

Japón reacciona ante la desaceleración china

Jaume Giné Daví



Profesor de Esade Law School

La economía japonesa se frena. Según las últimas previsiones del FMI, crecerá solo un 0,6% en 2015. La desaceleración de la economía china afecta especialmente a la del archipiélago. Tampoco ayuda que, 70 años después de finalizar la Segunda Guerra mundial, persistan unas tensas relaciones políticas entre Pekín y Tokio. China deviene un mercado cada vez más difícil para muchas empresas japonesas.

Para afrontar el reto político y económico chino, Japón refuerza su tradicional alianza con EEUU. Shinzo Abe, tras su histórica visita a Washington a principios de mayo, decidió sumarse al Trans-Pacific Partnership (TPP), una iniciativa liderada por Barack Obama que, tras cerrarse el acuerdo el pasado 5 de octubre, creará una vasta área de libre comercio constituida por EEUU, Japón y otros diez países de la región de Asia-Pacífico (Canadá, México, Perú, Chile, Nueva Zelanda, Australia, Singapur, Malasia, Brunei y Vietnam).

Washington y Tokio también responden al reto financiero de Pekín que impulsó en abril el Banco Asiático de Inversiones e Infraestructuras (AIIB) que competirá con el Banco Asiático de Desarrollo que tiene a Japón como su mayor con-

tribuyente. Japón precisa abrir su economía al exterior para hacerla más competitiva. Lo son los conglomerados de los sectores del automóvil, electrónica y bienes de equipo, presentes en todos los mercados. Pero otros sectores siguen protegidos y muy dependientes de una demanda interna que decrece debido al rápido envejecimiento de la población.

Shinzo Abe remodeló su gobierno a principios de octubre con dos objetivos: la economía y la demografía. El primer ministro lanzó a finales de 2012 su programa de reformas económicas ('Abenomics') basadas en tres ejes: una política monetaria acomodaticia para situar la inflación en un 2%, corregir los déficits presupuestarios incrementando el IVA y un catálogo de reformas estructurales, la mayoría pendientes



negativo, el fantasma de la recesión reapareció en el horizonte de la tercera economía mundial. A la brusca caída de la demanda china y de otras economías emergentes se le sumó un débil consumo interior. Los japoneses siguen ante un futuro incierto con su tradicional tendencia al ahorro.

También según Standard & Poor's, la renta per cápita cayó desde 47.000 dólares en 2011 a 36.000 en 2014. Mientras la economía no remonte, Abe proseguirá con su política monetaria expansiva.

Otro grave problema estructural. Japón debe corregir un envejecimiento de la población



Japón precisa abrir su economía para hacerla más competitiva y dejar de depender del envejecimiento de su gente

que frena el crecimiento económico. Hay más ofertas de trabajo que gente joven para ocuparlo. Un déficit agravado por las resistencias culturales a aceptar a los emigrantes extranjeros. La población, tras alcanzar los 128 millones en 2010, empezó a decrecer un 0,3% anual. Sumaba unos 126 millones a principios de 2015. El Gobierno reforzará las políticas públicas que favorezcan la natalidad y un mayor acceso de la mujer al mercado laboral. La tasa de natalidad se sitúa hoy en sólo un 1,1%. Si no se recupera, el país tiene un futuro sombrío.

Empresarios y socios: prevenir es fácil

Cuando se crea una empresa es un momento de mucho entusiasmo en el que los socios están muy centrados en cuestiones como la financiación, abrir mercado, contratar personal, etc. Pero hay que mirar un poco más allá y recordar que al inicio deben tomarse algunas sencillas precauciones y evitar así llegar a futuras situaciones que puedan complicar la continuidad de la empresa.

Por ejemplo: es muy normal repartir de entrada el capital de la empresa en dos bloques al 50%. Algo tan natural lleva con alguna frecuencia al bloqueo operativo de la empresa por falta de acuerdo entre los socios; pero ello puede evitarse si al inicio los accionistas han

Montse Martínez



Profesora de la Universitat Rovira i Virgili. Abogada Grupo Gispert Abogados y Economistas

pactado por escrito cómo desbloquear situaciones de empate en las votaciones.

Otro caso que suele darse es la desprotección de los derechos e intereses de los socios minoritarios o de los fundadores iniciales. Eso puede resolverse de entrada con una sencilla cláusula que limite la ampliación de capital sin el consentimiento del minorita-

rio para evitar que aumentos sucesivos de capital diluyan su participación.

También es muy útil la exigencia de mayorías cualificadas para las decisiones claves de la empresa; estas mayorías cualificadas también se suelen utilizar para resolver conflictos que eviten la judicialización de las relaciones societarias, incluyendo cláusulas arbitrales o mecanismos de salida de los socios, pues en caso de desavenencias graves la salida de un socio no siempre es sencilla. Todo esto puede resolverse fácilmente al inicio de la vida de la empresa, pero la experiencia nos dice que es muy difícil alcanzar acuerdos en el momento en que se ha producido un conflicto.

En las empresas familiares, una manera de prevenir situaciones no deseadas es realizar protocolos para regular la sucesión y los equilibrios entre las familias implicadas. No es lo mismo una relación entre tres hermanos que entre ocho primos; y es fundamental tener previstos los saltos generacionales y evitar que éstos perjudiquen el devenir de la compañía.



Al inicio de la vida de la empresa, los conflictos pueden resolverse, es más difícil cuando se ha producido el problema