

Japón: Economía

Organización Industrial



Grupos empresariales japoneses

- Pre-guerra Zaibatsu
- Post-guerra Keiretsu
- Grupos empresariales (manufactureros)



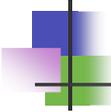
Keiretsu Financieros

- Rasgo único en Japón desde principios del s. XIX
- Yasuda bank, Mitsubishi shipping, Mitsui trading (puntales)
- Son las herederas de los Zaibatsu
 - Empresas diversas (bancos, tradings, manufactureras) controladas por una holding perteneciente a una rica familia
 - En 1948 (ocupación) fueron abolidos
 - Ley anti-monopolio (USA) las holdings también hasta 1997.
- Pios 60s las firmas antes asociadas a los 4 zaibatsu originales re-establecieron participaciones cruzadas
 - Keiretsu (sucesión, eslabón cadena)
 - Son 6: 4 zaibatus iniciales: Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Fuyo (Yasuda) + CDai-Ichi Kangyo Bank, Sanwa Group.



Presidents' club companies

- Representación de todas las industrias (20-30) que compiten entre ellas (automovilísticas)
- El 20% ventas son entre empresas del Keiretsu
- Entre 15-35 de la financiación es intra-Keiretsu
- Participaciones cruzadas entre empresas
 - Sobretudo por los bancos (City y trust banks)
 - Entre firmas también (1%) no confiere control
 - Representaron en 1994:
 - 11.5 % activos 13% ventas 20% BN



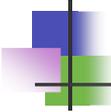
Papel de los bancos en los Keiretsu

- En los Zaibatsu la holding familiar tutorizaba las decisiones de las empresas participadas para internalizar y maximizar el beneficio (minería, comercio, bancos)
- La disolución de las holding en 1948 dejó a los miembros de los Zaibatsu desarraigados
- Los bancos sustituyen a las holdings desaparecidas en el gobierno corporativo de los Keiretsu
- Pueden llegar al 5% de participación (ejercen control) tienen mucha información sobre sus empresas



Otros grupos empresariales

- Grupos centrados alrededor de grandes empresas industriales
- 40 empresas líderes de los grupos mas importantes algunas pertenecen a Keiretsus
- Los grupos empresariales incluyen a millares de subsidiarias, abastecedores, mayoristas y minoristas independientes
- Los ligámenes comerciales son mas fuertes que en los Keiretsu y las participaciones cruzadas ejercen control



Tienen integración vertical

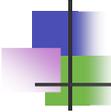
- En 1994 representaron el 10% de los activos (11.5% Keiretsu)
- El control obliga a la subsidiaria a cumplir los criterios de calidad, plazos, servicio..establecidos
- Hay una cierta integración vertical que permite internalizar aquellas transacciones comerciales más costosas (buscar un socio comercial, negociación, publicidad, distribución, derechos y ventajas en propiedad)



Concentración industrial y oligopolio

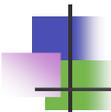
- Fuerte control de mercado interno por parte de algunas empresas

Empresa	% output
Nippon steel	25.5
Matsushita tv	16.5
toyota	38.4
Bridgestone	50.7
Shiseido	26.0
Kirin	44.4
Fuji	67.0



Modelo de concentración industrial

- Similar al de USA, mas concentrado
- Mercado por la semejanza tecnológica entre las industrias de ambos países, se concentran el mismo tipo de industrias
- Son industrias con altos costes fijos, para conseguir economías de escala se necesita un mercado mínimo
- En Japón el mercado es más pequeño
- La concentración tiene influencia sobre los precios



Otros factores que influyen la competencia de precios en Japón

1. Las leyes antimonopolio son más permisivas que en USA
 1. Fair Trade Comission de Japón es la que controla
 2. Hay excepciones a la Ley: recesión o racionalización
 3. La aplicación es leve, no se investiga ni se persiguen los casos,
 4. Las multas son bajas o inexistentes
 5. Nunca ha estado apoyada por el PDL



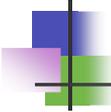
2. Relaciones comerciales a largo plazo

1. Son relaciones implícitas, no escritas. Hasta las familias suelen comprar en las mismas tiendas durante años
2. Estas relaciones desvían la competencia de precios hacia competencia en calidad y fiabilidad del servicio
3. En USA las empresas se aseguran el cumplimiento de las condiciones establecidas con sus proveedores a través de la ley



En Japón la mejor protección contra el fraude es la pérdida de reputación

1. La reputación es una expectativa de actuación, basada en la historia de experiencias previas, se adquiere con tiempo y sacrificio
2. Las relaciones comerciales a largo plazo son análogas a las relaciones entre empresa y trabajador, entre bancos y clientes
3. El desarrollo de una reputación fuerte disminuye los costes comerciales y aumenta las ganancias del comercio



Regulación

- Las administra directamente el gobierno, no hay comisiones reguladoras semi-autónomas
- Los ministerios actúan de forma discrecional implementando un sinfín de regulaciones:
 - Permisos (*kyoka*), licencias (*menkyo*), registros (*toroku*), notificaciones (*todoke*)
- Etápas de la regulación en Japón:
 - Meiji: laissez faire (ex: ferrocarril, correo postal, telecomunicación, radio y TV)
 - Años 30: control de los recursos por ejercito
 - Años 50-80: fuerte regulación o control de los transportes, telecomunicaciones, finanzas y suministros
 - Años 80s: inicio etapa de desregulación



¿por qué la regulación?

- En pro del interés publico, para evitar fallos, abusos del mercado y mejorar la asignación de recursos
- En pro de determinados intereses con la capacidad de organización y poder (lobby) para influir en los políticos



Desregulación, años 80

- Causas: los cambios tecnológicos, la competencia y la cooperación internacional y los efectos demostración
- La tecnología revoluciona el mercado de las telecomunicaciones (no se necesitan las estaciones de transmisión públicas)
 - Desde 1985 se rompe el monopolio de la KDD (kokusai denshin denwa) entran 2 operadores extranjeros en la telecomunicaciones con el exterior
 - En 1987 se privatiza la JAL y se liberalizan las regulaciones
 - Privatización de JNR (japan national rail) por sus inmensas pérdidas
 - Desregulación del sistema financiero como resultado de la liberalización de los controles en las transacciones financieras internacionales (UE, USA) para favorecer los intercambios comerciales