por todo el mundo, a menores costos. Una vez adquiridos, siguiendo las especificaciones establecidas por los técnicos

21. Este acuerdo fue firmado por el G-6, con Italia como país invitado, el 22 de febrero de 1987. Su objetivo era estabilizar el mercado internacional de las monedas y ponerle un freno a la devaluación del dólar, producida por el Acuerdo del Plaza, puesto que ya el yen japonés había llegado a menos de ¥150 per US\$1.

japoneses, estos componentes son enviados a Japón, donde se incorporan a los productos finales. Dichas operaciones, por supuesto, les proporcionaron a las empresas japonesas utilidades que les permitieron ganar un margen de competitividad en Japón y en los mercados internacionales.

En general, las grandes y muchas medianas empresas exportadoras japonesas, las que cuentan con el músculo financiero para poder embarcarse en estos proyectos, han dejado de fabricar productos básicos y se han dedicado a productos de alto valor, o de alta tecnología. En el proceso favorecen a otros miembros de su cadena de valor, de su cadena productiva, que en muchísimos casos son pequeños empresarios proveedores de partes, componentes y/o servicios. En Japón, mientras el autor estuvo, entre los años 2001-2004, trabajando para NEC Corporation, el sistema de las "empresas colaboradoras"<sup>22</sup> es altamente efectivo y ahorrador para las grandes empresas: existen miles de medianas y pequeñas empresas dedicadas al desarrollo de tecnologías diversas. Como por sí mismas no pueden comercializar sus productos, por esta y otras razones se ofrecen a las grandes, ya sea con productos, patentes y/o profesionales técnicos.

De otra parte, en el mercado internacional, y desde luego en el japonés, la demanda de productos primarios, como metales y textiles, es muy sensible al cambio de precios, puesto que los niveles de diferenciación entre empresas proveedoras son muy bajos. De

tal forma que el riesgo de que los clientes se vayan con proveedores no japoneses es muy alto si la apreciación del yen provoca aumentos en los precios de las exportaciones en dólares. Caso contrario es el de los productos de alto valor, de mayor grado de complejidad, como por ejemplo, los equipos de transporte y maquinaria eléctrica, los cuales son menos sensibles al aumento de precios. Factores tales como la avanzada tecnología integrada y las normas de alta calidad contribuyen a neutralizar, en este caso, el efecto sobre la demanda, como consecuencia de la apreciación del yen. La estrategia de abandonar la fabricación de productos primarios y dedicarse a producir artículos de alto valor ha significado un fuerte aumento en los niveles de competitividad de las compañías japonesas. En particular, esto viene sucediendo desde el período 1990-1996.

En el caso de la industria automotora, los fabricantes redujeron sus precios en yenes, contrarrestando de esta manera los efectos de su fuerte moneda. Esto ha significado una disminución en sus márgenes de utilidad por unidad. La segunda estrategia fue el incremento en sus niveles de productividad, con lo que lograron reducir costos de producción en sus fábricas. Así mismo, se han logrado aumentos en la productividad de los trabajadores mediante la rutinización de procesos y el aumento del *empowerment*<sup>23</sup> a los trabajadores. La importación de partes y materiales con precios denominados en monedas depreciadas frente al yen y el aprovisiona-

22. Llamadas en Japón *kyoryoku-gaisha*, generalmente son empresas medianas y/o pequeñas que aportan a las grandes sus profesionales y experticia, a cambio de honorarios, que incluyen los salarios de sus técnicos. De esta manera, la cadena de valor y suministro es completada *en casa*, puesto que la empresa grande ofrece un sitio para el empleado de la empresa colaboradora, más todas las facilidades de la empresa. A cambio, todos los desarrollos tecnológicos serán de propiedad de la empresa empleadora. Estos servicios incluyen también personal experto en diseño gráfico, documentación, traducción, etc. Estos últimos también son suministrados por empresas japonesas en el extranjero o por empresas extranjeras.

23. Y por supuesto, el respeto por el trabajo humano, que ha redundado en beneficios mutuos capital/trabajo.

miento en el exterior han sido estrategias a destacar. La mayor producción en fábricas localizadas en países cuyas monedas también se han depreciado frente al yen ha sido, sin duda, un acierto estratégico. Además, los fabricantes de automotores han abandonado poco a poco los modelos de bajo precio y aumentado la oferta con nuevos o los mismos productos, incorporando nuevas prestaciones que los hacen más lujosos. Como ejemplo, podemos mencionar los cambios en estilo y precio en los modelos de Nissan, Suzuki, y Mazda en el mercado colombiano. Modelos como el Alto de Suzuki, de bajo precio, han desaparecido del mercado. La filosofía detrás de estas políticas se resume en virar de una producción de millones de unidades con escaso margen de rentabilidad por unidad a una con menor número de unidades producidas, o sin aumento de unidades, pero con valores agregados y por ende mayores utilidades por unidad.

La estrategia de la persuasión: en 1994, Toyota Motors hizo público que sus niveles de competitividad habían disminuido un 20%, a consecuencia de la apreciación del yen. Mediante este argumento, "convenció" a sus subcontratistas de reducir hasta en un 15% los precios de sus partes a lo largo de un período de tres años. También decidió utilizar partes comunes en diversos vehículos y reducir el periodo necesario para ejecutar las labores de diseño, prueba y comercialización de automotores. Incluso presionó a las empresas productoras de acero japonesas para que redujeran los costos de producción de planchas galvanizadas, insumo básico para los fabricantes de automotores. Finalmente, Toyota reintrodujo modelos baratos con menos aditamentos, con el fin de reducir costos y precios y así recuperar su participación en el mercado nacional e internacional, en el

segmento de los automóviles medianos, familiares.

Por último, ha habido un "bajón de guardia" en lo que respecta al orgullo y al nacionalismo japonés: las fábricas de automotores, que consideraban que las autopartes extranjeras no podrían pasar sus tests de estándares de calidad, comenzaron a ser utilizadas en la década de 1990. Dejaron de ser inferiores a las partes japonesas. Compañías japonesas que fabricaban autopartes establecieron operaciones en el sureste de Asia y en Sur América, Brasil, Argentina, Chile y Colombia, con la intención de reducir costos. En 1995 se estimó, por ejemplo, que los costos de fabricación de autopartes de Filipinas eran inferiores entre un 15% y un 20% a los de Japón, debido a los salarios vigentes en las Filipinas. Ese mismo año, las empresas japonesas comenzaron a importar un porcentaje importante del acero que necesitan, de compañías siderúrgicas surcoreanas, en lugar de adquirirlo de firmas nacionales. Se puede apreciar cómo el nacionalismo económico no funciona en tiempos de dificultades. Tampoco parece ser cierto que sea imposible producir componentes, o producir para las empresas japonesas bajo esquemas O.E.M. en los términos tecnológicos que ellas especifiquen. Faltaría hacer un estudio serio acerca de la calidad relativa de los nuevos productos de Japón manufacturados en otros países.

## Japan Bashing

No es ficción que los ciudadanos norteamericanos —entre ellos, algunos miembros del Congreso estadounidense— hayan destruido automóviles y exhibido otras muestras de auténtico racismo y xenofobia, como represalia por el éxito de los productos de exportación japoneses en el mercado americano y en los mercados europeos.

## Fotografía 2

Miembros de la Unión de Trabajadores de la Industria Automotora (UAW) destruyendo un automóvil japonés, en 1984



Fuente: The Japan Times. *Japan Bashing*. Artículo publicado en octubre de 1984. Se puede leer en el aviso: "La UAW dice: si vendes en los Estados Unidos, fabrica en los Estados Unidos"

Fue muy notoria, en esos días, la imagen, que le dio la vuelta al mundo, de un congresista americano trepado en un automóvil japonés, golpeándolo con un martillo, así como las campañas "compra americano" dirigidas al consumidor de los Estados Unidos.

El fenómeno conocido como Japan Bashing (McKinnon, 2006) no fue producto, como algunos sugirieron, de los desmanes de los militares japoneses en Asia, antes de la Segunda Guerra Mundial y durante ella, o Guerra del Pacífico, como se ha conocido a la confrontación entre Estados Unidos y Japón a comienzos y mediados de los años 1940. Fue producto, como los hechos parecen sugerir, de la sorpresa causada entre los norteamericanos por la capacidad de los japoneses de penetrar sus mercados y los de Europa,

fundamentalmente, con productos de excelente calidad y presentación, difícilmente duplicables en los Estados Unidos, por los sofisticados niveles de tecnología de diseño y producción implícitos en cada uno de ellos.

Por otra parte, la teoría económica reconoce<sup>24</sup> que una moneda se revalúa cuando se logran avances industriales e incrementos en la productividad. Estos aumentos en la productividad de una empresa, y de una nación cuando se hacen endémicos a las empresas de un país, por fenómenos de difusión tecnológica y/o por negociación de patentes tecnológicas o por planes concertados entre el sector público y la industria, se traducen necesariamente en capacidad competitiva internacional, cuando la producción de un país tiene un sesgo exportador, como ha sido el caso de Japón, cuyo gobierno ha implementado tantas medidas de financiación del sector externo, a punto que se han creado instituciones como el MITI<sup>25</sup> y muchos institutos de investigación, dedicados a fomentar los productos de exportación y el desarrollo de alta tecnología. Sin embargo, y a pesar de que el yen japonés se revaluó entre 1960 y 1980 de ¥360 a ¥200 por dólar, o sea en un 30,54%, esta revaluación no reflejaba todos los incrementos en la productividad, ni la alta tecnología<sup>26</sup> en la producción de las empresas japonesas. Por esta razón, en 1985, cuando un dólar valía ¥250 en Japón, los costos de producción, en términos internacionales para las empresas japonesas, eran muy bajos, como eran bajos los precios de exportación de sus productos, con altos

24. Recuperado de: [http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa%E2%80%93Samuelson\\_effect](http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa%E2%80%93Samuelson_effect)

25. MITI = Ministerio de Comercio Internacional e Industria. Entidad que rigió los destinos de la industria japonesa hasta ya entrada la década de 2010. La producción industrial estaba dirigida por el MITI, y se privilegiaba el desarrollo de tecnologías e industrias que a la vez que generaran empleo de manera masiva, sirvieran para apuntalar el liderazgo exportador de Japón.

26. Japón, ya en 1980, tenía el mayor número de robots industriales y un notorio lugar en reinversión de utilidades y número de patentes registradas y convertidas en producción comercial.

contenidos tecnológicos y de diseño. Ante la impotencia que producía en muchos sectores americanos el hecho de no poder competir con las empresas japonesas, se optó por recurrir a métodos violentos, como son la coacción a sus propios ciudadanos para que consumiesen productos hechos en los Estados Unidos, y/o a destruir productos japoneses, como protesta ante el hecho de que todos los productos nipones en Norteamérica eran producidos en el archipiélago japonés, "más bonitos y más baratos que los nuestros", según un asesor norteamericano en Isuzu Motors, Tokio, en 1987. Este *Japan Bashing* tenía que resolverse de alguna manera, y esta fue la aceptación del Acuerdo del Plaza, por parte del gobierno japonés.

## Conclusiones: Implicaciones de la revaluación del yen por los mecanismos del Acuerdo del Plaza de 1985 y parangón con la apreciación del peso hoy

Se debe juzgar por partes las consecuencias de la revaluación del yen e ir interpolando las consecuencias de la actual apreciación del peso colombiano, para poder establecer un parangón donde se pueda:

1. No parece cumplirse el principio del profesor Michael Porter, en cuanto a que una nación no puede ser competitiva cuando su tipo de cambio hace que el precio de sus mercancías sea competitivo en los mercados internacionales. Se cumple a medias, cuando el país tiene que hacer enormes sacrificios, que nunca regresan las cosas al estado en que estaban antes de un choque económico como el producido por el Acuerdo del Plaza sobre su economía. Vimos cómo la responsabi-

lidad del salvamento de la economía la asumieron las empresas exportadoras y en general las grandes empresas industriales, que no han podido regresar a los niveles de empleo (casi *full employment*) de antes de septiembre de 1985. Si se hubiese tratado de un país de menor nivel de desarrollo industrial, como por ejemplo España, Portugal, Brasil o México, muy seguramente hubiese enfrentado una debacle económica. La estructura económica y social de Estados Unidos, Francia o Gran Bretaña tampoco hubiesen permitido las estrategias aplicadas por los japoneses para salvar su economía y retener su participación en los mercados mundiales, en los años 1990. Japón se ha salvado, parcialmente, gracias a su alto nivel tecnológico, no sólo industrial, sino financiero, de marketing, de compras internacionales y el poderoso músculo financiero de sus empresas, que les permitió establecer bases de producción en otros países, seleccionados cuidadosamente teniendo en cuenta que sus monedas nacionales estuviesen vinculadas al dólar, para poder así bajar costos sin perder competitividad.

En el caso de Colombia, la revaluación del peso no se ha logrado superar y vemos cómo muchas industrias han sido perjudicadas en términos de empleos perdidos, sin que estos sean la prioridad de las empresas; de cierre de muchas nacidas para exportar, entre ellas algunas exportadoras de flores, frutas tropicales y otros productos vegetales. El sector de las flores en particular sigue muy deprimido y la pérdida de sus utilidades ha tenido que ser compensada con subsidios. Ejemplo de estos subsidios fue el programa de Agro Ingreso Seguro (AIS)<sup>27</sup> de la pasada

27. Recuperado de: [http://www.salvacionagropecuaria.net/Plegable\\_Agro.pdf](http://www.salvacionagropecuaria.net/Plegable_Agro.pdf)

administración y que ha sido muy controvertido. En Colombia es muy grande el efecto de una revaluación del peso, porque hemos sido competitivos a través de precios bajos, y no de niveles altos de tecnología y productividad. La revaluación ha favorecido algunos incrementos en productividad, a través de la adquisición de equipos y bienes de capital nuevos y más sofisticados tecnológicamente. Sin embargo, nuestras empresas no adquieren simultáneamente mayores niveles de *know-how*, ni acumulan conocimientos que les permitan conocer mejor los mercados internacionales.

2. Es un hecho comprobable, con una simple visita a Japón, que la recesión y deflación que se han dado luego de la puesta en marcha del Acuerdo del Plaza, y la explosión de la "burbuja de los precios", han tenido serios efectos en el tejido social del país: los niveles de desempleo ya no oscilan alrededor del 2%, lo que hacía de Japón el país más seguro del mundo y con "la mayor paz social". Los empleos de medio tiempo y los "contratos basura" han aparecido, desde el año 2001, a niveles que atemorizan a distintos ministerios, e incluso al *Keidanren*, Asociación de Empleadores de Japón. En particular, la aparición en Japón de un régimen neoliberal, con el primer ministro Koizumi<sup>28</sup> a la cabeza, presionada por los Estados Unidos para que se "reformase" a Japón, al estilo americano, ha deteriorado las condiciones sociales logradas desde los años cuarenta. Koizumi ha sido uno de los primeros ministros que más largo tiempo ha gobernado a Japón: entre 2001 y 2006. Luego de su salida, dos hombres muy cercanos a él fueron nombrados primeros

ministros. El desencanto de los japoneses con la "era Koizumi" llevó, desde septiembre de 2009 a nuestros días, a dos primeros ministros del Partido Democrático, derrotando al partido de Koizumi, que ha gobernado a Japón por períodos muy largos, casi ininterrumpidamente entre 1955 y 2009. Los japoneses anhelan un regreso a las condiciones de empleo de por vida, mejores relaciones con sus vecinos Corea del Sur y China y otras condiciones de vida que se deterioraron con Koizumi y la influencia que la administración de George W. Bush ejercía sobre él, opinan muchos japoneses cuando se les pregunta por sus nuevas condiciones de vida.

3. Parece ser un hecho que la estructura económica, así como los objetivos buscados por un país, difieren en los países donde supuestamente hay un capitalismo financiero y un capitalismo industrial. Para el caso que se está discutiendo, si no hubiese sido por la gran colaboración capital-trabajo que se da en Japón, donde todos han puesto su cuota de sacrificio, no se hubieran recuperado parte de sus mercados ni logrado nuevos niveles de productividad. Cuota de sacrificio comandada por los ejecutivos que han visto desaparecer, en muchas empresas, gran parte de sus *bonus* (primas extralegales) y han aceptado cortes salariales hasta del 30% anual, mientras que los empleados y obreros han tenido que conformarse con salarios congelados o incrementos pequeños, para lograr las metas buscadas.

En el caso de Colombia, ante las crisis económicas, siempre, los primeros perjudicados son los empleos de las firmas y

del país en general. Para el caso de la revaluación del peso 2003-2011, la mayor pérdida nacional se ve en el aumento del desempleo, o en su defecto, el aumento del subempleo y de la informalidad laboral. Esta es escasa, por no decir que rara en Japón. Allí tanto Keidanren como el sector financiero están pendientes de que los niveles de formalidad no caigan. Entre otras muchas cosas, porque la informalidad afecta los ingresos del Estado y del sector financiero, principalmente, y el desarrollo social del país.

4. Los niveles tecnológicos de Japón fueron decisivos para lograr un reacomodo a las condiciones impuestas por la revaluación. Estos mismos niveles tecnológicos, que permiten el diseño de productos eficientes y atractivos, actuaron en contra de las importaciones americanas al mercado japonés, ante la evidente inferioridad, a los ojos del consumidor japonés, de la mayoría de productos estadounidenses, con excepción de algunos ítems por los cuales los fabricantes americanos han mantenido una reputación. Sin embargo, en los grandes mercados de consumo de durables, como el de automóviles, los americanos "no tienen appeal" para el consumidor japonés, mientras sí lo tienen productos sofisticados de Europa, como las grandes marcas: Audi, M. Benz, BMW, Ferrari, Lamborghini, Maserati, Bentley, Volvo, entre otros.

A la vez, son estos niveles tecnológicos los que les permiten a muchas empresas japonesas mantenerse en los mercados internacionales, a pesar de la revaluación, no sin antes quebrarse y/o fusionar-

se algunas de ellas<sup>29</sup> e inclusive de buscar alianzas con empresas extranjeras, donde siempre son líderes las empresas japonesas. Infortunadamente, no se puede decir esto de las empresas colombianas. Nuestros niveles tecnológicos y financieros no nos permiten salir al mercado internacional en condiciones de ganar espacios.

## Bibliografía

- AKTOUF, Omar. Faut-il brûler Michael Porter. *Revue Française de gestion* 146: no. 2003/5. 199a.
- \_\_\_\_\_ (2004). *Business strategy and dominant economic theories under critics*. Univ. Empresa, Bogotá (Colombia) 3 (7), pp. 8-39, diciembre.
- ALI, Syed Aahid & ANWAR, Sajid. *Macroeconomic consequences of increased productivity in less developed economies*. Lahore University of Management Sciences, marzo.
- ALQUIST, Ron & CHINN, Menzie (2002). *Productivity and the Euro-Dollar Exchange Rate Puzzle*. National Bureau of Economic Research. Cambridge, marzo.
- ASEA, Patrick (1994). *The Balassa-Samuelson model: An overview*. University of California, Los Angeles. Marzo.
- CLINE, William R. (2005). *The case for a New Plaza agreement*. Policy Brief for International Economics, Institute for International Economics. December.
- Component of Statistics Canada catalogue No. 85-005-X, Juristat Bulletin. Money laundering in Canada, 2009 By Shannon Brennan and Roxan Vaillancourt. Released: June 21, 2011.

29. Por ejemplo: Minolta recogió lo que quedó de la quiebra de Konica y Sony a la vez lo que quedó de la quiebra de Minolta-Konica, vendiendo sus productos con marca Sony, lo que hace que la tecnología y productos de las dos permanezcan en el mercado, gracias a la experticia de mercadeo y presencia global de Sony.

- DALE, Jorgenson & NOMURA Koji (2007). *The Industry Origins of the US-Japan Productivity Gap*. Economic Systems Research Vol. 19, No. 3, pp. 315-341, September.
- ECHEVERRY, Juan Carlos (2008). *Perspectiva macroeconómica internacional*. Presentación en Power Point. Bogotá: Universidad de los Andes.
- FONSECA, Gustavo (1995). *Perspectivas de intercambio comercial y tecnológico con Japón y con el sudeste asiático*. Revista Javeriana No. 595, Bogotá. Junio.
- GROSSMAN, Gene & HELPMAN, Elhanan (1995). *The politics of free trade agreements*. *The American Economic Review*. Septiembre.
- KURODA, Haruhiko (2004). *The "Nixon Shock" and the "Plaza Agreement": Lessons from two seemingly failed cases of Japan's exchange rate Policy*. *China & World Economy* / 3-10, Vol. 12, No. 1.
- MCKINNON, Ronald (2006). *Why China should keep its exchange rate pegged to the dollar: A historical perspective from Japan*. In: *International Finance*. Stanford University, octubre.
- McLEOD, Darryl & MILEVA, Elitza (2011). *Real exchange rates and productivity growth*. Fordham Economics Discussion Paper Series. Fordham University. Julio.
- PÁEZ, Omaira (2009). *Informe sobre la floricultura colombiana 2008*. Bogotá: Corporación Cactus.
- PORTER, Michael E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Harvard Business Review, marzo-abril de 1990 (Harvard-Deusto Business Review, 4o trimestre).
- ROGOFF, Kenneth (1996). *The purchasing power parity puzzle*. Princeton University. Junio.
- TANG, Yao (2005). *¿Does productivity respond to exchange rate appreciations? A theoretical*

*and empirical investigation*. Bowdoin College. Diciembre 15.

## Bibliografía tomada de internet

- Banco de la República, Series Estadísticas 2010. [http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_s\\_externo.htm](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm)
- KRUGMAN, Paul, <http://krugman.blogs.nytimes.com/2010/03/16/capital-export-elasticity-pessimism-and-the-renminbi-wonkish/>.
- AIS, Minagricultura Colombia: [http://www.salvacionagropecuaria.net/Plegable\\_Agro.pdf](http://www.salvacionagropecuaria.net/Plegable_Agro.pdf)
- De: Portafolio. Narcotráfico y revaluación. Mauricio Cabrera Galvis. Mayo 26 de 2008. <http://www.portafolio.co/columnistas/narcotrafico-y-revaluacion>
- De Revista Dinero: <http://www.dinero.com/negocios/articulo/crisis-global-empuja-america-latina-proteccionismo/133710>
- [http://www.dinero.com/negocios-online/administracion/recursos-humanos/falta-personal-calificado-amenaza-empresas\\_71671.aspx](http://www.dinero.com/negocios-online/administracion/recursos-humanos/falta-personal-calificado-amenaza-empresas_71671.aspx).
- [http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa%E2%80%93Samuelson\\_effect](http://en.wikipedia.org/wiki/Balassa%E2%80%93Samuelson_effect)
- <http://www.dinero.com/actualidad/economia/articulo/otro-sintoma-enfermedad-holandesa/133209>
- <http://www.dinero.com/negocios/articulo/crisis-global-empuja-america-latina-proteccionismo/133710>
- <http://www.elspectador.com/economia/articulo-261782-deuda-externa-de-colombia-llega-los-us-64837-millones-2010>
- <http://www.cuentasclarasdigital.org/2010/generales/revela-su-jefe-nadie-ha-sido-incluido-por-error-en-la-lista-ofac/>
- [http://www.salvacionagropecuaria.net/Plegable\\_Agro.pdf](http://www.salvacionagropecuaria.net/Plegable_Agro.pdf)
- [http://en.wikipedia.org/wiki/Junichiro\\_Koizumi](http://en.wikipedia.org/wiki/Junichiro_Koizumi)

## Anexos

### Anexo 1 Flujos de inversión extranjera directa en Colombia según actividad económica (2005-2010) Balanza de pagos\* - USD millones

Año	Total	Sector petrolero	Subtotal resto de sectores	Agricultura, caza, silvicultura y pesca	Minas y canteras (incluye carbón)	Manufacturera	Electricidad, gas y agua	Construcción	Comercio, restaurante y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Establecimientos financieros	Servicios comunales	
2005 p	I TRIM	890	173	717	3	565	39	10	25	75	36	-46	10
	II TRIM	1.612	431	1.181	1	533	418	-29	40	77	5	116	21
	III TRIM	977	270	707	2	520	255	-231	44	74	16	35	-9
	IV TRIM	6.773	250	6.523	0	539	4.800	-1	38	79	964	142	-38
	Total	10.262	1.125	9.127	6	2.157	5.513	-251	146	305	1.021	246	-16
2006 p	I TRIM	1.199	348	851	-3	423	197	-5	38	107	137	-29	-13
	II TRIM	1.786	590	1.196	-1	321	203	-69	46	121	428	140	6
	III TRIM	1.666	529	1.137	2	484	222	8	48	121	92	157	2
	IV TRIM	2.006	528	1.477	10	554	181	-74	23	175	403	196	8
	Total	6.656	1.995	4.661	8	1.783	803	-141	156	523	1.061	464	4
2007 p	I TRIM	2.059	663	1.396	14	-3	877	6	48	247	69	131	7
	II TRIM	2.226	1.282	944	4	-84	263	-27	60	281	60	377	10
	III TRIM	2.364	710	1.654	12	535	424	16	46	98	121	393	9
	IV TRIM	2.400	679	1.721	10	652	303	-74	56	177	165	418	14
	Total	9.049	3.333	5.716	40	1.100	1.867	-79	210	803	414	1.319	40
2008 p	I TRIM	2.860	754	2.106	7	638	329	11	80	446	325	256	14
	II TRIM	2.547	1.261	1.286	12	110	578	45	92	158	127	145	18
	III TRIM	2.606	597	2.008	12	664	407	49	129	208	212	299	27
	IV TRIM	2.584	792	1.792	9	387	434	51	79	236	189	395	13
	Total	10.596	3.405	7.192	41	1.798	1.748	156	380	1.049	853	1.095	72
2009 p	I TRIM	2.232	542	1.691	4	414	546	40	53	65	181	375	14
	II TRIM	2.807	921	1.886	8	1.001	302	31	54	153	155	166	15
	III TRIM	1.245	695	550	7	736	-535	76	67	138	71	-50	41
	IV TRIM	864	271	583	9	874	308	-1.124	88	239	-59	229	19
	Total	7.137	2.428	4709	28	3.025	621	-977	262	594	348	720	88
2010 p	I TRIM	1.591	624	966	-7	567	114	26	65	20	25	142	13
	II TRIM	1.921	702	1.219	7	413	236	-140	62	92	53	460	36
	III TRIM	2.073	654	1.419	14	658	157	115	80	106	6	268	15
	IV TRIM	1.180	882	298	1	425	-52	105	91	48	-610	230	61
	Total	6.765	2.862	3.902	16	2.063	454	106	297	266	-526	1.101	124
2011 p	ITRIM	3.698	1.392	2.306	13	714	297	169	121	242	543	209	-2

pr= provisional. p= preliminar

\* El flujo de inversión reportado en balanza de pagos no coincide con la variación del saldo de registros, porque en la balanza se incorporan las estadísticas según la fecha de realización y no las de registro.

Fuente: Banco de la República, Recuperado el día 12 de agosto de 2011.

**Anexo 2**  
Ingresos de remesas de trabajadores en Colombia  
Cifras en millones de dólares

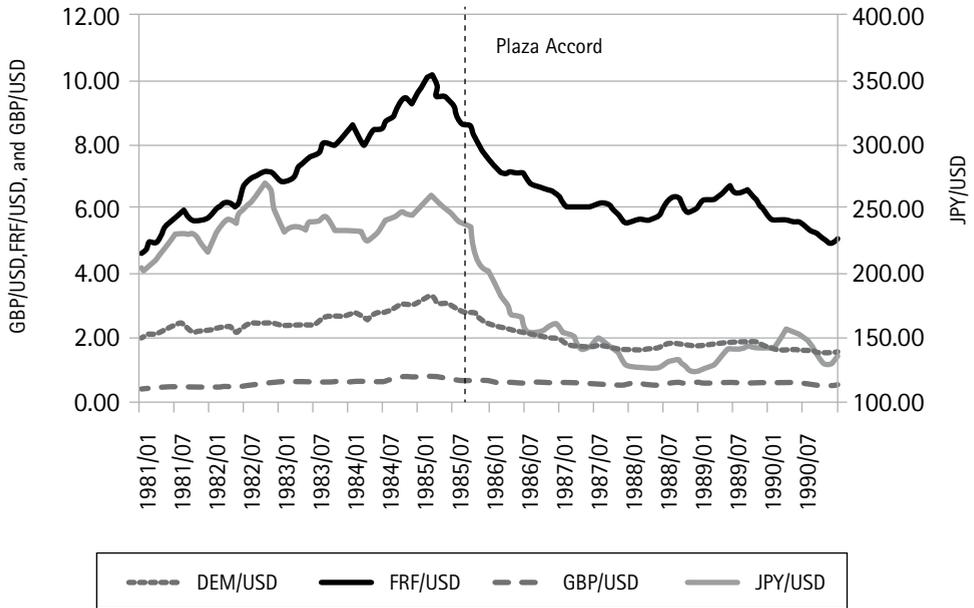
Fecha	Mensuales	Trimestrales	Anuales
2006 Ene	266,9		
2006 Feb	264,7		
2006 Mar	324,3	855,9	
2006 Abr	292,0		
2006 May	375,7		
2006 Jun	351,1	1.018,7	
2006 Jul	313,7		
2006 Ago	334,7		
2006 Sep	324,1	972,6	
2006 Oct	332,4		
2006 Nov	333,8		
2006 Dic	376,2	1.024,4	3.889,6
2007 Ene	307,3		
2007 Feb	302,0		
2007 Mar	340,9	950,2	
2007 Abr	319,8		
2007 May	341,9		
2007 Jun	337,0	998,6	
2007 Jul	374,0		
2007 Ago	418,1		
2007 Sep	405,9	1.198,0	
2007 Oct	439,2		
2007 Nov	467,7		
2007 Dic	438,7	1.345,7	4.492,6
2008 Ene	385,0		
2008 Feb	362,0		
2008 Mar	393,7	1.141,0	
2008 Abr	411,1		
2008 May	410,6		
2008 Jun	367,8	1.189,6	
2008 Jul	469,2		
2008 Ago	373,0		
2008 Sep	480,0	1322,2	

Fecha	Mensuales	Trimestrales	Anuales
2008 Oct	427,5		
2008 Nov	323,8		
2008 Dic	438,4	1.189,7	4.842,4
2009 Ene	324,4		
2009 Feb	379,9		
2009 Mar	391,1	1.095,3	
2009 Abr	340,1		
2009 May	341,6		
2009 Jun	313,1	994,8	
2009 Jul	314,5		
2009 Ago	304,0		
2009 Sep	313,7	932,2	
2009 Oct	348,0		
2009 Nov	354,0		
2009 Dic	420,7	1.122,7	4.145,0
2010 Ene	265,8		
2010 Feb	273,7		
2010 Mar	361,6	901,2	
2010 Abr	318,4		
2010 May	330,8		
2010 Jun	320,0	969,2	
2010 Jul	342,5		
2010 Ago	337,9		
2010 Sep	331,2	1.011,6	
2010 Oct	350,5		
2009 Nov	367,6		
2010 Dic	423,5	1.141,5	4.023,5
2011 Ene	300,8		
2011 Feb	329,5		
2011 Mar	368,5	998,8	
2011 Abr(*)	317,6		
2011 May(*)	359,5		
2011 Jun(*)	336,2	1.013,3	

(\*) Información preliminar, sujeta a revisión.

Fuente: Balanza de pagos - Banco de la República.

**Anexo 3**  
Tasas de cambio de principales monedas Vs. dólar de los Estados Unidos 1981-1990.  
Efectos del Acuerdo del Plaza



Fuente: Banco de la Reserva Federal de Saint Louis, Estados Unidos.