

BARRIE, J. James: *El caballo de Troya japonés. El último desafío nipón a la industria occidental*. Plaza y Janés/Cambio 16, Barcelona, 1990, 296 págs., índice analítico. 2.100 ptas.

Se trata de la versión castellana de Trojan Horse (Mercury Books, Nueva York, 1989). El autor es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Brunel y profesor en la Escuela de Formación Empresarial de Henley. Ocupa un alto cargo directivo en una empresa multinacional y es responsable del celebrado libro *War Games in the Business World* («Juegos de guerra en el mundo de los negocios»), publicado en España también por Plaza y Janés.

Este libro se ocupa de un tema al que los estadounidenses son especialmente sensibles: las inversiones japonesas en Occidente. Cuestión, además, que ha suscitado un creciente nacionalismo en los EE.UU., sobre todo en los últimos años, al acelerarse la compra por parte japonesa de empresas estadounidenses, de la que hay varios ejemplos notables y que el libro, por haberse publicado en 1989 y seguramente terminado en 1988, no recoge: la adquisición de CBS por Sony (2.000 millones de dólares) en 1988; la de Columbia Pictures también por Sony (3.400 millones) en 1989; la del 51% del Rockefeller Center de Nueva York, todo un símbolo para los estadounidenses, por Mitsubishi en 1989 (850 millones) y la de MCA por Matsushita (6.000 millones) en 1990.

La tesis defendida en *El caballo de Troya japonés* puede resumirse en tres puntos.

En primer lugar, el Japón ha registrado, desde principios de los años ochenta, enormes superávit comerciales con los Estados Unidos y Europa. El desequilibrio de la balanza comercial bilateral de los EE.UU. alcanzó los 57.000 millones de dólares en 1987. En 1980 era de sólo 7.000 millones. En el caso de la CEE, el crecimiento del déficit con el Japón ha sido menor pero importante (13.000 millones de dólares en 1980 y 23.000 en 1987). Para el autor, tal situación obedece principalmente a las prácticas comerciales desleales de los japoneses: *dumping* en los mercados exteriores y restricción total de las importaciones en el mercado interno. En sus propias palabras:

«el ininterrumpido éxito del Japón se ha logrado ante todo por medio de la manipulación egoista y de la aplicación de prácticas comerciales desleales» (p. 56).

En segundo lugar, esas fricciones comerciales provocaron una notable reacción proteccionista en EE.UU. y la CEE, que establecieron barreras no arancelarias (VRAs, OMAs, VERs, etc.) a los productos japoneses. Además, también dieron como resultado la firma de un acuerdo internacional, en septiembre de 1985, para dejar caer el dólar y apreciar el yen (el famoso acuerdo del Hotel Plaza). Las restricciones a sus productos y el aumento de la cotización internacional del yen obligaron a las grandes empresas

exportadoras japonesas a iniciar un proceso de inversión directa a gran escala en Occidente, con el fin de circunvenir y aprovechar el proteccionismo, acceder a la tecnología, acercarse al consumidor y reducir los desequilibrios comerciales. Aunque el autor no suministra cifras precisas y actualizadas sobre las inversiones directas en el extranjero (IDE) del Japón, lo cierto es que se han quintuplicado en cuatro años al pasar de 12.200 millones de dólares en 1985 a 67.500 millones en 1989 (años fiscales, terminados a 31 de marzo del año siguiente). Las IDE dirigidas a los EE.UU. se han multiplicado por 6.3, al crecer de 5.400 millones en 1985 a 33.900 en 1989. En Europa, el crecimiento ha sido aún mayor: 1.900 millones de dólares en 1985 y 14.800 en 1989, es decir, se han multiplicado por un factor de casi ocho.

Para el autor, las IDE niponas en Occidente tienen muchos más inconvenientes que ventajas: no se integran verticalmente con el resto de la industria del país huésped, ya que, en su mayor parte, tienen como objetivo instalar simples plantas de ensamblaje de componentes importados del propio Japón (son las famosas «screwdriver plants» o «fábricas-destornillador»); no transfieren tecnología, pues se relacionan muy poco con los suministradores locales; crean relativamente pocos puestos de trabajo; ofrecen empleos de baja calidad y no exportan suficientemente fuera de los EE.UU. o de la CEE. Por añadidura, tampoco efectúan actividades de I+D en Occidente, ya que desarrollan esa tarea, junto con la toma de decisiones en materia de inversión o comercialización, en sus cuarteles generales en el Japón. Con arreglo a esa tesis, tales empresas no serían realmente multinacionales sino simples compañías con subsidiarias en el extranjero. En suma, se trata, a juicio del autor, de verdaderos «caballos de Troya» que pretenden en realidad socavar los cimientos de la industria occidental, cuyos responsables han sido insensatos e ingenuos al permitir e incluso incentivar ese tipo de inversiones. En su opinión,

«las plantas japonesas son invariablemente operaciones de montaje construidas con una fuerte financiación de fondos públicos occidentales que utilizan mano de obra de bajo coste (principalmente personas jóvenes, no sindicadas y sin cualificación profesional) para ensamblar componentes de alto valor añadido producidos en Japón» (p. 169).

La tercera tesis defendida en el libro es que urge cambiar el comportamiento de las filiales niponas en Occidente. En opinión del autor, la única forma de obligar a los japoneses a modificar su actitud es condicionando el acceso al mercado occidental de las exportaciones del Japón a una mayor «calidad» de sus inversiones directas en EE.UU. y la CEE:

«Japón necesita el acceso a los mercados occidentales más que el limitado acceso que Occidente tiene al mercado japonés. Japón es claramente vulnerable a cualquier acción occidental que comprometa su acceso al mercado. Si señala con claridad que el precio de acceso está condicionado por la calidad de la inversión fabril, Occidente tiene la posibilidad de conseguir un significativo cambio en el contenido de valor añadido de las inversiones fabriles japonesas en Occidente» (p. 277).

Aunque hay parte de verdad en todo ello, tales planteamientos reflejan una visión simplista, injusta, ingenua y trasnochada de la realidad. El simplismo se debe a que el autor se limita a repetir clichés e incurre en generalizaciones abusivas. Por ejemplo, es discutible que el éxito exportador japonés resulte más de grandes incentivos a la exportación (recurso, por lo demás, perfectamente legítimo y que han empleado con profusión los países occidentales) que de una mayor productividad y un número más alto de horas de trabajo. Tampoco puede afirmarse con tanta contundencia que los japone-

ses han recurrido sistemáticamente al *dumping*. El simple hecho de que hayan aumentado las medidas anti-*dumping* en Occidente no significa necesariamente que tal *dumping* exista. Muchas de esas medidas son simples barreras proteccionistas camufladas. Además, la impermeabilidad del mercado interno del Japón a los productos occidentales —que, por cierto, está reduciéndose— ha sido resultado, no de estrategias proteccionistas deliberadas, sino de factores estructurales como la política de compras de las empresas, el peculiar sistema de distribución o una cierta aversión cultural a lo foráneo. Por añadidura, no todas las empresas japonesas en EE.UU. o la CEE han actuado como sugiere el autor. Y, además, algunas de ellas —como Minolta o Brother— llevan más de 20 años en la CEE y se han integrado a la economía local al menos tan bien como muchas compañías estadounidenses.

El autor es también injusto porque, en realidad, los superávit comerciales japoneses con EE.UU. y la CEE son exponentes, no de una supuesta falta de «fair play» por parte nipona, sino de una notable incapacidad occidental para hacer frente a los retos de la competencia internacional. Es ingenuo cuando achaca exclusivamente a las empresas japonesas determinados comportamientos, que en realidad han sido característicos de cualquier compañía multinacional, independientemente de su nacionalidad, en determinadas fases de su ciclo de internacionalización (véanse, por ejemplo, las actuales inversiones estadounidenses en el sudeste de Asia o en México).

Y, sobre todo, los cambios recientes experimentados por el comercio con el Japón y por sus IDE en Occidente ponen en cuestión algunas de las afirmaciones del autor, que, en el mejor de los casos, han quedado trasnochadas. Por ejemplo, el autor afirma que, a pesar de las IDE, los superáxit comerciales total y bilaterales del Japón han seguido creciendo, lo que ha sido cierto hasta 1987, pero no desde entonces. El superávit total nipón alcanzó un máximo de 96.400 millones de dólares en 1987 pero se ha reducido continuamente desde ese año, hasta los 61.700 en 1990, de la misma forma que el déficit global de los EE.UU. ha pasado de 170.000 millones de dólares en 1987 a 101.000 en 1990. El déficit de los EE.UU. con el Japón ha disminuido en términos absolutos desde 1987 (hasta 38.000 millones de dólares en 1990) y en términos relativos (en proporción del déficit global) desde 1989, cuando alcanzó un máximo del 46% (en 1990 fue del 38%). Tal evolución obedece a la apreciación del yen desde 1985, a la liberalización de las importaciones y al crecimiento de la producción en el extranjero del Japón.

Por otra parte, algunas de esas empresas, como Hitachi o Sony, han empezado a crear centros de I+D en Occidente. Las crecientes sofisticación y complejidad del mercado mundial han hecho que productos perfectamente adecuados a la demanda interna japonesa no puedan venderse en EE.UU. o la CEE: ejemplos de ello son los PC de NEC, primer fabricante de ordenadores personales en Japón, que no se venden casi en Occidente y el hecho de que Honda haya tenido que abandonar su proyecto de «coche mundial», como ya hizo la Ford años atrás. La producción en Occidente de artículos similares a los fabricados en el Japón está empezando a enfrentarse, al decir de algunos, con una «barrera cultural» más infranqueable que el proteccionismo. De ahí que se busque la diferenciación de producto llevando a cabo labores de investigación básica, diseño y desarrollo en el propio mercado.

Los planteamientos del libro son, por tanto, discutibles. Además, el texto es bastante repetitivo y su base documental está constituida casi exclusivamente por prensa económica internacional (*The Economist*, *Financial Times*, *Business Week*, etc.), lo que en sí, claro está, no es malo, ya que abundan datos y ejemplos. Sin embargo, se echa en falta mayor referencia al buen número de estudios académicos sobre el tema, lo que hubiese dado mayor alcance al trabajo.

Y, por último, algunos comentarios sobre la traducción. Pese a ser correcta en términos generales, aparecen algunos errores en algunas palabras técnicas. Por ejemplo,

se traduce el término «newly industrializing countries» (NICs) por «países recién industrializados» y no, lo que es, sin duda, mejor, por «nuevos países industriales»; los «orderly marketing agreements» (OMAs) figuran como «acuerdos de ordenación del mercado» en vez de como «acuerdos de comercialización ordenada»; las «voluntary export restraints» (VRAs) son, con arreglo a la traducción de la ONU, «acuerdos de limitación voluntaria» (de las exportaciones) y no «acuerdos de restricción voluntaria». Y, lo que es más grave, el «New Taiwan Dollar», o nuevo dólar de Taiwán, se traduce (p. 80) por «dólar de Nueva Taiwán», país que sólo existe en la imaginación del traductor.

Pablo Bustelo

ALBIOL MONTESINOS, Ignacio: «El sindicato en la empresa», ed. Deusto. Bilbao. 1990; 301 páginas.

En esta editorial, donde aparecen valiosas monografías sobre temas empresariales, se publica este nuevo título sobre un tema de gran importancia y novedad, habida cuenta de los profundos cambios que el reconocimiento del derecho de libertad sindical ha introducido en nuestro derecho del trabajo.

Aunque se trata de un estudio no muy extenso, puede afirmarse que agota, sumariamente, el tema. Ello se evidencia con un somero examen de su contenido, que aparece dividido en cuatro partes.

Comienza el autor analizando, en términos amplios, las principales cuestiones que plantea el derecho de libertad sindical, teniendo en cuenta, especialmente, los Convenios de la Organización Internacional de Trabajo sobre esta materia. El estudio se inicia así haciendo una breve referencia a la formación histórica de la autonomía colectiva, para centrarse, después, en el contenido de la libertad sindical, distinguiendo sus dos dimensiones, la individual y la colectiva. Termina esta parte con una referencia a la pluralidad sindical, consecuencia de la libertad sindical, y a la necesaria y difícil consecución de la unidad sindical, señaladamente en su vertiente de unidad de acción, y en cuya base el autor sitúa el reconocimiento legislativo de la figura del sindicato más representativo.

La segunda parte es más extensa, y trata ya de la regulación del derecho de libertad sindical en nuestro Ordenamiento Jurídico. Para el estudio de su contenido se parte de la Constitución y de la legislación ordinaria, constituida, básicamente, por la Ley Orgánica de Libertad Sindical, y completada con los Convenios Internacionales sobre la materia. Tras un breve examen de la titularidad del derecho de sindicación, se estudian los derechos en que se concreta la libertad sindical a nivel individual: la libertad constitutiva y la de afiliación —positiva y negativa—, y se hace, con acierto, afrontando la problemática que plantea sus posibles violaciones por el Estado, los empresarios y los mismos sindicatos. Seguidamente se refiere a la libertad sindical colectiva, para después hacer una especial referencia a la libertad de acción sindical en sus distintas facetas: el derecho a la negociación colectiva, al ejercicio del derecho de huelga, al planteamiento de conflictos y a la presentación de candidaturas en las elecciones a representantes de los trabajadores. Finalmente, el autor se detiene en la materia que constituye el eje central de la mencionada Ley Orgánica de Libertad Sindical, esto es, la regulación de la figura del sindicato más representativo, los criterios legales para alcanzar esta condición y las competencias atribuidas a aquéllos sindicatos.

En la tercera parte del libro que comentamos se abordan las distintas cuestiones que plantea la presencia del sindicato en la empresa. Se señala así, como punto de partida, el hecho de que los trabajadores sindicados gozan, en el ámbito de la empresa