

4

Cuadernos de Ciencias Económicas y Administrativas

Hernando Mejía Suárez
Alberto Luis Zarur Ramos



Editorial
UNAB
© 2002

COLECCIÓN
HE DOC

© Para Cuadernos de Ciencias Económicas y
Administrativas 4:
Editorial UNAB, 2002

Calle 48 N° 39-234
Bucaramanga (Colombia)
Todos los derechos reservados
Primera edición

La reproducción parcial o total de esta obra
sólo se puede hacer previa autorización de Editorial UNAB

Edición, diagramación y producción:
Producciones UNAB

Editorial UNAB está afiliada a la Asociación de editoriales
Universitarias de Colombia (ASEUC)

Impreso y hecho en Colombia
Print and made in Colombia

Cuadernos de Ciencias Económicas y Administrativas

Línea de investigación en Gestión



Editorial
UNAB

©2002

Colección Hexdoc
Bucaramanga, 2002

HONDA MOTOR CO. LTD.
A CASE STUDY
Hernando Mejía Suárez

HONDA MOTOR CO. LTD. A CASE STUDY

Hernando Mejía Suárez

HONDA MOTOR CO. LTD.
A CASE STUDY
Hernando Mejía Suárez*

Resumen

La industria automotriz se ha transformado radicalmente en los últimos 20 años debido, de manera fundamental, a una expansión de los mercados que no es debida, como podría creerse, a la globalización de los mismos -ya que la industria automotriz ha sido de forma tradicional multinacional- sino a la fuerte competencia que ya no admite nuevos participantes y sólo permite la supervivencia de los más fuertes. Esta expansión conlleva desarrollos tecnológicos y, al mismo tiempo, a la implementación de nuevas y audaces estrategias. El manejo financiero se convierte en la pieza clave de este ajedrez de 'grandes ligas'. Honda Motor Co. es, desde todo punto de vista, una empresa automotriz que se ha mantenido dentro de las más importantes, ejerciendo un liderazgo tecnológico y estratégico. En este caso de estudio, el autor recoge amplia información sobre Honda y la industria automotriz para que los profesores puedan plantear diversas preguntas relacionadas con los aspectos más relevantes del sector.

Abstract

The car industry has changed dramatically in the last twenty years, not due to the globalization that has changed many others, but because of new methods and strategies that have emerged from increasing competitiveness. Honda Motor is a well-known and established company and a good example of manufacturing, marketing and financial strategies in today's car-industry.

Palabras Clave: Multinational, transnational, structure, global companies, off shore production, monetary portfolio, hedging.

*Publicista Universidad Nacional de Colombia, especializado en Gerencia de Recursos Publicitarios (UNAB) y MBA (Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey-UNAB). Candidato a DBA-IB (University of Sarasota-USA)

HONDA MOTOR CO. LTD.

A CASE STUDY

Introduction

Established 50 years ago, Honda Motor Co. Ltd., is one of today's leading manufacturers of automobiles and the largest manufacturer of motorcycles in the world. The company is recognized internationally for its expertise and leadership in developing and manufacturing a variety of products, ranging from small general purpose to specialty sports carts that incorporate Honda's highly efficient internal combustion engine technology. More than ten million Honda engines were produced worldwide during the fiscal year ended March 31, 1999.

By following a corporate policy that emphasizes originality, innovation, and efficiency in every facet of the Company's operations—from product development and manufacturing to marketing—Honda strives to attain its goal of satisfying its customers. Though a worldwide commitment to achieve this goal, Honda and its many partners who share in this commitment have succeeded in creating a global network comprising 104 production facilities in 33 countries that supply Honda products to most industrialized countries around the world. New plants are being built in China with expected production of 10,000 Accord sedan units; and in Thailand with a joint venture plant to begin production of the Accord model to export to Australia and New Zealand (Honda, Annual report 1999).

Financial highlights¹

This annual report contains the consolidated financial statements of Honda motor Co., Ltd., and its subsidiaries for the American and European Honda shareholders. It was prepared on the basis of accepted accounting principles in Japan, in accordance with the Japanese Commercial Code and related solely to Honda Motor Co., Ltd., wasn't consolidated with any of its subsidiaries. From this statement we can deduce that information related with some aspects of technology and core business are not disclosed; moreover, some of the information contained in the 1999 Report, is global, not detailed. Hence, we have to find clues in other specialized publications.

The 1999 Fiscal year was a very difficult year for Japanese Economy. Compared with the buoyant American and European economies, the Asian markets were in a continuous depression. The Japanese economy, one of the strongest in Asia, was also marked by a weak capital investment and soft consumer demand. Despite this, Honda reports utilities for the third consecutive year.

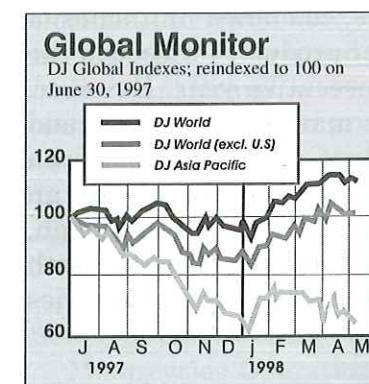
Japan's recession and the Asian economic crisis continue to batter Japanese automakers, most of whom reported declined exports and domestic production in May. Even Honda Motor Co., which has weathered the crisis better than most, found its exports to the region falling for the first time since August 1996 (Shuchman, 1998, p.1).

Consolidated Honda net sales show a total of \$51,688 (millions); increasing 3.9% over the previous year; this is a result of higher net sales in North America. It isn't too bold

¹ Current report, originally had exchange rates in ¥ = \$0.0083 (US\$1=¥120.55), the mean of the telegraphic transfer selling exchanges rate and the telegraphic transfer buying exchange rate prevailing on the Tokyo foreign exchange market on March 31, 1999. For the Reflective, and in favor of coherence, we use the currency Exchange value in US\$.

to say the American market was a principle supporter of the Japanese automobile industry; but Europe had much to do with this also, mainly because of power supplies. Consolidated operating income also had a good year with \$4,552 million, increasing 18.7% from the previous year; yen depreciation partially supports this. Motorcycle production fell 17% between 1998 and 1999 while car production grew 28% in the same period. Financial services Operating Income/ Net Sales, an item not detailed, plummeted from originally 15% to 32%. Revenues from Honda's financial services and other business sectors are derived from all business not directly related to automobile or motorcycle operations, and include revenues from power products and related parts as well from financial and trading subsidiaries. Nevertheless, revenues according to Honda's report for the current fiscal year show an increase of 12.7% in this area.

The exchange rate is a factor on Honda's profit sheet, although without a strong product line and effective strategies, the company would have little cause to rejoice. Japan's yen continues to weaken against the dollar, so revenue earned in dollars yield more yen. With an effective exchange rate hedging, a Japanese company can increase operating profit by well over 10%. Honda did. So did Sony



Source: Baseline



Source: The Wall Street Journal

Corp., another company coping relatively well with Japan's downturn (Clark, 1998, p.3).

Each one-yen drop against the dollar adds an estimated \$55 million to Honda's bottom line. Honda will get an extra boost from the currency effect this fall when it plans to export 60,000 Accords to the U.S.—roughly the same amount that Yoshino expects sales to drop in Japan this year (Thornton, 1998, P.3).

Tokyo - Japan's auto makers say they don't plan to capitalize on the weakness of the yen by lowering prices in the U.S. just now. Instead, they say they'll take the windfall that the weak yen provides from their American sales to help cover losses in Southeast Asia and at home" (Shuchman & White, 1998 p.1).

However, Honda Motor Co. announced a 6.9% year-to-year drop in group net income in the April-to-June quarter (1999), becoming the most recent Japanese multinational to report that a strong yen hurt its profit.

Still, a stronger yen cut into revenue. The yen averaged 121 yen per dollar during the quarter, compared with 136 yen per dollar during the period last year. A stronger yen cuts into the profits of a company like Honda by hampering its price competitiveness overseas and lowering the yen value of revenue in other currencies.

Consequently, on a global basis, combined unit sales of motorcycles, automobile and power products² exceeded the 10-million mark for the third consecutive year. However, motorcycle sales in the Japanese market fell 16.21% and 23.52% in other Asian regions. Once again, the American market and European market saved the situation with an increase in sales of 14% and 7% respectively. Even though, motorcycles fell 17.9%. The car market didn't do better; with sales going down 9.7% in Japan and 8.3% in Asian countries

² Power products Item includes electric plants, home machinery, and relevant parts.

and 4% in Europe; once again, the American market partially saved the situation with an increase of 9.7%. A total drop of -0.4% in this area is the final balance.

Power line products, plummeted 20% in Japan, and 10% in other Asian countries U.S. sales increased 4.1% and a surprisingly strong increase in European countries of 32%, made a 19% gain possible in power line products for the period.

In Japan, the total automobile market declined 6.5% to 5.86 million units during the period under review. This contributed to a decline in Honda's unit sales to 690,000 units - or 8.9% - from the previous fiscal year (Webb, 1998).

In contrast, sales in the strong and stable U.S. economy exceeded over a million units for the second consecutive year; Accord and Civic models continued to bolster Honda's brand image. The locally designed model, the Acura boosted sales in the near-luxury sedan.

The boost in sales in United States probably has to do with GM labor problems.

Detroit - U.S. sales of cars and light trucks eased 6.6% in August to 1,234,511 vehicles from a year earlier, reflecting continued fallout from the summer strikes against General Motors Corp (White 1998 p.1).

In the European car division, sales declined 4.2% to 250,000 units. In other regions, which include Asia and Oceania, Africa/Middle East and Latin America, Honda's motorcycle sales dropped 23.52%, to 3.07 million units; while India and Brazil were favorable, Southeast Asia and particularly Thailand and Indonesia, were major factors to the decline.

In other regions Honda's car sales declined 8.3% to 210,000 units, due primarily to the economic slump in Southeast Asia.

Some indexes can be taken under consideration to forecast financial moves facing Y2K:

Motorcycles Operational Income over total sales is now 9.4 % lower than the 1995 level of 9.9% compared with the latest fiscal year 1998, 11.4% plummeted to 10.58%

Automobiles Operational Income/total Sales = 15.0, is the highest since 1995, increasing an astonishing 28% over the last fiscal year (1998) 6.7

Capital expenditures/Assets=4.7% decreased 27%

Total net income/sales = 4.9% Increased 14%

Honda motor: A MNE Automobile business

The automobile business constitutes the 80.1% share of consolidated net sales. In the 1999 fiscal year, Honda's automobile business generated \$41,386 million in net sales, increasing 5.0% from the previous fiscal year. Sales in North America contributed seriously to this performance.

"Honda is really an American company," says Nori Hiwakata, an auto analyst at Morgan Stanley Japan, Tokyo. "More than 70% of its operating profit comes from the U.S. market, including exports to the U.S." Sales in Europe also are strong, but the U.S. market is Honda's savior (Clark, 1998, p.3).

Global Automobile sales amounted to 2.33 million units, a decline of 0.4% from the previous fiscal year; if new models (green production) succeed in getting the American favor, it may be possible for Honda to maintain a high profile in the industry, and increase its share of market.

The European market is also a Promised Land. Honda expects the new factory in England could be his keystone to developed a huge and growing market. In 1999 fiscal year, Honda of the U.K. Manufacturing Limited (HUM) produced 114,000 automobiles, up 1% from the previous fiscal year. Production for the 2000 fiscal year will be approximately 130,000 units, a 14% increase from the previous fiscal year.

The real problem for Honda's future as a major company is the Asian Market. The continued financial crisis in Southeast Asia affected Honda's motorcycle output in the Asian region, which declined 29.0% totaling 2.42 million units.

On the other hand, the yen showed some signs of an increase in value; probably, the next fiscal year we'll find the market with a strong Yen, and as a consequence, an American market showing signs of recession and a weaker dollar.

Plants in other countries, such as India and Brazil as well as Vietnam, showed steady increases in production.

Automobile production in the regions totaled 123,000 units, a slight decline of 1.6% from the previous fiscal year.

Three new automobile plants in Brazil, India and Turkey began operations in the 1998 fiscal year, and the production at each plant reached near annual capacity during the 1999 fiscal year.

Honda Cars Manufacturing (Thailand) Co., Ltd., Honda's biggest automobile plant in the region, expanded exports of automobiles and component parts. In May 1998, it began shipments of stamped parts of the Accord to Japan, followed by exports of a completely built-up (CBU) Accord models to Australia and New Zealand. In April 1999, Honda Engineering Asian Company Ltd., was established in Thailand as Honda's fourth regional engineering base to boost local content and the manufacturing of production equipment for both domestic and export markets.

Honda's new joint venture company in Indonesia, P.T. Honda Prospect Motor, integrates all Honda-related Indonesian automobile business, which were conducted by four separate companies, including vehicle assembly, engine and component manufacturing, and wholesale distribution. The new company is capitalized at \$70 million, with 49% held by Honda.

Japanese factories manufactured 1,218,000 units for the 1999 fiscal year, including a complete knockdown (CKD) for export, a decrease of 8.0% from the previous fiscal year. A weaker demand for passenger cars in the domestic market affected Honda's overall automobile sales, a decline of 8.9% over the previous fiscal year. Exports from Japan decreased a 3.9%, however, exports to North America increased 3.4%,

while exports to Asian countries dropped 57.2% (Honda Motor Co. 1999).

In May 1999, Honda announced it would construct a comprehensive new \$400 million automobile manufacturing facility in Lincoln, Alabama, in the United States, to produce minivans or sport utility vehicles as well as engines. Production is scheduled to begin in the spring of 2002. The new plant is expected to reach its full capacity of 120,000 vehicles and 120,000 engines by 2003, with an expected 1,500 employees (Honda Motor Co. 1999) and (Kerwin & Naughton, 1999 p.3).

In Canada, the second line at Honda of Canada Manufacturing will produce an additional 160,000 units annually by 2001. Honda will invest \$30 million to this increase in production. Another \$30 million will be invested in the Ohio plant to increase production to 110,000 units to match the increase in total vehicle production capacity in the U.S. and Canada to 1.01 million units by 2001 (Honda Motor Co. 1999).

Including the \$400 million investment for this plant, Honda's cumulative investment in the United States will reach approximately \$4.8 billion. As for North America, the total investment will exceed \$5.7 billion. Honda has also decided to sell additional Accord sedans built in Mexico, approximately 7,000 units per year, to alleviate an acute shortage of Accords (Honda Motor Co. 1999).

...Technology is changing, margins and prices are both falling, and stock prices are low. So the deals are coming. It is all about getting the \$600 billion global parts business ready for the 21st century. In a consolidating auto industry, giants such as GM, Ford, and Toyota want to manufacture and sell vehicles around the globe, and they need parts makers that can keep up with them (Galuszka, Kerwin, Muller, and Bernstein, 1999 p.2).

The new scenario, lead by a small group of parts makers, in the service of a small group of automakers, creates a challenge

for today's leaders: how to compete in a global economy based on the concept of the "Good, Beautiful, and Cheap"?

Motorcycle business

Motorcycle Business share of consolidated net sales is 11.2%. When the fiscal year ended on March 31, 1999, Honda sold 4.11 million motorcycles worldwide. Honda's overseas motorcycle production covers approximately 80% of its global output.

Honda's motorcycle unit sales for the fiscal year decreased 19.3% from the previous fiscal year, while revenues from its motorcycle business decreased 8.6%, to \$5,815 million.

Sales declines in Asia and Japan were largely responsible for these decreases. Revenues from motorcycle sales accounted for 11.2% of the total consolidated net sales and operating revenue.

In North America, unit sales of motorcycles grew 14.1% to 146,000 units. Net sales increased 9.3% to \$763 million.

In Europe, both Honda's motorcycle unit sales and net sales climbed to 390,000 units and \$1,574 million—up 7.1% and 10.8% respectively.

In other regions (all regions except Japan, North America and Europe), despite higher sales in Latin America, mainly in Brazil, Honda's motorcycle sales decreased 23.5%; net sales decreased 19.9% to \$2,496 million. These decreases were due primarily to the impact of the economic crisis in Asian countries.

Honda's worldwide facilities structure

Honda's worldwide production is located in the following countries:

Japan is the core management of the company and its first production center; however, it imports power

products from India, motorcycles from Taiwan and USA, automobiles from the USA as well as power products. However, Japan exports motorcycles to U.S.A. and exports CKD vehicles to the USA, South America and Asian markets.

United States of America produces motorcycles and automobiles that are exported to Asia, Australia, Europe, Canada and Brazil.

Canada exports automobiles to Asia, Caribbean Countries, United States, South America and Australia.

United Kingdom currently exports automobiles to Europe France produces power products to all of Europe.

Italy has a mixed production of Motorcycles and power products.

Spain produces motorcycles to the European market.

Brazil's plant production exports to fulfill the neighboring motorcycle markets of Uruguay, Argentina, Bolivia, Peru, Chile and Colombia.

Mexico produces automobiles power products and motorcycles that are exported to USA and Argentina.

Plants in the United States produce automobiles, motorcycles and power products for the Asian Market and Australia; it also covers South America and Mexico markets with automobiles and power products.

India exports motorcycles and power products to the Middle East and Asian markets.

Thailand exports automobiles, motorcycles, and power products.

Indonesia's plant exports motorcycles to Greece and power products and motorcycles to Vietnam and China.

Taiwan production of motorcycles is exported to Europe, South America, and Africa.

Japan produces cars, motorcycles and power products, that are exported to China, Vietnam, Thailand and Australia, but imports cars, motorcycles and power products for the local market.

Financial management

As one can see the amount of currency managed by Honda is large and quite variable: From Sterling Pounds, Marks and Francs, to Rupiah, Australian Pounds, and Canadian dollars. Do not forget Mexican pesos, Liras, Drachma, and almost every other known currency. However, at the end it is all hedged to Yens.

This financial policy works perfectly in the current market; but if signs of recovery are consistent, in the next fiscal year, we could face a very different scenario, with a strong Yen and a weaker dollar facing a depressive economy.

In the past, Honda has been able to reduce production costs by as much as 30%. But that leaves little to cut. More than 80% of Honda's cars are built from the same bases, and many share as much as 60% of the same parts. (Thornton, 1998, P.4)

For Honda Motor, the possibility of confronting that situation is more advantageous due its structural characteristics. Honda's projecting the future of the company better than any other in the car maker category.

References

Automobiles Automobile Industry & trade — Japan Motor vehicle industry — United States Quality of products Consumer Reports. Apr99, Vol. 64 Issue 4, p72, 1p, 9 charts Clark, Tanya. (1998) How Honda Thrives. Industry Week, 10/05/98, Vol. 247 Issue 18, p50, 3p

Galuszka, Peter; Kerwin, Kathleen; Muller, Joann; Bernstein, Aaron. (1999) Big Dents In Auto Parts BusinessWeek 04/12/99, Issue 3624, p120, 2p

Honda Motor Co. (1999): Annual report, Year Ended March 31, 1999

Honda Motor Co. (1998): Auto Maker Is Recalling 968,000 Accord Models The Wall Street Journal 09/17/1998 Page C14

Kerwin, Kathleen, Naughton, Keith. This Car Market Can't Stay This Hot, Can It? Business Week, 03/15/99, Issue 3620, p34, 2p, 2 graphs, 1c

Kerwin, Kathleen. Carmakers May Be Flooding The Engine: Incentives mean revved-up results now—and stalling later Business Week, 05/18/98 Issue 3578, p43, 2/3p, 1c.

Shirouzu, Norihiko (1999) Honda Posts Drop Of 6.9% in Profit Amid Strong Yen The Wall Street Journal 08/12/1999 Page A17

Shuchman Lisa; White, Gregory L. (1998) Firms Plan to Use Windfall From American Sales To Cover Asian Losses The Wall Street Journal 06/18/1998 Page A15

Shuchman, Lisa. (1998) Honda , Mazda Post Strong Profits For Six Months Amid Weaker Yen The Wall Street Journal 11/13/1998 Page A17

THE '99S "The auto industry is undergoing big changes - and Car buyers will be the beneficiaries" Consumer Reports Apr99, Vol. 64 Issue 4, p13, 3p, 7c

Thornton, Emily, Armstrong, Larry, et al.(1998) Honda: A heckuva time to switch drivers. Business Week, 08/24/98 Issue 3593, p42, 2p, 1 graph, 1c

Top advertisers Advertising Age, 04/26/99, Vol. 70 Issue 18, pS4, 2/5p, 3 charts

Webb, Sara. (1998) World Stock Markets News of Chrysler-Daimler Talks Lift Car Shares In Europe but Overall

Markets Finish Mixed The Wall Street Journal Page C14 White Gregory L. 1998 GM Hurt by Strikes, Fell 37% to Drive the Drop; Ford Reports 8.1% Rise The Wall Street Journal Page 09/04/1998, A2

White, Gregory L. (1998) U.S. Car Sales Declined 6.6% in August The Wall Street Journal Page A2 09/04/1998

Macroeconomía
y políticas de empleo

Alberto Luis Zarur Ramos

MACROECONOMÍA Y POLÍTICAS DE EMPLEO

Alberto Luis Zarur Ramos*

El criterio hipotético del que parte este ensayo establece que la dinámica del empleo en Colombia está fuertemente ligada al crecimiento de la producción; tal como lo señalan diversos estudios, en el largo plazo la elasticidad empleo/PIB para Colombia es de 0.806 (López, 2001). De esta forma, el mayor porcentaje del aumento del desempleo en los últimos cinco años es principalmente de carácter cíclico, aunque persiste un importante componente estructural, producto de la naturaleza misma de las economías subdesarrolladas; por lo tanto, reducir sustancialmente la tasa de desempleo solo es posible mediante un crecimiento del producto que sea adecuado y suficiente.

Un crecimiento adecuado significa centrar la expansión económica en los sectores de mayor impacto en la generación de empleo, mientras que el criterio de suficiente, supone crecer por encima de un mínimo que garantice no tanto frenar el crecimiento del desempleo, lo cual es necesario, sino, reducirlo efectivamente. El cuantum del crecimiento necesario para bajar la tasa de desempleo depende de las características sectoriales de la expansión de la economía: No es lo mismo crecer, para efectos de crear empleo, con base en sectores intensivos en mano de obra, que en sectores de alto componente tecnológico.

De la hipótesis planteada, se deriva en principio que el ascenso vertiginoso de la tasa de desempleo a partir de 1995, se explica por un deterioro real de la actividad económica, que llegó incluso a tocar fondo en 1999 cuando

* Alberto Luis Zarur Ramos es economista de la Universidad Nacional de Colombia, magíster en Economía, Pontificia Universidad Javeriana-UNAB.

la economía creció negativamente (- 4.5%). Como trasfondo de estos planteamientos, se deduce que la política de empleo más importante y efectiva que es posible implementar, es aquella dirigida a lograr elevadas tasas de crecimiento de la producción. Esta política supone actuar primero sobre la demanda agregada con instrumentos de política económica expansivos que activen la capacidad productiva instalada, quizás con algunas innovaciones tecnológicas, pero sobre todo actuando en aquellos sectores en los que es posible, bajo condiciones dadas, ser competitivos hacia fuera y hacia adentro, o en aquellos como la construcción en los que los factores de competitividad no son un obstáculo significativo, por tratarse de un bien no transable.

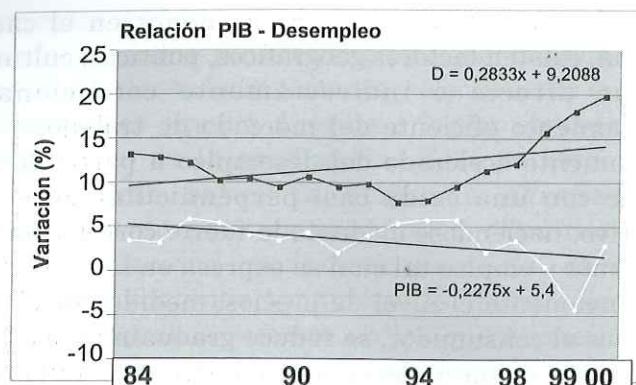
Lo anterior no significa que el desempleo se explique únicamente por factores de demanda. De hecho, las estadísticas sobre el mercado laboral en Colombia en los años recientes muestran un significativo aumento en la población económicamente activa inducido por la vinculación de mujeres y jóvenes, que desertan de los hogares y del sistema educativo respectivamente en busca de trabajo (DNP, 2001). En efecto, la fuerza de trabajo disponible ha estado creciendo, desde 1980, por encima del crecimiento natural de la población en edad de trabajar; pero aún esta situación se explica a su vez, por lo menos en parte, por la recesión económica que ha dejado a muchos jefes de hogar sin empleo lo cual se refleja en una disminución sustancial del ingreso familiar (López, 2001).

El desempleo efectivamente tiene dos componentes, de un lado está asociado al comportamiento de la actividad económica (cíclico) y de otro a situaciones relacionadas con incompatibilidades entre la oferta y la demanda de fuerza de trabajo (estructural); el desempleo estructural no se explica exclusivamente por la por bajos niveles educativos ni por carencia de conocimientos y habilidades requeridos por la demanda, como parece derivarse de algunos autores

(R. Cuadrado, 2000), pues, por lo menos en el caso de Colombia, existen factores geográficos, políticos, culturales, etc, que directa o indirectamente condicionan el funcionamiento eficiente del mercado de trabajo.

El aumento acelerado del desempleo a partir de 1995, coincide con una caída casi perpendicular en el ciclo productivo, haciéndose evidente la fuerte correlación entre crecimiento y empleo tal cual se expresa en la ley de Okun; simultáneamente el nivel de precios, medido por el índice de precios al consumidor, se reduce gradualmente año tras año. De esta manera, desempleo en ascenso e inflación en descenso describen, para Colombia, una típica curva de phillips no desplazada. Nos encontramos entonces, frente a un escenario de crisis de tipo keynesiano. Por supuesto, que la situación actual del país muestra algunos ingredientes no contemplados en las observaciones e interpretaciones de Keynes:

De un lado, la economía enfrenta un agudo déficit fiscal, alrededor del 4% del PIB en los últimos seis años, lo que imposibilita utilizarlo como un instrumento de política económica para generar crecimiento en la economía, tal como lo planteaba Keynes en su época. En efecto, para el economista inglés en una situación recesiva como la de los años 30s, un aumento en el gasto público por encima de los ingresos percibidos, es decir, un déficit intencionalmente ocasionado, tendría un impacto positivo en la economía en la medida en que frena la tendencia descendente del ciclo y genera un efecto expansivo en la producción. De otro lado, en la situación actual de Colombia, las inversiones no son tan sensibles a las tasas de interés, dado el clima de desconfianza e inseguridad que se ha apoderado de los inversionistas, a tal punto que por más que dichas tasas hayan bajado a partir del año 2000, el crédito de inversión y el crédito en general no logra reactivarse; estos nuevos elementos más la persistencia de un déficit en la balanza comercial hasta 1999 por encima del 5% del PIB, han constituido un freno al crecimiento y establecen restricciones a posibles soluciones de tipo keynesiano.



El grafico emite señales sobre varias situaciones:

- A partir de 1995, es evidente la amplia correspondencia entre la caída del PIB y el incremento del desempleo: A juzgar por la pendiente de la línea de tendencia de las dos variables, cada punto de crecimiento que se pierde en el PIB, ocasionaría una perdida de un punto porcentual en el empleo.
- El leve repunte que experimentó la economía en el año 2000, no se reflejó en una disminución del desempleo, lo cual podría implicar que para reducirlo se van a requerir tasas de crecimiento muy altas

Sin embargo, el alto componente cíclico del desempleo presiona al gobierno y a sus autoridades económicas a implementar, bajo una óptica distinta a la del expediente neoliberal que ha dominado desde 1990, políticas que tengan como objetivo el desarrollo productivo, sin que ello implique desconocer la importancia de reformas estructurales en el mercado laboral y de otras políticas encaminadas a reducir el componente estructural del desempleo. A este respecto, el informe de la OIT sostiene que "Las políticas activas de empleo pueden acompañar positivamente el crecimiento económico pero no reemplazarlo" (OIT, 1998). Atacar el desempleo significa entonces implementar políticas anticíclicas (expansivas) y, simultáneamente, políticas de empleo activas (R. Cuadrado, 2000).

En Colombia, las políticas de empleo están descritas en un documento de Planeación Nacional. El objetivo de las mismas es reducir la tasa de desempleo abierto al 10% a

Diciembre de 2005. El nivel de actuación de dichas políticas se dará tanto en la oferta como en la demanda laboral. Esta política incluye también estrategias concertadas entre el gobierno, los empresarios, los trabajadores y los representantes de las universidades, para incrementar la productividad del trabajo y elevar la competitividad de productos exportables de alto componente tecnológico.

Las políticas de empleo cuyo campo de actuación es la oferta laboral, tienen como objetivo reducir el número de personas que buscan trabajo mediante el mecanismo de la retención a través de programas de capacitación y de educación formal, mientras que las que están dirigidas a la demanda buscan aumentar la tasa de ocupación por medio de un crecimiento real efectivo del empleo, promoviendo, con instrumentos de política económica, la actividad productiva en sectores de alto impacto en la generación de empleo.

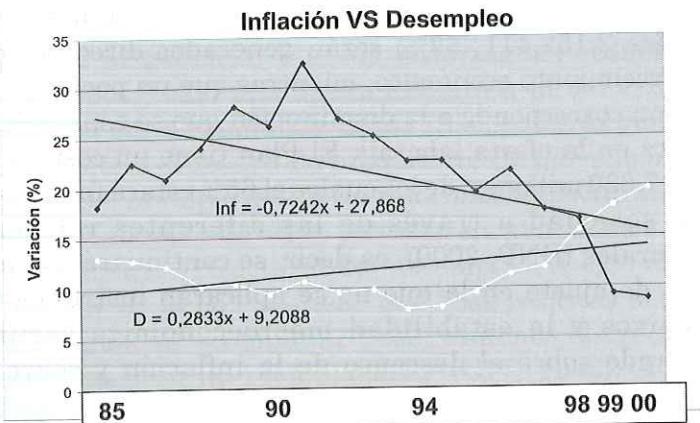
El Plan de Empleo está concebido bajo la óptica de la estabilidad macroeconómica. En general, se pretende incrementar el empleo en un equivalente a 3.5 millones, de los cuales 2.152.411 (62%) serán generados directamente por el crecimiento económico; mientras que un poco más de un millón corresponde a la disminución que se esperaría se produzca en la oferta laboral¹. El Plan tiene un costo total de US\$ 7.630 millones, de los cuales el 65% estará financiado por la sociedad a través de las diferentes reformas estructurales (DNP, 2000), es decir, se continuará con una política de ajuste en la que no se aplicarán instrumentos expansivos y la estabilidad macroeconómica seguirá cabalgando sobre el descenso de la inflación y sobre la

¹ Una política encaminada a reducir la oferta laboral es interpretada como un aumento equivalente del empleo, en la medida en que una menor oferta laboral ocasiona, automáticamente, una disminución en la tasa de desempleo. Sin embargo, esto no implica que cuando las personas retenidas en el sistema educativo por ejemplo, ingresen nuevamente a la fuerza de trabajo vayan a conseguir efectivamente empleo.

búsqueda, por todos los medios, del equilibrio fiscal.

El "gran esfuerzo" que supone la implementación del Plan dejará al país en el año 2005, si tiene éxito, con una tasa de desempleo del 10% muy por encima del 7.2% observado en el periodo inmediatamente anterior al desencadenamiento de la crisis que arrancó en 1995, es decir, que cinco años de aplicación del Plan, con una tasa de crecimiento del producto estimada en el 4.2% como promedio anual no serán suficientes para recuperar los puntos de empleo perdidos en el período de crisis.

Históricamente, en Colombia las tasas de crecimiento del producto han estado alrededor del 4%, mientras que el promedio de la inflación ha sido del 14% aproximadamente. Compatible con estos datos, la tasa de desempleo ha oscilado entre el 7% y el 9% como promedio. Porqué entonces el afán obsesivo de mantener una inflación demasiado baja que, como se ha demostrado, genera inestabilidad cambiaria (fuertes tendencias a la revaluación), incrementó a niveles desconocidos, durante los años 98 y 99, las tasas de interés y, por supuesto, ha contribuido a la recesión y a la actual situación de desempleo?



La manifestación de la Curva de Phillips en la economía colombiana de la década del 90, es un fenómeno indiscutible. La política antiinflacionaria se ha tornado pro cíclica, es decir, que si bien no está diseñada con la intención de contraer la producción, la está contrayendo.

La acelerada disminución de la inflación, es causa y consecuencia del desempleo.

El Plan de Empleo del gobierno supone que una política expansionista pondrá al país en una situación peor que la actual: "En contra de quienes vienen sugiriendo medidas expansivas como salida de la crisis actual en la producción y el empleo, el gobierno considera que ellas profundizarían los desbalances fiscal y externo que ponen en peligro la sostenibilidad de nuestra economía" (DNP, 2000).

Otros por el contrario, piensan que en un escenario de alto desempleo con serias tendencias a mantenerse en el tiempo y con evidentes procesos deflacionarios², se requieren medidas agresivas en materia de crecimiento y creación de empleo. Dado el agudo déficit fiscal por el que atraviesa el país, la solución estaría no en un aumento del gasto presupuestal, sino, en políticas monetarias expansivas; con lo cual no se pondría en peligro el actual déficit público. Si se crea un Fondo orientado exclusivamente para generar empleos nuevos en sectores claves por medio de una emisión única del Banco de la República (Sarmiento, 2001), el peligro de que se desaten presiones inflacionarias agudas es remoto, pues, de un lado han desaparecido muchos de los factores iniciales que antes existían y, de otro, la economía se encuentra aún en el fondo del ciclo productivo lo cual no es un escenario propicio para que se de un proceso inflacionario.

La conclusión más importante que podemos derivar de las anteriores reflexiones, se expresa en el hecho de que la crisis de crecimiento y de empleo que desde hace varios años caracteriza el escenario de la realidad social y económica del país, solo es posible atacarla con medidas de política expansiva, aunque ello implique un ligero incremento en la inflación. Quizás el principal argumento a favor de esta tesis es que, si bien las inflaciones muy altas son un obstáculo

² No es que realmente exista deflación en el sentido estricto de la palabra. Hay un proceso de deflación en razón a que la inflación observada está siendo inferior a la prevista. Para algunos este hecho es la principal causa para que los salarios reales estén aumentando aún en épocas de crisis, haciendo más difícil el crecimiento de la economía y del empleo.

real para el crecimiento, es posible que para las características específicas de nuestra economía, una inflación demasiado baja se convierta en un factor de estancamiento y de secesión.

Bibliografía

OIT (1998). Políticas de Empleo en Colombia.

DNP (2000). Empleo: la Empresa de Todos. Página Web del DNP.

R. Cuadrado (2000). Política Económica. Objetivos e Instrumentos. Mc Graw Hill.

López Castaño, U (2001). Características y determinantes de la Oferta Laboral Colombiana y su Relación con la Dinámica del Desempleo. Policopiado

Sarmiento Palacio, Eduardo (2001). El Fondo de Empleo. Columna El Espectador (Marzo 18).

Contenido

	pág
Honda Motor Co. Ltd. A Case Study	5
Macroeconomía y políticas de empleo	23