

TOYOTA MOTOR CORPORATION: DESARROLLO Y CRECIMIENTO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA FINANCIARIZACIÓN

Área de investigación: Finanzas

Julio Castellanos Elías

Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México
México
jcastell@fca.unam.mx

Victoria María Antonieta Martín Granados

Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México
México

XX
CONGRESO
INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA
ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA





TOYOTA MOTOR CORPORATION: DESARROLLO Y CRECIMIENTO DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA FINANCIARIZACIÓN

Introducción

Se establece la historia de Toyota que inicia sus operaciones a fines del Siglo XIX con la fabricación de máquinas tejedoras para después de la Segunda Guerra Mundial iniciar la fabricación de automotores. Estos antecedentes históricos ayudan a entender la dinámica, la consolidación y el éxito de la compañía durante la segunda parte del Siglo XX. La empresa tuvo un crecimiento vertiginoso, primero hacia el interior de Japón en donde tiene 21 plantas, y después fuera de Japón, donde posee 50 fábricas. Seguidamente se muestra el lugar que ocupa Toyota como fabricante de vehículos en Japón y en las exportaciones, así como su entrada en el mercado estadounidense y el lugar que ocupa en este país. Finalmente se lleva a cabo el objetivo central del trabajo que consiste en el análisis de las principales partidas financieras de sus estados financieros en el periodo que va de 1991 al 2007 para saber el papel que ha jugado la financiarización en el éxito de la empresa. Se encontró que en el periodo estudiado los activos financieros crecieron en promedio más de tres veces que el crecimiento de los activos tangibles, lo que en términos de la teoría de la financiarización implica claros indicios de la importancia que cobran las finanzas en detrimento de consideraciones productivas de largo plazo.

Un poco de historia

Las actividades textiles en la empresa

La compañía Toyota Motor Corporation establece su origen, como un homenaje al fundador de la empresa antecedente, desde el nacimiento de Sakichi Toyoda en 1867, quien inventó la primera máquina de tejer de Japón que patenta en 1891 y, después de varias mejoras, en 1918, fundó la Toyoda Spinning & Weaving Co., Ltd, fabricante de telares automatizados. Durante su existencia, a Sakichi Toyoda se le otorgaron un total de 45 derechos de propiedad industrial; registró ocho de sus patentes japonesas en 19 países diferentes de Japón y obtuvo un total de 62 patentes en todo el mundo. En 1924, ya con el apoyo de su hijo Kiichiro, creó la Toyoda Automatic Loom Works Co., Ltd. (TALW).

Cómo se verá más adelante, en el caso de Toyota Motor Corporation (TMC) la historia de la parte textil resulta ineludible, debido a la imbricación de las varias empresas textiles con la automotriz.

La era automotriz





Desde que el sismo de Kanto, en 1923, devastó el sistema de trenes de Japón, los automóviles empezaron a jugar un papel importante en el transporte de personas y mercancías. Gran parte de las vidas salvadas del fuego y de los derrumbes que siguieron al sismo fueron por conducto de automóviles. También los camiones fueron ampliamente utilizados después del siniestro para limpiar la ciudad e iniciar la reconstrucción. Estos hechos hicieron que mucha gente pensara en el papel y conveniencia pública de los automóviles, previamente considerados como un bien de lujo. El 1 de septiembre de 1933, es decir, diez años después del gran sismo de Kanto, la división de producción automotriz, que eventualmente se transformaría en Departamento Automotriz, se estableció oficialmente dentro de Toyota Automatic Loom Works, Co., Ltd. (ADTALW).



El surgimiento de la demanda de vehículos posterior al sismo fue aprovechado por las armadoras norteamericanas, cuyos sistemas de producción en masa le dieron la ventaja de capacidad y costo. Los vehículos norteamericanos eran entre 20% y 30% más baratos que los europeos, además que los pedidos se surtían en tres meses. Debido a ello, los automóviles americanos fueron solicitados, puesto que a los europeos les tomaba seis meses la entrega, situación que los dejaba fuera de competencia.



En respuesta por la demanda japonesa de autos, Ford estableció la Ford-Japan en Yokohama con capital de cuatro millones de yenes en diciembre de 1924. La producción (ensamble) de vehículos inició en marzo de 1925. General Motors también estableció una subsidiaria: GM-Japan en Osaka, con capital de ocho millones de yenes, la cual empezó a producir en abril de 1927.

Hideo Kobayashi, amigo de Kiichiro, relata la situación de Japón en su libro "The automotive industry and Transportation": Ford y GM habían establecido grandes plantas ensambladoras en Yokohama y Osaka respectivamente. Estos dos jugadores mayores tenían casi el completo monopolio de la venta de automóviles en Japón. El número de vehículos importados ensamblados desde 1929 fue como sigue:





Cuadro 1 Número de vehículos importados ensamblados desde 1929

Año	Unidades
1929	28 087
1930	18 663
1931	18 908
1932	13 327
1933	14 084
1934	30 884



En mayo de 1930, el gobierno Japonés, a través del Domestic Production Promotion Committee, órgano consultivo del Ministerio de Industria y Comercio, pesentó un plan para establecer la industria automotriz doméstica, momento en que Kiichiro Toyoda considera ingresar a la fabricación de máquinas de hilado y a la manufactura de automóviles.

La empresa Hakuyosha Company, que cerró como ensambladora de vehículos norteamericanos, tuvo como empleados a personas que jugaron un papel importante en el desarrollo de la industria automotriz, como Higuma Ikenaga, Shuji Ono y Shisaburo Kurata, quienes se contrataron en el Automotive Department of Toyoda Automatic Loom Works, en 1936, en el departamento de diseño.

El movimiento hacia la producción interna automotriz fue promovido por el alcalde de Nagoya City, Isao Oiwa, para la construcción de la industria automotriz en Chukyo, región central de Japón. El plan, el cual fue conocido como *Chukyo Detroit Project*, ayudó en la utilización de maquinaria industrial para desarrollar la industria automotriz (convirtiendo así a Chukyo en otro Detroit). La idea de desarrollar esta región contemplaba el establecimiento de una industria que reemplazara las de textiles y cerámica prevalentes en esa área, visión compartida por Kiichiro Toyoda, quien, considerando el incierto futuro de los textiles, vio la conveniencia en incursionar en la industria automotriz.

Muchas empresas de maquinaria con base en Nagoya City participaron en el *Chukyo Detroit Project* del alcalde Oiwa. El encargado de encabezar el proyecto fue Kamataro Aoki, presidente de Aichi Tokei Denki Co., Ltd. El desarrollo de un prototipo de auto de pasajeros cuyo modelo sería el americano Nash, comenzaría en el verano de 1930, con la participación de varias compañías que tomaban la responsabilidad de las diferentes áreas de desarrollo. Okuma Iron Works Co. Ltd. desarrolló los dispositivos del motor y





de la transmisión; Nippon Sharyo Ltd. creó el bastidor y el cuerpo; Okamoto Bicycle Works proveyó las ruedas y el sistema de frenos, mientras Toyoda Loom Co. fue responsable de las piezas de fundición. Se terminaron de fabricar dos prototipos de vehículos, en marzo de 1932.

Del extraordinario libro “Le toyotisme”, de Koichi Shimizu, se tomaron las siguientes ideas que ilustran el papel que jugaron los bancos y los directivos de Toyota en el rescate financiero de la empresa en 1950, así como los antecedentes que la explican.

El toyotismo

Antes de 1950, el toyotismo, en el sentido propio, no existía. Kiichiro Toyoda, fundador de Toyota, ejercía ya una gestión de la producción en lotes pequeños, siguiendo la idea del justo a tiempo. Pero en aquella época, él soñaba con la producción masiva fordiana, al mismo tiempo que fabricaba camiones de acuerdo con un sistema de producción «semi fordiano». El toyotismo nace después del gran conflicto de 1950. Toyota crea un nuevo sistema de producción planteando los dos principios organizacionales que son el de la «producción justo a tiempo» y el de la «automatización». Todos los elementos constitutivos de este sistema se reúnen hacia 1970, época en la cual Toyota le da el nombre de «Sistema de Producción de Toyota» (SPT). Pero esas innovaciones organizacionales no se pueden separar de sus condiciones sociales de emergencia, a saber, la construcción de una confianza recíproca a partir de una situación de conflicto grave, que habría podido marcar la quiebra de la empresa. De esta manera, es importante comenzar esta historia del «Sistema de Producción de Toyota» con la descripción de las luchas de los trabajadores de la década de 1950.

De la lucha a la construcción de la confianza recíproca

En la construcción de su primera planta, Koromo (Toyota city en la prefectura Aichi), en 1938, Toyota no pudo implementar el sistema de producción fordiano, dado el pequeño volumen de producción (2,000 camiones por mes, según el plano de fabricación), y dadas las restricciones financieras. Las grandes líneas de la construcción de la fábrica fueron las siguientes:

- Las máquinas herramienta debían ser especializadas pero capaces de ajustarse a cualquier modelo, incluso si éstas fueran costosas, para que pudieran ser utilizadas por mucho tiempo.
- Aunque fuera necesario estandarizar las tareas para la producción en masa, no era económico parcelar las tareas a la americana, por lo tanto, era necesario crear procesos simplificados de fabricación.
- Para el transporte, aunque lo ideal fuera instalar el sistema de cintas transportadoras en todos los talleres, tan solo se haría en los talleres de pintura, de montaje y de fundición, debido a la falta de recursos financieros.





Si calificamos este sistema de producción como «semi fordiano», es porque Toyota sólo pudo implementar el sistema fordiano parcialmente bajo las limitaciones de financiamiento y de mercado. Además, la producción no parecía bien organizada, puesto que la producción anual *per cápita* era de sólo 1.45 vehículos, en 1949. La racionalización del sistema era ya necesaria desde antes de la crisis de Toyota. Pero ese sistema era suficiente en la época, dada la estrechez del mercado y de que la empresa no había registrado ningún déficit desde 1939. Pero, en otoño de 1949, sobrevino una crisis financiera, a pesar del crecimiento de la producción.

La crisis financiera de 1949-1950, el gran conflicto social de 1950



La política de austeridad del banquero Joseph Dodge (delegado del gobierno americano a cargo de restaurar la economía japonesa) corta el circuito de financiamiento a las empresas que estaban en proceso de restablecerse, causando una profunda deflación: alrededor de 11,000 empresas quiebran y 510,000 asalariados pierden su empleo. Habiendo registrado un déficit de 35 millones de yenes en noviembre de 1949 y no pudiendo recuperar el importe de las ventas a crédito (aproximadamente 250 millones de yenes, o 3% del volumen de negocios anual de la época), Toyota registra una pérdida neta de 76.5 millones de yenes entre diciembre de 1949 y marzo de 1950.



Viendo a los otros fabricantes hacer despidos masivos (cerca de mil trescientos empleados en Isuzu y dos mil en Nissan), el sindicato de Toyota solicita a la administración no despedir a ninguno de sus empleados, en contrapartida de una reducción de salarios. Después de la negociación, el patrón acepta la propuesta y se firma un convenio colectivo el 24 de diciembre de 1949, el cual contiene el compromiso de la administración de no despedir a nadie sin el consentimiento del sindicato. Sin embargo, por falta de atención, este convenio no fue firmado por el presidente-director general, Kiichiro Toyoda. Durante ese periodo difícil, Toyota recibe una ayuda financiera de alrededor de 200 millones de yenes en diciembre de 1949; luego 400 millones de yenes a principios de 1950, ayudas que la filial de la Banca de Japón en Nagoya solicitó a un grupo bancario. Pero todo eso, con la condición de que Toyota se separe de su división de ventas (fundación de Toyota Motor Sales Co., en abril de 1950), despida a los empleados sobrantes, etcétera. Toyota podrá de este modo evitar la catástrofe, pero, a principios de 1950, no sabe todavía cómo pagar los salarios. Además, Nippondenso (actualmente Denso) del grupo, que acaba de separarse de Toyota en diciembre de 1949, anuncia en marzo el despido de 473 asalariados. Considerando de esta manera el despido masivo como inevitable, el sindicato entra en conflicto el 7 de abril y comienzan negociaciones colectivas a partir del 11 de abril. La reivindicación del sindicato es la garantía del empleo: el sindicato exige al patrón mantener la promesa hecha el 24 de diciembre de 1949.

El 22 de abril, en la octava negociación, bajo la presión del grupo bancario, la administración propone un plan de recuperación que consta del retiro





voluntario de 1,600 asalariados y del cierre de dos fábricas en la región de Kanto. Por este motivo hubo huelgas y negociaciones colectivas intensas y violentas hasta el 3 de junio. Mientras tanto, el sindicato recurre a la justicia para confirmar legalmente la validez del convenio colectivo del 24 de diciembre de 1949, pero ésta no la reconoce dado que el presidente-director general no la firmó.

Con el tiempo, los empleados que apoyan el plan de recuperación patronal son cada vez más numerosos. Desde principios de junio, algunos empleados comienzan a aceptar con resignación dejar su trabajo. El 6 de junio, cuando la administración solicita al sindicato resolver el conflicto lo más pronto posible, las solicitudes de baja voluntaria se multiplican. El 8 de junio 1,700 asalariados aceptan su retiro. Es así como el sindicato pone fin al conflicto el 10 de junio. El resultado es el retiro de 2,146 asalariados, del presidente-director general Kiichiro Toyoda y de algunos administradores que tomaron junto con él la responsabilidad de ese conflicto. Los trabajadores que permanecen en la empresa suman 5,994 asalariados.

A causa de la contracción del mercado y de este gran conflicto, Toyota registra una pérdida neta de 137 millones de yenes. La guerra de Corea, que estalla el 26 de junio, permite a Toyota recuperarse financieramente, gracias a las órdenes militares americanas. Pero el sindicato sigue suscitando huelgas y se politiza en 1951, a favor del aumento de salarios y en contra del tratado de San Francisco; en 1952, a favor del aumento de salarios y en contra de la ley *Anti-casseurs*; en 1953, a favor del aumento de los salarios y en contra de la administración que rechazó la negociación colectiva. En la época, el sindicato de Toyota que agrupa a todos los obreros y a los agentes de rango intermedio (*kachô*) era una de las ramas del sindicato automotriz miembro del *Sohyo* (Consejo general de sindicatos de Japón, creado en julio de 1952), y considerado como «el sindicato más combativo». Ahora bien, ese sindicalismo combativo va a flaquear y en 1954 la política sindical se reorienta hacia un sindicalismo más conciliador.

Expansión geográfica en Japón

- 1950 Honsha. TALW (Toyota autobody shop).
- 1959 Motomashi plant.
- 1960 ´s Tres nuevas plantas: una de ensamble; dos de autopartes.
- 1970 ´s Cinco nuevas plantas: dos de ensamble; tres de autopartes.
- 1980 ´s Dos nuevas plantas: una de autopartes; una de OInvestigación y desarrollo.
- 1990 ´s Dos nuevas plantas: ambas de autopartes.



ANFECA
Asociación Nacional de Facultades y
Escuelas de Contaduría y Administración





Cuadro 2 Número de plantas en Japón (2012)

Tipo de planta	Total
Armadoras	6
Autopartes	9
Investigación y desarrollo	1
Embarque	5

Fuente: Toyota History Data Book

Cuadro 3 Número de compañías productoras fuera de Japón (2012)

Región	Número de Compañías Manufactureras	Distribuidores
América del Norte	11	42
América Latina	4	30
Europa	8	45
África	3	16
Asia (excepto Japón)	22	14
Oceanía	1	16
Medio Oriente	1	5
Total	50	168

Fuente: Toyota History Data Book.

Lugar que ocupa Toyota dentro de Japón, en cuanto a producción y exportación de vehículos.

Cuadro 4 Producción de vehículos, años seleccionados 1993-2013

Empresa	(miles de unidades)					
	1993	1998	2002	2008	2010	2013
Toyota	3 562	3 166	3 485	4 013	3 283	3 357
Nissan	1 811	1 552	1 393	1 293	1 134	965
Mazda	1 029	838	774	1 079	913	967
Mitsubishi	1 362	1 081	871	980	737	689
Isuzu	398	302	231	254	204	244
Daihatsu	560	556	600	794	665	775
Honda	1 151	1 243	1 386	1 264	993	841
Subaru	438	427	436	525	492	640
UD Trucks	48	29	27	48	31	18
Hino	71	40	54	106	99	159
Suzuki	797	808	1 000	1 218	1 078	975
Total	11 227	10 042	10 257	11 576	9 629	9 630

Fuente: Elaboración propia con datos de Japan Automobile Manufacturers Association. Active matrix database system.



Toyota es uno de once fabricantes de automotores en Japón. Como vemos en el Cuadro 4, Toyota posee históricamente, por lo menos desde 1975, 33% en promedio de la producción total. En algunos años es un poco menor y en otros un poco mayor, pero siempre en un rango de +- 5%.

Cuadro 5 Exportación de vehículos 1975-2014, años seleccionados
(miles de unidades)

Empresa	1975	1980	1993	2000	2006	2014
Toyota	868	1 786	1 539	1 706	2 529	1 789
Nissan	885	1 466	684	615	646	472
Mazda	350	700	681	469	721	761
Mitsubishi	156	571	637	471	486	430
Isuzu	113	271	278	194	143	184
Daihatsu	20	142	170	83	134	8
Honda	191	659	571	477	628	31
Subaru	48	232	150	169	239	542
UD Trucks	10	19	18	11	22	10
Hino	18	25	32	18	49	91
Suzuki	19	96	258	242	370	148
Total	2 678	5 967	5 018	4 455	5 967	4 466

Fuente: Elaboración propia con datos de Japan Automobile Manufacturers Association. Active matrix database system.

En el Cuadro 5 se aprecia que de las exportaciones de las armadoras, TMC tiene 36%, en promedio del total de los cuarenta años contemplados. El año de 1980 con el 30% fue el de menor porcentaje y 2006 con el 42% el mayor.

Cuadro 6 Destino de la exportación de los vehículos fabricados en Japón
1980-2014, años seleccionados (miles de unidades)

Región	1980	1990	2000	2010	2014
Asia	581	569	411	576	560
Medio Oriente	543	284	295	584	626
Europa	1 227	1 751	1 136	936	744
Norteamérica	2 592	2 522	1 837	1 727	1 662
América central	178	110	124	182	144
Sudamérica	205	106	175	215	162
África	322	129	110	189	184
Oceanía	317	344	358	425	376
Otros	2	16	9	7	8
Total	5 967	5 831	4 455	4 841	4 466

Elaboración propia con datos de Japan Automobile Manufacturers Association. Active matrix database system.

El Cuadro 6 permite ver que 40% de las exportaciones de las once armadoras japonesas van a Norteamérica. La disminución del año 2000, con respecto a 1990, obedece al proceso de deslocalización. Efectivamente, a partir de 1980

estas armadoras invaden el territorio norteamericano. En el año 2000 ya habian producido 2.5 millones de vehículos, Toyota 919 mil (37%).

Cuadro 7 Producción de Vehículos de armadoras japonesas, fuera de Japón, 2013 (miles de unidades)

Empresa	África	América	China	Asia (otros)	Europa	Otros	Japón	Suma fuera	Total
Toyota	142	2 101	862	2 279	441	208	4 292	6 033	10 325
Nissan	61	1 500	1 247	508	634	37	965	3 987	4 951
Mazda	3	10	187	97	0	0	967	297	1 264
Mitsubishi	1	107	62	473	4	0	582	647	1 229
Isuzu	24	8	34	223	0	0	244	289	533
Honda	0	1 917	788	597	155	0	841	3 457	4 298
Suzuki	0	2	225	1 479	161	0	975	1 867	2 842
Sumas	231	5 645	3 405	5 656	1 395	245	8 866	16,577	25,442
Porcentaje	1%	22%	13%	22%	5%	1%	35%	65%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de OICA. Production Statistics 2013.

* Incluye a Hino y Daihatsu

Como se aprecia en este cuadro, 65% de la producción de vehículos se realiza fuera de Japón. Asia, que no incluye a China ni a Japón, destaca con 22%, igual que Norteamérica. Sin embargo, TMC hace en Japón el 42% y fuera el 58%, que es de las compañías que más fabrican en su país.

Existen numerosas definiciones de financierización que utilizan diversos autores, las cuáles son de digna consideración. Sin embargo, para efectos de este trabajo tomo la Thomas Palley en consideración que abarca los supuestos que aporta esta investigación, la cual dice:

“La financierización es un proceso donde los mercados financieros, las instituciones financieras y la elite financiera gana gran influencia sobre las políticas económicas y la producción en la economía.

“la financierización transforma el funcionamiento del sistema económico en los niveles micro y macro.

“La financierización opera a través de tres diferentes conductos: cambios en la estructura y operación de los mercados financieros, cambios en la conducta de las corporaciones no financieras y cambios en la política económica.

“Sus primeros efectos son 1) elevar la significancia del sector financiero con relación al sector real 2) Transferir utilidades del sector real al sector financiero y 3) incrementar la inequidad del ingreso y contribuir al congelamiento de los salarios.





“Adicionalmente, hay razones para creer que la financiarización puede poner a la economía en riesgo de una deuda deflacionaria y de una prolongada recesión”

Financiarización y análisis financiero 1991-2007

Cabe aclarar que la fecha de cierre fiscal que es el mismo que reporta la compañía como fecha de informe anual (Annual Report), en 1991 era el 30 de junio; en 1993 se cambia al 31 de marzo de cada año, lo que continúa hasta ahora. Esto implica que existe una distorsión no significativa en la comparación de los datos.

Cuadro 8 Toyota Motor Corporation Análisis financiero 1991-2007 (miles de millones de yenes a precios corrientes)

Activo financiero

Nombre de la cuenta	Junio 1991	Marzo 2008	Diferencia	Incremento %
Activo total	9 583	32 458	22 875	238
Activo a corto plazo total	4 849	12 086	7 237	149
Cuentas cobrables largo plazo	0	5 975	5 975	
Caja y bancos	1 754	1 764	10	1
Cuentas y notas por cobrar	1 066	2 040	974	91
Valores de mercado	0	542	542	
Finanzas por cobrar	0	4 301	4 301	
Otras cuentas por cobrar	0	524	524	
Impuesto diferido	0	563	563	
Inventarios	405	1 825	1 420	351
Otros activos corto plazo	1 665	527	-1 138	-32
Todas las cuentas por cobrar	1 066	7 407	6 341	595

Fuente: Elaboración propia con datos de Toyota Motor Co. Financial Summary años 1991 a 2008.

Veamos ahora con cuidado las cifras a las que hemos llegado en el análisis de los balances. El activo total crece 238% en 17 años, un promedio de 7.5% anual. A su vez, el crecimiento del activo a corto plazo, de 149%, promedia casi 6% de crecimiento anual.

Las cuentas por cobrar a largo plazo, por 5 975 miles de millones de yenes, al 31 de marzo de 2008, representan 24% de la venta (24 821 miles de millones





de yenes) del mismo periodo. Esto quiere decir que se está vendiendo a crédito, a plazos largos, un porcentaje considerable. Desafortunadamente, no se da el dato en los estados financieros ni en las notas a éstos de 1991, para poder compararlos.

Las notas y cuentas por cobrar crecen 91%. Sin embargo, como las siguientes cuatro partidas no tienen saldo en 1991, resulta pertinente sumar todas ellas para cotejar con las equivalentes de 1991, que es el dato del último renglón en que se ve que crecieron 595%, cuyo promedio anual es poco mayor a 12%. Los inventarios tienen un crecimiento considerable de 351%, cuyo promedio anual es de 9%.

Es de destacarse que se registra Impuesto sobre la Renta diferido de 563 mmy, partida de la que no había saldo en 1991.

Cuadro 9 Toyota Motor Corporation Análisis financiero 1991-2007 (miles de millones de yenes a precios corrientes)

Nombre de la cuenta	Junio 1991	Marzo 2008	Diferencia	Incremento %
Total inversiones y otros activos	2 144	6 585	4 441	207
Valores de mercado	688	3 429	2 741	398
Compañías afiliadas	884	2 098	1 214	137
Préstamos a largo plazo	323	0	-323	
Por cobrar a empleados	0	71	71	
Otros	250	987	737	295

Fuente: Elaboración propia con datos de Toyota Motor Co. Financial Summary años 1991 a 2008.

Es importante señalar que el crecimiento de las inversiones en el periodo de 17 años fue de 207%, casi 7% de promedio anual.

Destaca el incremento en los valores de mercado, con 2 741 mmy que representa 398%, con un promedio anual de 10%. El crecimiento del ítem otros, de 295% aunque es considerable, la cifra absoluta es relativamente pequeña.





Cuadro 10 Toyota Motor Corporation Análisis financiero 1991-2007
(miles de millones de yenes a precios corrientes)

Propiedades, planta y equipo

Nombre de la cuenta	Junio 1991	Marzo 2008	Diferencia	Incremento %
Total	1 985	7 812	5 827	294
Menos vehículos de leasing	1 985	4 890	2 905	146
Terrenos	414	1 262	848	205
Edificios	938	3 581	2 643	282
Maquinaria y Equipo	2 999	9 271	6 272	209
Vehículos de leasing	0	2 922	2 922	
Construcciones en proceso	185	360	175	95
Depreciación acumulada	2 551	9 584	7 033	276

Fuente: Toyota Motor Co. Financial Summary años 1991 a 2008.

En este cuadro es posible observar el importante crecimiento del Activo total de 294%, lo que es una cifra considerable, pero si se resta el importe de leasing (arrendamiento de autos), que no existía en 1991, el resultado es un crecimiento en el periodo, de 146%, un poco menor a 6% anual. Como se puede apreciar en los renglones siguientes, terrenos y maquinaria crecieron 205% y 209% respectivamente, y el mayor crecimiento es en edificios, con 282%. No se puede determinar el crecimiento real de cada partida debido a que no se proporciona el desglose de la depreciación. No sabemos cuánto corresponde a edificios y cuánto a maquinaria y equipo, por lo que presentamos un promedio.



Cuadro 11 Toyota Motor Corporation Análisis financiero 1991-2007
(miles de millones de yenes a precios corrientes)

Pasivo

Nombre de la cuenta	Junio 1991	Marzo 2008	Diferencia	Incremento %
Pasivo total	4 391	19 932	15 541	354
Total Pasivo a corto plazo	2 626	11 941	9 315	355
Deuda a corto plazo	653	3 552	2 899	444
Porción de deuda a largo plazo	0	2 675	2 675	
Cuentas por pagar	688	2 213	1 525	222
Suma de las dos anteriores	688	4 888	4 200	610
Gastos devengados	577	1 607	1 030	179
ISR devengado	153	306	153	100
Depósitos recibidos	180	0	(180)	
Otras cuentas por pagar	374	1 586	1 212	324
Total pasivo a largo plazo	1 765	7 991	6 226	353
Deuda a largo plazo	1 482	5 982	4 500	303
Prestaciones para retiro	268	632	364	136
ISR diferido	0	1 099	1 099	
Otros	15	278	263	1 753

Fuente: Elaboración propia con datos de Toyota Motor Co. Financial Summary años 1991 a 2008.

El incremento al pasivo total, de 354%, es muy superior al del activo de 238%, casi 50% mayor. El incremento de los pasivos de corto y largo plazos son prácticamente iguales que el total.

Si se suman las deudas a corto plazo de cada uno de los años, entonces el incremento porcentual se sube a 610%. En el informe de 1991 no se reporta el desglose de la parte de la deuda a largo plazo, que se tiene que pagar en el corto, lo que sugiere que ya está incorporado, por eso, la razón de sumar las dos partidas.





Cuadro 12 Toyota Motor Corporation Análisis financiero 1991-2007 (millones de yenes a precios corrientes)

Nombre de la cuenta	Junio 1991	Marzo 2008	Diferencia	Incremento %
Ingresos por venta	9 855	24 821	14 966	152
Unidades vendidas (miles)	4 539	8 913	4 374	96
Utilidades retenidas	3 896	12 409	8 513	218

Fuente: Toyota Motor Co. Financial Summary años 1991 a 2008.



Los ingresos por venta crecieron 152%, lo que da un promedio anual de 6%. La venta de unidades que creció 96% en el periodo, implica que hay un incremento en precios superior a 50%, o bien que se están vendiendo vehículos más caros, o una combinación de ambos hechos. El incremento de 218% es elevado y es síntoma de un conservador manejo financiero.

Para lograr una visión de conjunto de las transformaciones que la financiarización consiguió en la corporación y que se expresan en el balance, pueden verse las siguientes cifras de crecimiento:

Resumen de los incrementos porcentuales en las partidas más importantes

Cuentas por cobrar:	595%
Inventarios:	351%
Inversiones:	207%
Activos fijos:	146%
Pasivo:	610%
Ingresos:	152%
Ventas en unidades:	96%
Utilidades retenidas:	218%

Aunque parece una conclusión obvia, es necesario reiterar que el crecimiento de todas las partidas financieras es muy superior, equivalente a dos, tres o más veces, al de las partidas no financieras.

Competencia en su expansión por los Estados Unidos de América

Las armadoras japonesas fueron ganando participación de mercado en los EE UU, de tal manera que para 1980 ya tenían 22% de las ventas, correspondientes a 1 977 miles de vehículos (todos importados; todavía no se producían autos japoneses en EE UU). Diez años más tarde, en 1990, el porcentaje de los autos importados de Japón sobre las ventas bajó a 18.5% (1 721 unidades) debido a que las plantas armadoras japonesas instaladas en EE UU, que iniciaron operaciones en 1983, para 1990 ya producían y vendían 1





343 miles de vehículos, equivalentes al 14.4 de las ventas totales. Es decir, su participación subió a 32.9%. Por lo tanto, las ensambladoras japonesas vendían más de tres millones de automotores. Toyota tenía 30% del mercado. Por lo que respecta a la producción, las armadoras japonesas ensamblaban en 1990, 1 494 miles de vehículos, de los que correspondía 28% a Toyota. Es decir, 418. (La información anterior fue tomada del artículo “Auto industry jobs in the 1980’s: a decade of transition” del *Monthly Labor Review*, de febrero de 1992)

En el año 2000, Toyota fabricó en EE UU, 919 mil, y en Canadá, 183 mil; en México todavía no montaba la planta en Tijuana.

En el año 2010, TMC produce 945 mil automotores en EE UU y 459 mil en Canadá; en México produce 54 mil SUV Tacoma, para el mercado norteamericano.

En el año 2013, en los EEUU las armadoras japonesas ensamblaron 3 627 miles de vehículos que representan 33% de la producción total, de 11,066 miles del país, perteneciendo a Toyota 1 289 miles, es decir, 11.6%. Con respecto a las ventas, TMC facturó 2 469 mil unidades, equivalentes a 15.5% de los 15 883 miles vendidos en el mercado norteamericano.

Con respecto a la utilización de derivados financieros, los informes anuales de TMC de 1991 a 1998 no especifican tipo ni montos, a pesar de que explican que cubren sus riesgos con instrumentos financieros.

Como se puede ver en el cuadro 13, hay crecimiento importante de 1998 a 1999 en tres tipos de derivados y, por el contrario, en los Interest Rate Swaps una disminución significativa. Estos movimientos pueden obedecer a que hubo menos operaciones de venta en algunos países o a estrategias financieras. Lo que también llama la atención es que en el año de 2001 se mueven a otro tipo de derivados.

Con respecto a los años 2006, 2007 y 2008 ya no se ponen los *notional amounts*, sino solamente el costo financiero que fue de 8 418, 19 984 y 67 991 millones de yenes de pérdidas respectivamente para cada uno de los años; las ganancias en cambio de moneda fueron 4 270, 17 886 y 45 670 millones de yenes correspondientes a cada año (página 121 del Annual Report de 2008).





Cuadro 13 Derivados financieros en 1998, 1999 y 2001 (millones de yenes) notional amounts

Tipo	1998	1999	2001
Forward foreign Exchange	443 212	579 294	
Foreign Currency options	242 800	779 661	
Interest Rate Options Contr	779 666	786 514	
Interest Rate Swaps	1 403 989	131 975	
Forward Exchange Contracts			311 715
Interest Related Options			999 579
Interest Related Swaps			3 482 529

Fuente: Elaboración propia con datos de los Annual Report de 1999 y 2001.



Conclusiones

- 1) El origen de TMC se ubica a finales del siglo xix, en la fábrica de máquinas para telas.
- 2) Después de la Segunda Guerra Mundial se reconstruye la planta de autopartes y ensamblado con la producción de pocos vehículos.
- 3) La enorme expansión de TMC inicia con los préstamos que hicieron los bancos en 1951, por 600 millones de yenes, condicionados al despido de 30% de los obreros y a dejar la financiación de la venta de autos en manos de los bancos.
- 4) El Sistema de Producción de Toyota es principalmente consecuencia del acuerdo del sindicato con la administración de la empresa para crear condiciones de cooperación de los obreros para elevar la productividad y la calidad.
- 5) El que Toyota sea la empresa, considerando a todas en el mundo, que produce proporcionalmente más vehículo en su territorio que ninguna otra, parece derivarse del acuerdo de 1962 con el sindicato, a cambio de su participación activa en la mejoría y la productividad.
- 6) El crecimiento de los activos y pasivos financieros en el periodo de 1991 a 2007 es cuatro veces mayor que el crecimiento en los activos tangibles, lo que muestra en buena medida cómo los recursos se destinan a sostener un crecimiento basado en las finanzas, es decir, la financiarización.



Bibliografía

- Correa Vázquez, Eugenia (1998). Crisis y Desregulación Financiera. Siglo XXI, México.
- Krippner, G. R. (2005,). The financialization of the American economy. Socio-Economic Review, 3(2), 173–208. Oxford University Press.
- Japan Automobile Manufacturers Association. Active matrix database system, <http://www.jama-english.jp/statistics/index.html>, obtenido el 5 diciembre 2014
- Liker, Jeffrey K. (2011), Toyota. Cómo el fabricante más grande del mundo alcanzó el éxito, Norma, Bogotá.
- Oica.Net, Production statistics, 2013, obtenido el 22 noviembre 2014





Palley, T. I. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters. The Levy Economics Institute of Bard College. Working Paper No. 525, New York, USA.

Shimizu, Koichi. (1999), Le toyotisme, Éditions La Découverte, Paris.

Saruta, Masaki. (2014) Toyota's Employment Management from 2000 Onwards-- Making Intensive Personnel Management More Flexible and 'Human Resource Development', paper presented at 22nd International Colloquium of GERPISA

5th of June, 2014, Kyoto, Japan.

Singleton, Christopher J. (1992). Auto industry jobs in the 1980's: a decade of transition. Monthly Labor Review, February

Toyota History-databook en 2012.

Toyota Motor Corporation Annual Reports 1991-2008.

Toyota Motor Co. Financial Summary años 1991 a 2008.

Ward's World Motor Vehicle Data 2007.

75 year History TOP de Toyota.



Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración

