

LAS RELACIONES COMERCIALES PERU-JAPON: LA NECESIDAD DE UN CAMBIO*

*Enrique Castellanos
Juan Miguel Cortez*

RESUMEN

Históricamente, el comercio internacional de bienes se ha constituido –dentro de las relaciones económicas– en el principal vínculo entre el Perú y los demás países del mundo. Sin embargo, en la actual década, el comercio internacional del Perú enfrenta una severa crisis, que se traduce directamente en una caída de sus exportaciones e importaciones. Es bajo este contexto, que este artículo pretende llamar la atención sobre el potencial en términos de exportaciones que actualmente representa uno de los principales socios comerciales del Perú: el Japón. En la primera parte, se realiza un breve diagnóstico de la naturaleza y la crisis actual del comercio peruano-japonés, haciendo especial énfasis en la necesidad de cambiar el patrón comercial entre los dos países. A continuación, se determinan los principales lineamientos que debiera tener una política comercial peruana pro-exportadora y, finalmente, se esboza una estrategia de penetración específica para el mercado japonés.

ABSTRACT

International Trade of Goods has been the main economic link between Peru and the rest of the world. However, in the present decade, Peruvian international trade faces a severe crisis, which has driven to a deep fall of the export and import quantum. In this view, the present article tries to point out the huge potential in terms of export that in the present represents on Japan for Peru. In the first part, there is a short diagnosis of the nature and crisis of Peruvian-Japanese Trade, making an special emphasis in the need for a change in the actual structure of Peruvian-Japanese trade. Secondly, the authors state the main tools of an appropriate pro-exporting commercial policy for Peru. Finally, we try to depict a strategy for penetrating the Japanese market.

Introducción

Históricamente, el comercio internacional de bienes se ha constituido, dentro de las relaciones económicas, en el principal vínculo entre los países. El Perú no ha sido ajeno a este contexto y, en la actualidad, comercia con la mayoría de países del mundo, en especial con los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y el Japón. Sin embargo, en la actual década, el comercio internacional del Perú enfrenta una severa crisis, que se traduce directamente en una caída de las exportaciones y menores importaciones posibles.

Es bajo este contexto, y con el objeto de reflexionar acerca de la crisis del comercio internacional del Perú, que nos hemos propuesto analizar brevemente las relaciones comerciales que el Perú ha mantenido con Japón desde 1971 y las perspectivas que éste ofrece.

En la primera parte del artículo se realiza un breve recuento de las principales características del intercambio de bienes entre el Perú y Japón entre 1971 y 1987. Seguidamente se hace una evaluación de éste y se propone como resultado lo que consideramos debe ser para el futuro un adecuado sistema de relación comercial¹ con este país.

(*) El presente artículo se basa en el trabajo de investigación presentado por los autores para la obtención del grado académico de Bachiller en Economía de la Universidad del Pacífico.

Este artículo busca, modestamente, contribuir en algo en la discusión académica sobre el comercio exterior del Perú.

1. Relaciones comerciales Perú-Japón entre 1971 y 1987

El intercambio comercial entre el Perú y el Japón posee rasgos característicos que lo definen durante el período en cuestión. Señalemos a continuación, aquellos que deben ser considerados con motivo de cualquier política que pueda afectar la relación comercial entre los dos países.

En lo concerniente al intercambio general entre ambos países, se reconocen entre 1971 y 1987 tres rasgos básicos, los que a su vez podrían generalizarse en el caso del comercio exterior del Perú con otros países.

En primer lugar, la complementariedad en el comercio. El Perú exporta a Japón principalmente productos básicos (en forma de materias primas o manufacturas con escaso valor agregado), mientras que el Japón le vende al Perú productos manufacturados.

Un segundo punto lo constituye la crisis del comercio exterior en la década de los ochentas. El valor de las exportaciones que se dirigen al Japón cae, desde 1982, consecutivamente; por efectos tanto de la política comercial y económica interna, como de la caída de los precios internacionales de nuestros principales productos de exportación. En el caso de las exportaciones totales del Perú, esta tendencia se aprecia desde 1981.

Finalmente, en estrecha relación con lo anterior, no se aprecia, en el período de estudio, una política comercial consistente en el tiempo y coherente con la estrategia de desarrollo nacional.

En adición, existe otra característica que es particular al comercio con Japón. Esta es, el saldo comercial siempre ha favorecido al Perú (ver Gráfico No. 1), lo que no ocurre por ejemplo frente al mercado norteamericano. El saldo comercial favorable tiene particular importancia para una economía como la peruana, muy dependiente

del mercado de importaciones y tan frágil como generadora de divisas.

Respecto a la exportación de bienes al Japón (ver Cuadro No. 1), ésta presenta a lo largo del período cinco puntos principales:

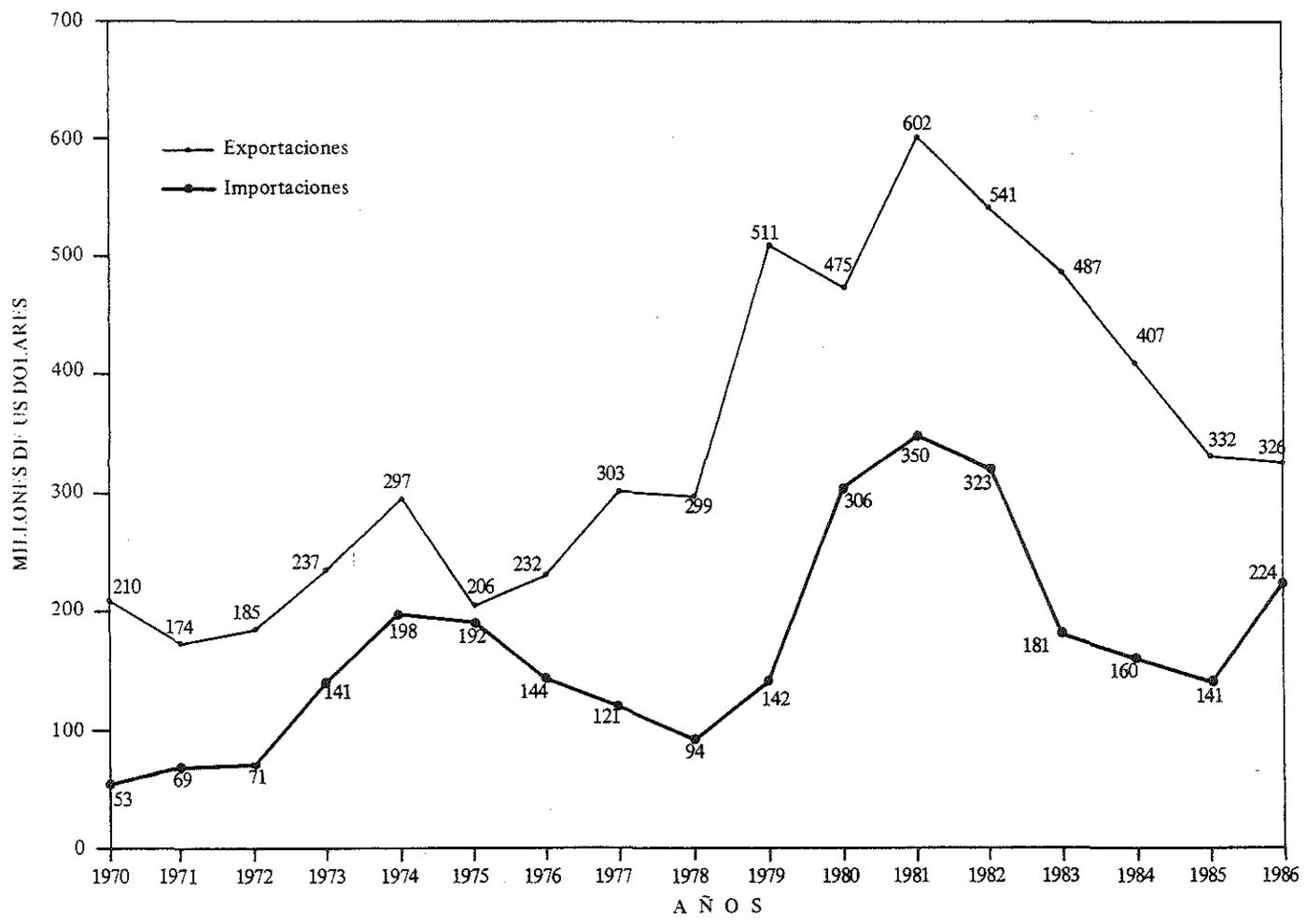
- a) La venta de metales es el primer rubro de exportación a Japón, abarcando en promedio más del 75 o/o de las exportaciones totales. A nivel de productos, el principal bien exportado es desde 1978 la aleación de cobre.
- b) Los bienes exportados al Japón poseen, en general, un escaso valor agregado. Por lo mismo, la evolución de los precios mundiales de los productos básicos los afectará considerablemente.
- c) El Japón es, junto a los Estados Unidos, el principal mercado de las exportaciones peruanas de metales. Asimismo, el Perú es el principal proveedor al Japón de ciertos productos mineros: minerales y concentrados de zinc y plomo, aleaciones de cobre.
- d) Existe un estancamiento del volumen de la oferta exportada al Japón.
- e) La exportación de productos no tradicionales al Japón no ha sido significativa a lo largo del período.

De otro lado, la importación de bienes desde el Japón posee una característica fundamental (ver Cuadro No. 2). Esta es, que guarda una estructura similar a la de las importaciones totales del Perú. Por lo tanto, la política comercial que el Perú aplique en relación a las importaciones totales del país tenderá a afectar en la misma dirección al valor de las compras al Japón.

Estos constituyen los rasgos característicos del comercio del Perú con Japón entre 1971 y 1987. Esta breve descripción nos permite a continuación realizar dos tipos de análisis. En primer término, ver si la relación comercial entre el Perú y el Japón ha de seguir favoreciendo a ambos países en el futuro. Y, en segundo lugar, propo-

Gráfico No. 1

BALANZA COMERCIAL PERU-JAPON: 1970-1986
(Millones de US Dólares)



Fuente: White Papers on International Trade, Japón.

Cuadro No. 1

EXPORTACIONES PERUANAS AL JAPON: 1971-1986
(Miles de US Dólares C & F)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977(1)	1978(1)	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Alimentos	5,319	6,836	13,977	7,783	9,805	13,933	63,769	26,892	39,023	47,186	26,632	18,213	33,583	23,025	33,360	73,196
Café en granos	2,120	2,329	7,528	1,825	5,567	10,748	27,894	10,192	19,612	24,315	16,108	12,165	15,993	14,627	24,311	65,103
Harina de pescado	2,632	3,882	5,263	4,312	2,059	452	33,433	13,345	15,481	17,601	5,738	361	7,317	3,459	1,505	1,160
Materias primas	152,548	148,771	167,833	209,383	139,096	153,372	154,599	161,834	212,123	213,417	221,308	190,435	213,747	207,756	160,616	145,902
Textiles	783	956	7,321	3,429	1,317	5,723	n.d.	n.d.	5,613	9,692	10,952	15,046	10,610	13,528	12,208	9,318
Algodón	693	818	6,889	3,347	679	4,263	3,022	595	1,670	6,110	2,857	4,883	2,549	2,000	3,622	3,897
Productos metálicos	151,707	147,422	160,063	205,707	137,592	146,682	151,577	161,239	203,638	202,394	209,619	174,114	201,891	191,971	146,033	134,068
Hierro	81,805	79,046	72,166	91,765	50,357	45,989	60,958	67,163	78,814	76,246	66,177	73,024	49,078	43,528	38,712	32,583
Minerales no ferrosos	70,622	68,376	87,897	113,942	87,235	100,693	90,619	94,076	124,824	126,122	143,442	101,090	153,813	148,249	107,321	101,504
Cobre	26,896	16,338	27,801	21,135	6,728	10,125	7,266	34,769	34,174	32,346	26,263	28,106	43,417	36,502	24,475	36,140
Plomo	4,527	4,378	8,847	17,541	12,080	10,181	15,723	11,611	37,663	50,152	50,942	30,699	56,738	35,686	33,326	18,732
Zinc	34,098	44,662	49,892	72,880	66,928	76,993	62,457	44,364	49,123	41,178	64,687	40,832	50,951	74,563	48,505	46,229
Combustibles minerales	0	0	0	0	0	0	0	7	53	0	193,493	186,718	106,900	1	0	0
Productos manufacturados	15,808	29,636	54,771	79,486	56,968	64,058	81,269	105,000	259,554	214,326	160,623	145,535	132,257	176,037	137,316	106,786
Textiles	33	32	304	478	36	230	n.d.	n.d.	1,081	1,445	1,916	3,094	4,726	7,114	9,040	9,752
Productos metálicos	15,317	29,331	50,457	77,326	56,741	63,670	81,231	104,943	257,189	212,143	158,170	141,766	126,838	168,012	126,751	95,980
Plata	5,386	12,437	12,901	55,254	44,949	42,794	38,412	34,955	94,188	90,520	27,836	24,795	36,049	31,938	25,384	20,665
Cobre y aleaciones	9,802	16,425	34,270	18,741	9,084	17,179	40,037	64,952	144,811	105,406	118,829	106,646	80,692	114,308	83,476	55,146
Plomo y aleaciones	0	468	2,589	2,698	1,844	3,195	2,456	3,984	14,476	12,099	9,791	4,888	770	2,966	2,567	2,850
Zinc y aleaciones	129	0	143	283	798	165	143	802	2,984	2,865	1,683	5,397	9,297	18,464	14,410	17,309
Productos Químicos	79	237	363	878	2	26	33	56	430	193	100	365	206	684	1,296	792
Maquinaria y Equipo	1	0	0	16	1	5	5	1	28	125	189	106	96	27	31	38
Bienes de Re-exportación	367	221	124	350	459	768	n.d.	n.d.	330	238	193	280	862	443	646	116
TOTAL	174,042	185,464	236,705	297,002	206,328	232,131	303,419	298,972	511,083	475,167	602,249	541,181	487,349	407,262	331,938	326,000
Minerales	161,923	173,754	208,609	280,297	192,768	206,621	227,452	262,600	456,233	410,812	366,208	314,387	326,992	357,955	270,855	229,654
Minerales	164,059	174,964	209,503	283,033	194,333	210,352	232,808	266,182	460,827	414,537	367,789	315,880	328,729	359,983	272,784	230,066
Tradicional	169,504	181,993	229,183	292,517	202,638	225,815	297,157	290,321	497,643	462,563	585,985	520,007	461,488	380,070	302,222	300,226

(1) Estimados propios.
n.d.: Información no disponible.

Fuente: *White Papers on International Trade*, Publicaciones de JETRO y Despachos de la Aduana Japonesa, varios.
Elaboración: Propia.

Cuadro No. 2

IMPORTACIONES PERUANAS AL JAPON: 1971-1986
(Miles de US Dólares FOB)

	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977(1)	1978(1)	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Productos alimenticios	84	73	102	263	119	106	n.d.	n.d.	64	5,031	180	221	304	203	64	159
Materias primas y combustibles	726	4,322	6,055	8,983	25,824	11,113	15,000	11,000	14,307	25,570	19,006	12,773	17,686	6,331	12,159	15,416
Productos de la industria ligera	11,647	8,496	8,286	15,450	15,016	10,028	10,000	4,200	5,261	13,857	22,056	22,827	11,484	17,061	15,116	15,997
Textiles	6,569	4,608	3,025	9,054	7,273	5,272	4,668	1,646	929	3,010	5,262	8,784	2,391	5,061	6,319	6,501
Productos no metálicos	578	639	1,124	1,335	1,528	998	n.d.	n.d.	542	1,474	2,257	1,514	670	399	514	447
Otros productos de la industria ligera	4,500	3,249	4,137	5,061	6,215	3,758	n.d.	n.d.	3,790	9,373	14,537	12,529	8,423	11,601	8,283	9,049
Productos de la industria pesada	56,718	57,939	126,393	173,007	151,180	122,053	96,000	79,000	122,164	256,506	303,785	286,590	151,730	136,265	113,142	192,421
Productos químicos	5,775	5,884	5,532	14,348	17,604	11,397	10,992	14,045	11,323	15,697	15,082	10,852	4,747	4,816	5,288	7,877
Manufacturas metálicas	23,176	18,753	36,988	74,614	54,671	33,085	27,249	28,583	47,988	113,277	78,447	62,552	14,212	33,351	20,712	27,700
Hierro y acero	20,109	16,419	29,272	65,586	48,301	28,857	25,556	27,785	32,825	106,231	69,409	56,265	10,221	30,548	18,061	23,785
Productos metálicos	2,943	2,209	7,501	6,173	5,680	3,426	n.d.	n.d.	14,815	5,911	8,353	5,553	3,673	2,560	2,254	3,556
Maquinaria y equipo	27,767	33,302	83,873	84,045	78,905	77,571	58,000	36,500	62,853	127,532	210,256	213,186	132,771	98,098	87,142	156,843
Maquinaria en general	8,603	7,116	33,994	22,991	20,536	18,404	12,943	9,284	11,732	25,931	39,894	37,298	36,968	19,358	21,024	37,077
Maquinaria eléctrica	8,614	9,045	22,670	28,316	25,450	23,700	16,507	14,942	26,567	39,861	65,117	53,433	42,507	30,258	26,774	49,100
Equipo de transporte	9,037	16,057	25,047	30,918	30,703	33,791	27,008	12,282	23,076	58,306	100,490	118,101	49,498	44,691	36,006	65,048
Instrumentos de precisión	1,515	1,084	2,162	1,820	2,216	1,676	n.d.	n.d.	1,478	3,434	4,755	4,354	3,798	3,791	3,338	5,616
Bienes re-exportados y Transacciones no clasificadas	76	10	97	332	186	638	n.d.	n.d.	70	5,136	5,067	929	151	248	151	315
TOTAL	69,251	70,840	140,933	198,035	192,325	143,938	120,919	94,457	141,866	306,100	350,094	323,340	181,355	160,108	140,632	224,308

(1) Estimados propios.
n.d.: Información no disponible.

Fuente: *White Papers on International Trade*, Publicaciones de Jetro y Despachos de la Aduana Japonesa, varios.
Elaboración: Propia.

ner lo que consideramos podría ser una adecuada relación comercial respecto a Japón.

2. Necesidad de un cambio en la relación comercial con Japón

Tal como ha sido descrito, el intercambio de bienes peruano-japonés ha seguido un patrón de comercio consistente con las ventajas comparativas de cada país. Perú exporta aquellos bienes de los cuales posee una mayor dotación (e.g. minerales) y Japón exporta bienes intensivos en capital y tecnología. Desde este punto de vista, las transacciones comerciales entre nuestro país y el Japón han sido de mutuo provecho.

Sin embargo, en el contexto actual de los dos países, la relación comercial en práctica ya no parece ser la más idónea. Esto último, debido principalmente a dos aspectos: el primero se refiere a la tendencia de los precios internacionales y, el segundo, a la nueva etapa de desarrollo económico que intentan llevar a cabo ambos países.

En lo concerniente al primer punto, es ya bastante conocida la tendencia decreciente que muestran las cotizaciones de nuestras principales exportaciones mineras a lo largo de los últimos años. Ello, junto al encarecimiento relativo de los bienes manufacturados, hace que la actual división del trabajo de tipo vertical entre el Perú y Japón no sea la más recomendable ni la más equitativa para nuestro país.

En los Libros Blancos de Japón, se muestra que las autoridades de este país son conscientes de este hecho y promueven —por lo menos en el discurso— una modificación en su estructura de comercio internacional (promoción de importaciones) en aras de preservar el libre comercio.

El segundo aspecto viene dado por la nueva estrategia económica que intentan implantar tanto Perú como Japón. Nuestro país desde hace casi veinte años trata de llevar a cabo un proceso de industrialización. A la luz de este modelo, el Perú intenta basar su crecimiento en el desarrollo industrial y la promoción de exportaciones

no tradicionales de mayor valor agregado, con el afán de reducir su vulnerabilidad externa.

Por su parte, Japón a partir de los ochentas intenta realizar importantes modificaciones tanto en la estructura como en la orientación de su aparato productivo debido al "agotamiento" de su modelo exportador en una coyuntura económica internacional neoproteccionista. Una de las principales consecuencias de este nuevo modelo, será que Japón redefinirá su comercio exterior demandando cada vez menos materias primas (e.g. productos mineros), pero incrementando su demanda por productos intermedios y finales. Sin duda, estos cambios estructurales traen consigo modificaciones en las relaciones comerciales y económicas con los países de la periferia.

Dadas las circunstancias antes descritas, se deduce que el patrón de relación comercial vigente en la actualidad necesita ser modificado. Dicho cambio debe ser diseñado y promovido principalmente por el Perú. Ello debido, en primer término, a la importancia relativa de cada país con respecto al otro. En este sentido, el beneficio potencial para Perú es mucho mayor que los beneficios para el Japón. En segundo lugar, la coyuntura actual del comercio y la economía mundial hacen que los intereses japoneses estén concentrados en otras áreas geográficas.

Somos conscientes de que un cambio estructural de esta naturaleza no es inmediato; sin embargo, es posible y debe llevarse a cabo. Al respecto, cabe señalar que, a nivel de región, América Latina en la década de los setentas y ochentas ha ido aumentando paulatinamente la importancia de sus exportaciones de bienes manufacturados a Japón, en desmedro de las exportaciones de materias primas a ese país³.

En contraste, las exportaciones no tradicionales peruanas al Japón durante los últimos años no registran una tendencia decidida al alza, quedando así a la saga frente a los demás países latinoamericanos. Urge, por lo tanto, diseñar una relación comercial peruana renovada frente a Japón.

3. Relación comercial con el Japón: perspectivas

Consideramos que la principal causa de la crisis de este intercambio (en especial de las exportaciones peruanas), desde la década de los ochentas, se encuentra en la falta de una política peruana de comercio exterior coherente y consistente a lo largo del tiempo. Es necesario, entonces, formular lo que a nuestro juicio sería un adecuado sistema de relación comercial para mejorar y fortalecer el intercambio de bienes con el Japón. Este deberá constar, pues, de una política de comercio exterior (vinculada a la actividad de la producción) y de una estrategia de relación con el mercado japonés (vinculada con la actividad de la venta).

3.1 Política de comercio exterior

Si bien la formulación de una política de comercio exterior escapa a los alcances de este artículo, es necesario en todo caso señalar los aspectos generales que debería incorporar ésta.

La política de comercio exterior se realiza con el objetivo de alcanzar una estructura y nivel de comercio, con el mundo, equilibrado y acorde con los principales objetivos de la política de desarrollo económico nacional. Ambas deben ser consistentes entre sí.

En concordancia con su objetivo, la política comercial debe —a nuestro juicio— establecerse sobre la base de ciertos lineamientos generales:

a) Debe orientarse al largo plazo: en este sentido, debe establecerse una política que busque, progresivamente y con la mayor eficiencia, alcanzar la estructura de comercio exterior deseada. Por lo tanto, debe idearse una estructura de comercio, coherente con el patrón de desarrollo nacional, a ser alcanzada en el futuro. Es necesario entonces, garantizar un marco institucional y una política estables en el tiempo, con el objeto de expandir y crear nuevos flujos comerciales.

b) Debe ser lo suficientemente flexible: en vista de los constantes cambios que afectan la economía mundial, no puede establecerse una política comercial rígida en el tiempo. Por lo mismo, deben poder evaluarse constantemente los objetivos establecidos así como los mecanismos implementados, para de esta forma poder aprovechar de la mejor manera las oportunidades de comercio que puedan presentarse en el futuro y que no sea posible vislumbrar en el presente. Sin embargo, la consistencia no debe perderse.

c) Tiene que ser selectiva: A la vez que se establece una política que tenga una orientación de largo plazo y que sea capaz de aprovechar las oportunidades que ofrezca el mercado mundial, es necesario determinar áreas prioritarias para desarrollar el comercio exterior. En una economía con escasos recursos, es importante dar prioridad a aquellas actividades que logren de la mejor manera y con los mayores beneficios alcanzar los objetivos trazados. Si se decide incentivar a todas las actividades, en realidad no se incentiva ninguna. La selección de áreas en la promoción de las exportaciones debe basarse en distintos criterios (como pueden ser: la generación de empleo, el aporte neto de divisas, la demanda externa, etc.) y debe orientarse en dos campos: los mercados y los productos.

En función a estos conceptos, la política comercial se conforma con los siguientes instrumentos de política económica: a) Tipo de Cambio; b) Incentivos Fiscales; c) Incentivos Crediticios; d) Protección Arancelaria; e) Prestación de Servicios.

Otorgando el país una política de comercio exterior que utilice eficientemente los instrumentos de política económica en función a los lineamientos descritos, se puede garantizar una base segura para la toma de decisiones en materia de comercio exterior.

Ahora bien, el desarrollo del comercio exterior no puede quedar sujeto únicamente a este marco general. Si bien, esta política aseguraría la posibilidad de llevar a cabo proyectos de larga maduración, por sí sola no sería suficiente para alcanzar la estructura de comercio que se desee. Para esto, ha de desplegarse paralelamente toda una estrategia de interrelación con los mercados externos bajo los mismos lineamientos que la política comercial.

En este sentido, sostendremos a continuación las razones que nos llevan a considerar al Japón como un mercado prioritario dentro de un sistema de relación comercial del Perú.

En primer lugar, Japón representa como país para el Perú, el segundo mercado internacional en importancia. Además, en la actualidad, Japón es el segundo país desarrollado más importante de la esfera capitalista, el primer exportador de capital del mundo y el país desarrollado con mayor crecimiento económico. Por estas razones, se espera que Japón juegue un papel protagónico —mayor aún que el actual— en las próximas décadas.

En tercer término, ha existido y existe, dentro de las nuevas estrategias económicas, un alto grado de complementariedad entre Japón y nuestro país. Esta mencionada complementariedad permite que los productos peruanos no tengan problemas de carácter proteccionista en el mercado japonés, como si los ha tenido con Estados Unidos. Además, Japón ha abierto sus mercados, eliminando gradualmente cualquier tipo de discriminación arancelaria o para-arancelaria.

Otro punto importante radica en la ubicación geográfica del Japón. En efecto, la pertenencia a la así llamada Cuenca del Pacífico da diferentes matices a las potencialidades del comercio peruano-nipón. Esta región geográfica apunta a ser el nuevo centro comercial y económico del siguiente siglo, desplazando así a la tradicional hegemonía del Atlántico. Esta realidad exige una política comercial específica que ponga énfasis en la importancia de esta región.

Un último punto, si bien no dentro del campo económico, consiste en la impli-

cancia política de la relación con Japón. Concretamente, una estrategia que busque un acercamiento con el Japón no tiene las connotaciones políticas negativas, que si podrían existir de plantearse un mayor acercamiento hacia alguna potencia como Estados Unidos o la Unión Soviética. Esto último constituye un aspecto altamente favorable, si se promueve una política comercial agresiva.

Por estas razones, consideramos que el Japón debe ser considerado como una de las áreas a la que una política de comercio exterior, debe otorgar prioridad. Veamos, entonces, cuál debe ser la estrategia adecuada de relación comercial con Japón.

3.2 Estrategia comercial con Japón

En parte, el análisis anterior nos ha señalado los principales rasgos característicos del comercio exterior peruano con Japón. Ahora, considerémoslos dentro de la estrategia de relación comercial con el Japón en un futuro cercano.

Ante todo, debemos señalar que la relación comercial con Japón debe buscar siempre mantener el superávit existente, para contrarrestar los déficits que normalmente se presentan en otros rubros de la balanza de pagos (e.g. balanza de servicios). Este fin se lograría a través de la colocación progresiva de productos con un mayor grado de elaboración y valor agregado nacional. Una cordial relación con el Japón no sólo nos brinda en el futuro grandes posibilidades de colocar nuestros bienes de exportación, sino que nos abre la posibilidad de aprovechar la inversión y cooperación japonesas.

A) Exportaciones tradicionales

En el ámbito de la estrategia de promoción y desarrollo de las exportaciones tradicionales al Japón, se tiene que considerar que el Perú seguirá siendo un exportador de esta clase de productos en los próximos años. Ello debido básicamente a la ventaja que significa tener una gran dotación física (o un gran potencial productivo) de la mayoría de esos recursos, junto a la

imposibilidad inmediata de realizar inversiones en proyectos de gran envergadura. En este sentido, siendo el mercado japonés un gran comprador de productos como los que tradicionalmente exporta el Perú, ha de esperarse que parte importante de esta clase de ventas siga dirigiéndose a este país, en función a la rentabilidad que le otorgue el desarrollo de la política comercial interna y el desenvolvimiento de los precios internacionales. Esto, mientras no se lleve a cabo ningún cambio en la política comercial peruana.

Para asegurar las compras japonesas de nuestros productos tradicionales será necesario, además, establecer contratos de mediano plazo, modalidad que generalmente suele utilizar Japón con el fin de asegurar sus fuentes de abastecimiento. Es importante recalcar que el cumplimiento estricto de los contratos con Japón es una condición básica para mantener una buena relación.

No obstante, hemos señalado que el actual patrón de relación comercial con Japón, caracterizado precisamente por la exportación mayoritaria de productos tradicionales, no enfrenta un futuro promisor. Es más, en la década de los ochentas, este tipo de intercambio atraviesa una aguda crisis.

Además de los problemas intrínsecos del sector minero nacional (falta de capital, agotamiento de recursos, etc.), la razón fundamental de esta crisis se encuentra en la carencia de una adecuada política de comercio exterior por parte del Perú, así como de la no existencia de una estrategia concreta de relación con el mercado japonés⁸.

De este modo, la nueva estrategia de relación comercial con el Japón debe considerar la necesidad básica de ir otorgando, progresivamente, un mayor valor agregado a nuestras exportaciones tradicionales. Es necesario, entonces, localizar aquellas industrias procesadoras de recursos naturales, cuya producción se oriente fundamentalmente al mercado externo, que sean factibles de ser instaladas en el país. Japón, en este caso, debe ser considerado como un mercado potencial para productos como las

partes y piezas metálicas, confecciones, productos alimenticios, etc.

Este hecho fundamental nos introduce a la estrategia que debe llevarse a cabo en el campo de las exportaciones no tradicionales, donde incluiremos tanto a aquellas exportaciones oficialmente conocidas como tales, así como a las futuras exportaciones tradicionales con mayor valor agregado.

B) Exportaciones no tradicionales

Históricamente las exportaciones no tradicionales al Japón han sido irrelevantes en términos del análisis macroeconómico. Sin embargo, para efectos de la presente sección, es necesario conocer la composición de nuestra oferta no tradicional exportada al Japón.

Entre 1971 y 1987, la exportación de bienes no tradicionales al Japón ha representado en promedio un 5 o/o del valor total exportado. Recién en los últimos años, conforme disminuían las exportaciones de productos tradicionales al Japón y aumentaba ligeramente la exportación de productos no tradicionales, ésta llega a ocupar un 10 o/o de las ventas totales a este país.

Tal como se observa en el Cuadro No. 3, la oferta no tradicional que se dirigió al mercado japonés entre 1980 y 1987 estaba compuesta principalmente por productos alimenticios, textiles y algunas manufacturas metálicas (que incorporaban un mayor grado de elaboración). También se aprecia durante dicho período una gran variabilidad, año tras año, en el suministro de los productos. Esto último se explica por el hecho de que Japón —para la mayoría de exportadores nacionales— es considerado como un mercado para excedentes de producción.

En realidad, Japón es un mercado potencial para la producción destinada a la exportación, tanto la tradicional como la no tradicional. Sin embargo, deben tenerse en consideración muchos factores particulares en cuanto al mercado japonés como destino para futuras exportaciones no tradicionales.

Cuadro No. 3

**PRINCIPALES EXPORTACIONES NO TRADICIONALES PERUANAS
A JAPON: 1980-1987
(Miles de US Dólares)**

Partida Arancelaria	Producto	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
02.04.00.99	Carnes y despojos comestibles refrigerados o congelados	2,394	922	1,606	1,379	345	3,162	0	0
07.04.00.99	Legumbre y hortalizas desecadas, deshidratadas o evaporadas, excepto ajos y hongos	481	1,026	1,704	880	880	115	190	784
10.05.01.99	Maíz, excepto para la siembra	847	1,017	500	734	181	1,728	647	808
14.05.01.99	Productos utilizados principalmente como colorantes o curtientes, excepto achilote, quebracho, tara, etc.	213	227	213	224	260	0	—	175
53.05.01.00	Lana cardada	165	586	198	264	253	537	172	575
53.05.02.00	Lanas peinadas, incluidos tops	384	964	440	99	204	118	22	29
53.05.03.00	Pelos cardados	155	67	92	0	13	0	0	0
53.05.04.00	Pelos peinados, incluidos tops	2,653	4,248	4,615	2,145	3,099	3,591	1,795	2,153
53.08.02.00	Hilados de pelos finos, peinados sin acondicionar para la venta al por menor	365	233	586	632	2,213	3,195	3,038	2,809
55.05.00.00	Hilados de algodón sin acondicionar, para la venta al por menor	62	179	150	465	444	361	383	1,399
55.09.00.00	Otros tejidos de algodón sin bucles de la clase esponja	68	11	136	166	256	93	10	7
79.01.02.00	Zinc aleado	2,391	1,314	1,031	2,254	3,895	3,768	5,533	7,271
78.01.02.11	Los demás plomos aleados excepto para tipos de imprenta	718	0	0	16	0	0	0	0
60.05.01.00	Prendas de vestir exteriores, accesorios para las mismas de lana o pelos finos	54	66	137	69	188	163	250	378
35.04.02.00	Otras materias proteicas y sus derivados	5,441	0	0	0	0	0	0	0
23.07.00.01	Mezclas concentradas de antibiótico, vitaminas y otros productos para la fabricación de alimento para animales	576	0	0	0	0	0	0	0
03.03.02.00	Crustáceos moluscos congelados	185	91	306	2,402	266	1,089	5,507	2,560
	SUBTOTAL DE PRINC. PRODUCTOS	17,152	10,951	11,714	11,729	12,497	17,920	17,547	18,948
	OTROS	4,106	3,029	3,435	10,657	9,253	8,587	8,198	10,778
	TOTAL	21,258	13,980	15,149	22,386	22,750	26,507	25,745	29,726

Fuente: ICE - Listado de Exportaciones por países.
Elaboración: CID-ADEX.

i) Selectividad

La nueva estrategia de relación comercial con el Japón debe tener, como la política de comercio exterior, un carácter selectivo; ello, principalmente, por las siguientes razones.

En primer lugar, el mercado japonés⁴ se caracteriza por su difícil penetración. En este sentido, los productos peruanos encuentran gran dificultad para satisfacer los exigentes requerimientos en términos de calidad, que son demandados por el consumidor japonés. Esta mencionada búsqueda de la calidad no sólo se limita al bien en sí, sino también a su presentación y a los servicios de post-compra que debe ofrecer.

En segundo término, el aparato productivo peruano—en algunas ramas de la industria—no cuenta con el tamaño mínimo requerido para asegurar un flujo sustantivo y permanente que garantice la ganancia del importador japonés⁵.

Teniendo en cuenta los factores anteriores, vemos que no es viable promover en forma generalizada las ventas de Perú a Japón. Por el contrario, es necesario identificar aquellos artículos con potencialidad. Según consultas con funcionarios japoneses, éstos se inclinan por la promoción de exportación a Japón para productos pertenecientes a la rama textil (tejidos de algodón, alpaca) y a la rama de industria metálica básica⁶. Sin embargo, estas mismas fuentes reiteraron la importancia de mejorar el diseño y la calidad de los mismos, si se quería competir con éxito.

ii) Necesidad de investigación de mercado

A las limitaciones de la oferta peruana, se le deben agregar las particularidades del mercado japonés en sí.

En general, no obstante la tradicional austeridad japonesa, es un mercado con un nivel de consumo creciente. La composición por edades, los gustos, la estacionalidad de la demanda difieren radicalmente de los patrones occidentales. Por lo tanto, cualquier intento de exportación al Japón

debe partir de un estudio previo de investigación de mercado. La falta de un mercado serio es —según especialistas japoneses— la principal razón del fracaso de muchos productos extranjeros en el mercado nipón. Dado los altos costos que esto implica para una empresa en particular, el más indicado para realizarlo sería un organismo estatal o, en su defecto, éste debería encargarse de la organización de "pools" de productores.

iii) Supervisar la calidad del producto

Respecto al problema de calidad, sería indispensable contar con un mecanismo (en cuya elaboración intervengan representantes tanto del sector público como del privado) que determine estándares de calidad mínimos y supervise el cumplimiento de los mismos en todas nuestras exportaciones, en especial aquellas dirigidas hacia países desarrollados. Este esquema, asemejado un poco al desarrollado por Japón en la década del cincuenta, si bien representa una traba burocrática puede traer sustantivos beneficios en el mediano y largo plazo. Sobre todo, si consideramos la pobre imagen que, en cuanto a calidad, tienen los productos latinoamericanos en el Japón.

iv) Penetración ordenada del mercado

Asimismo, como parte de esta nueva estrategia, debe pensarse en un plan de penetración ordenada al mercado nipón. Por esto entendemos, un sistema en el cual a cada rubro con potencialidad exportadora le sea asignado un determinado número de empresas o, en su defecto, un valor exportado fijo. Ello, con el fin de evitar una excesiva competencia o una posible guerra de precios. Este sistema podría ser de mucha utilidad en productos como los tejidos de alpaca y otros textiles.

v) Mejor infraestructura

El agregado comercial peruano en Japón, encargado a nivel oficial de promover nuevos mercados para los productos pe-

ruanos, nos informó de serios problemas de infraestructura que tenía la oficina peruana en Japón. Ello daba —según las mismas fuentes— una pobre imagen del país al potencial importador japonés. Una política concordante debe también solucionar este tipo de problemas, que si bien no son determinantes pueden generar un efecto acumulado importante.

vi) Reglas claras

Otro factor que hemos podido comprobar en las diversas entrevistas realizadas, es el gran peso que tiene en el proceso de toma de decisiones empresariales en Japón la existencia de “reglas claras y consistentes” en la economía. En concordancia con lo que venimos planteando, es necesario insistir en la existencia de coherencia y consistencia en la política económica, como elemento fundamental para mantener buenas relaciones comerciales con el exterior.

Por último, en el mundo actual, donde las relaciones comerciales son sólo un aspecto dentro de la cooperación entre países, una política comercial no puede llevarse a cabo aisladamente. Al contrario, debe ser coherente con los tratamientos que dé el gobierno a otros asuntos económicos bilaterales y multilaterales. Este último argumento es especialmente cierto en el caso japonés, puesto que la forma de comerciar de este país tiene la característica de ser “interdisciplinaria”; es decir, utiliza extensamente sistemas de comercialización integrales, los cuales incluyen el financiamiento y/o la inversión directa en el producto.

Por lo tanto, si se quiere diseñar una política comercial efectiva con este país debe buscarse inmediata solución a los problemas pendientes y, de otro lado debe fomentarse el sano desarrollo de otros tipos de relaciones económicas bilaterales diferentes a las comerciales. En este contexto, a continuación se tocará brevemente el problema de la deuda pendiente con Japón.

4. La deuda pública con Japón

El problema de la deuda pendiente con Japón es un factor que posee una gran influencia negativa en el desarrollo del comercio entre los dos países. Las consecuencias de este problema sobre el comercio de bienes están dadas fundamentalmente en dos planos. En primer lugar, entorpece mucha de las transacciones comerciales, especialmente por la mencionada característica de los empresarios japoneses de hacer negocios de manera integral (financiamiento-servicios-comercio); y, dificulta sobre manera la obtención de financiamiento para la importación. Otro efecto negativo es el clima de desconfianza y recelo que el problema genera dentro de la óptica japonesa.

En líneas generales, la deuda pública con Japón asciende en 1987 a unos 930 millones de dólares. Fundamentalmente, ésta proviene de Agencias Oficiales y Proveedores⁷, los períodos de repago generalmente son de 10 a 20 años y, ha sido pactada casi en su totalidad a trasas de interés fijas y en yenes. Esta última característica ha ocasionado que, desde 1985 cuando se revalúa la moneda japonesa cerca de 40 o/o respecto al dólar, nuestra deuda con Japón se duplique entre 1984 y 1987 (ver Cuadro No. 4).

Cuadro No. 4

SITUACION DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA CON JAPON (en millones de US dólares)

Años	Saldo Adeudado	Desembolsos (A)	Servicio (B)	Transf. Neta (A) - (B)
1981	n.d.	13	114	- 101
1982	470	4	106	- 102
1983	496	15	72	- 57
1984	470	9	34	- 25
1985	609	2	14	- 12
1986	784	-	5	- 5
1987	930	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú.

Dado el monto de la deuda y la característica de estar compuesta por pocos préstamos pero relativamente considerables, la viabilidad de pagar mediante términos convencionales (refinanciación, condonación de intereses, etc.) implica una salida de capitales que no es factible realizar en la posición oficial asumida desde 1985 respecto de la deuda. Como resultado de esta situación, en los últimos años, el flujo de capitales entre los dos países ha ido decreciendo paulatinamente (ver Cuadro No. 4.3).

Si nuestro país busca considerar a Japón como una área de acción prioritaria en el sistema de relación comercial, debe —coherentemente— otorgar un tratamiento preferencial a la deuda japonesa. Sin embargo, esta política, en virtud de la pertenencia de Japón al Club de París, implica necesariamente una negociación con este último.

De lograrse un arreglo en torno al problema de la deuda con Japón, éste podría traer beneficios no sólo en el plano comercial sino, también podría hacerlo en el plano financiero. En efecto, tal como se explicó en el Capítulo I, a partir de la presente década se viene dando un proceso de liberalización en el mercado de capitales japonés. Este fenómeno, aunado al ingente superávit de la balanza comercial japonesa, ha posibilitado que este país desde 1985 se convierta en el mayor "exportador de capital" del mundo. Comprensiblemente, Perú en estos años no ha sido considerado como un posible receptor de estos recursos.

Otra de las alternativas de solución al problema de la deuda en el caso de Japón, viene dada por la posibilidad de utilizar el sistema de pago de deuda por inversión. Esta modalidad, dado el creciente interés japonés de invertir en el extranjero (que trataremos a continuación), tiene grandes atractivos para ambas partes. La principal

ventaja vendría dada por el hecho de que no requeriría un acuerdo multilateral acerca de la deuda. Otras posibles ventajas o desventajas de este sistema surgirían de la capacidad o incapacidad negociadora de las autoridades peruanas y de la voluntad de atraer inversión extranjera al país.

Conclusiones

En el período de estudio, el intercambio comercial entre Perú y Japón ha seguido un patrón bastante definido, el cual además sigue los rasgos generales de las ventajas comparativas. Esto es: el Perú ha exportado a Japón esencialmente metales con escaso valor agregado y, de otro lado, ha importado productos manufacturados intensivos en capital y tecnología. Sin embargo, desde la década de los ochentas se aprecia una grave crisis en el intercambio Perú-Japón. La razón fundamental la atribuimos a la falta de un sistema de relación comercial coherente y consistente con una política de desarrollo nacional.

Ante esta situación, y considerando la influencia de otros factores, tales como el proceso de reestructuración que viene viviendo la economía japonesa, este artículo propone la necesidad urgente de modificar el actual patrón de relación comercial entre el Perú y el Japón, específicamente, en cuanto a la promoción y desarrollo de las exportaciones peruanas.

En adición al comercio de bienes con Japón, Perú debe promover con Japón otro tipo de relaciones económicas más elaboradas. En este sentido, el creciente interés de Japón por la inversión directa en otros países, la necesidad de colocar enormes excedentes financieros y el aumento de la ayuda económica y tecnológica a países en vías de desarrollo son procesos que deben ser analizados por las autoridades peruanas con más detenimiento.

NOTAS

- (1) Hablaremos de un sistema de relación comercial como aquel conjunto de acciones, compuesto principalmente por la política de comercio exterior (por el lado de la oferta y agrupa los instrumentos macroeconómicos) y la estrategia de relación comercial (por el lado de la demanda externa), dirigido a obtener una determinada estructura y nivel de comercio con el exterior.
- (2) Latin American Council, "Trade Relations Between Latin America and Japan Situation and Prospects", 1986.
- (3) Este diagnóstico también puede extenderse a las exportaciones totales del Perú.
- (4) A 1986 la población del Japón se calcula en 121.5 millones de habitantes.
- (5) En conversaciones sostenidas con empresarios peruanos y japoneses vinculados al comercio exterior, se recalcó la importancia de este hecho.
- (6) La Asociación de Exportadores (ADEX) ha realizado un estudio sobre los productos de exportación con ventajas para ingresar al Japón.
- (7) Japan Petroleum Development Corporation, Japan Peru Oil Corporation, Export Import Bank del Japón y Overseas Economic Cooperation Fund son las principales agencias acreedoras. En relación a los proveedores, la mayoría de la deuda es con JAPECO.

BIBLIOGRAFIA

I. FUENTES PRIMARIAS

1. Publicaciones Oficiales

- BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU. *Reflexiones en torno a un Programa de Estabilización. La Experiencia Peruana: 1978-1980*. Lima, 1980.
- *Memoria*, Años de 1983 a 1986. Lima.
- *El Proceso de Liberalización de las Importaciones: Perú 1979-1982*. Lima 1983a.
- *La Política Cambiaria Peruana 1930-1975: Una Nota Histórica*. Lima, 1982.
- *Análisis de Largo Plazo del Sector Externo de la Economía Peruana: 1975-1986*. Lima, 1986a.
- BANCO MUNDIAL. *Informe Sobre el Desarrollo Mundial 1984*. Washington, 1985.
- ECONOMIC PLANNING AGENCY (EPA) - Japan. *Economic Survey of Japan: 1976-1977*. Tokio, 1977.
- *White Paper on Economy*, Tokio, 1970-1986.
- ENVIRONMENT AGENCY - Japan. *White Paper on Environment*, Años 1971 a 1986. Tokio.
- FMI. *International Financial Statistics*, Años 1981 a 1986. Washington.
- FOPEX. *Exportando a Japón*. Lima, 1981.
- *Sistema Generalizado de Preferencias*. Lima, 1982.
- FOREIGN PRESS CENTER JAPAN. *Facts and Figures of Japan*. Tokio, 1987.
- GATT. *Trade Policies for A Better Future*. Génova, 1985.
- HERZKA, C. *Política de Comercio Exterior del Perú en la Última Década*, trabajo presentado en el Seminario "La Economía Mundial y el Desarrollo Latinoamericano, Problemas y Perspectivas" de mayo de 1987, SELA, 1987.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD DE CHILE. *América Latina en la Cuenca del Pacífico: perspectivas y dimensiones de la Cooperación*. Santiago, 1987.
- JAPAN INTERNATIONAL COOPERATION AGENCY (JICA). *The Japan International Cooperation Agency*. Tokio, 1984.
- JAPAN MACHINERY IMPORTERS ASSOCIATION. *Japan's Machinery Imports and Market No. 2*. Tokio, 1984.
- JETRO. *A History of Japan's Postwar Export Policy - The Japanese Experience*. Tokio, 1983.
- *Introducción a la Economía y Comercio Exterior del Japón*. Lima, 1984a.
- *Japan's Trade Finance*. Tokio, 1984b.
- *JETRO - Noticias*. Años de 1985 a 1988. Lima.
- *The Japanese Import Market*. Tokio, 1987a.
- *The Japanese Market: A compendium of Information for the Prospective Exporter*. Japón, 1987b.
- *Guía para las Exportaciones a Japón: Setenta y siete Sugerencias*. Tokio, 1988.
- LAFAY, G. *Relative Rates of Growth and Exchange Rates for the United States, The CEE and Japan*, documento presentado en el seminario "Use of the purchasing power parity". Luxemburgo, 1986.
- MASAHIDE, B. y A. WATANABE. *La Historia de Japón*, International Society for Educational Information Inc. Tokio, 1985.
- MINISTERIO DE ECONOMIA, FINANZAS Y COMERCIO (MEFC). *Estadística de la Deuda Pública*. Lima, 1982.
- *Ranking Financiero Internacional de Préstamos de América Latina*. Lima, 1985.
- MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES. *Convenio Comercial entre Japón y la República Peruana*. Lima, 1951.
- MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS OF JAPAN. *Documents on Japan's Structural Adjustment*. Japón, 1987.
- *Small Business in Japan: Underpinnings of Economic Vitality*. Japón, 1982.
- *White Paper on Foreign Policy*. Años de 1970 a 1986. Tokio.
- MINISTRY OF INTERNATIONAL TRADE AND INDUSTRY. *White Paper on International Trade*, Años de 1970 a 1986, Tokio.
- SOCIEDAD LATINOAMERICANA - Tokio. *Panorama de la Industria y la Cooperación Económica del Japón*, ediciones de 1980, 1986 y 1987. Tokio, 1987.
- TORRES, J. *Protecciones Efectivas y Sustitución de Importaciones en el Perú*, Publicaciones CISEPA, serie Documentos de Trabajo No. 33, Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima, 1976.
- UNITED STATES GOVERNMENT PRINTING OFFICE. *Economic Report of the President*. Washington, 1979.
- YAMAMOTO, S. *Japan's Culture and Economy*. Ministry of Foreign Affairs. Japón, 1987.

2. Documentos Oficiales No Publicados

- EMBAJADA DEL PERU - Oficina Comercial - Tokio. *Consideraciones Importantes para Conquistar el Mercado Japonés*. Tokio, 1988.
- . *Proyecto de Reestructuración para Potenciar las Posibilidades Comerciales del Perú en el Sudeste Asiático*. Tokio, 1988.
- . *Area de acción que debería abarcar la representación comercial en Japón*. Tokio, 1988.
- . *Problemática que existe actualmente en la Oficina Comercial del Instituto de Comercio Exterior*. Tokio, 1988.
- FMI. *Japan Recent Economic Developments*. Washington, 1986.
- . *Japan Recent Economic Developments*. Washington, 1987.
- ICE. *Principales logros, problemática y recomendaciones como resultado de las actividades realizadas por la representación del ICE en el Japón en 1987*, Télex enviado desde Tokio por el representante del ICE, Sr. Paul Gushiken, 1988.
- LATIN AMERICAN COUNCIL. *Trade Relations Between Latin America and Japan Situation and Prospects*, 1986.
- MINISTERIO DE ECONOMIA, FINANZAS Y COMERCIO (MEFC). *Japón: Proyección del Servicio de la Deuda Externa*. Lima, 1986.
- MONETA, C. *La reestructuración de la economía japonesa y sus efectos en las relaciones económicas con América Latina*, en el seminario "La Cuenca del Pacífico: Desafíos para América Latina". Viña del Mar, 1987.

II. FUENTES SECUNDARIAS

1. Libros

- ALLEN, G.C. *The Japanese Economy*. Wendenfel & Nicholson Press, Londres, 1981.
- BALASSA, B. *Futuro Comercial de los Países en Desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México, 1966.
- BASOMBRI, I. *Exportaciones de Manufacturas: Un Recuento Histórico*. ADEX, Lima, 1980.
- BOLOÑA BERH, C. *Las Importaciones del Sector Productivo en el Perú*. Universidad del Pacífico, Lima, 1977.
- DENISON, E. *How Japanese Economy Grew so Fast: the Sources of Postwar Expansion*. The Booking Institution, Washington, 1976.
- CAMPOS RIVERA, J. *Las Exportaciones del Sector Productivo en el Perú, 1972-1985*. Universidad del Pacífico, Lima, 1978.
- CURZON, G. *La Diplomacia del Comercio Multilateral: el GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio)*. Fondo de Cultura Económica, México D.F., 1969.
- EGLAN, H. *Lucha de Gigantes: Europa, USA y Japón rivalizan por la Hegemonía Económica*. Ed. Planeta, Barcelona, 1983.
- EMANUEL, A. *El Intercambio Desigual*. Siglo Veintiuno, México, 1979.
- FERRERO COSTA, E. *El Perú frente a las Nuevas Tendencias del Comercio Internacional*. CEPEI, Lima, 1984.
- GIBNEY, F. "El Milagro Programado; las verdaderas razones del triunfo programado de Japón". Ed. Planeta, Barcelona, 1984.
- IGUÍÑIZ, J. *Política Industrial Peruana 1970-1980. Una Síntesis*, Desco, Lima, 1984.
- JEQUIER, N. *El Desafío Industrial Japonés*, Aguilar, Madrid, 1973.
- KAHN, H. *The Emerging Japanese Superstate: Challenge and Response*, Hudson Institute, EE.UU., 1971.
- KELLEY, A.C. *Lessons from Japanese Development; an Analytic Economic History*, University of Chicago, Chicago, 1974.
- KEVENHORSTER, P. *El Sistema Político Japonés*, Ed. Plaza & Ginés, Madrid, 1980.
- KOJIMA, K. *Japan and a New World Economics Order*, Ch. E. Tuttle Co., Tokio, 1982.
- KOSAKA, M. *100 Million Japanese: The Postwar Experience*, Kosancha International Ltd., 1972.
- MASON, P. *El Estado Absolutista, Siglo XXI de España* Editores S.A., Madrid, 1980.
- MORIMOTO, A. *Los Inmigrantes Japoneses en el Perú*, TEA (Taller de Estudios Andinos) UNA, Lima, 1979.
- NAKAMURA, T. *The Postwar Japanese Economy: Its Development and Structure*, University of Tokio Press, Tokio, 1981.
- . *El Desarrollo Económico del Japón Moderno*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Japón, 1985.
- OHKAWA, K. y H. ROZOVSKY. *Japanese Economic Growth: Trend Acceleration in the Twentieth Century*, Stanford University Press, California, 1973.
- OKITA, S. *The Developing Economies and Japan: Lessons in Growth*, University of Tokio Press, Tokio, 1980.
- PINZAS GARCIA, T. *La Economía Peruana 1950-1978, Un Ensayo Bibliográfico*, IEP, Lima, 1981.
- PRINDL, A. *Japanese Finance*, John Wiley & Sons, Londres, 1981.
- SALAZAR SPARKS, J. *Chile y la Comunidad del Pacífico*, Ed. Universitaria, Santiago, 1985.

- SCALAPINO-MASUMI, E. *Japanese Politics*, University of Tokio Press, Tokio, 1977.
- SCHYDLOWSKY, D. *La Vulnerabilidad de Pequeñas Economías Semi-industrializadas ante Variaciones en sus Exportaciones: un Análisis de Situación Basada en el Caso Peruano*, Boston University Press, Boston, 1983.
- SCHYDLOWSKY, D. y J. WICHT. *Anatomía de un Fracaso Económico, Perú 1968-1978*, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima, 1979.
- SELA. *Situación y Perspectivas de las Relaciones Económicas entre América Latina y el Japón*, Ed. de la Flor, Buenos Aires, 1987.
- SINHA, R. *Japan's Option for the 80's*, Croom Helm, Londres, 1982.
- SUSUKI, Y. *Money and Banking in Contemporary Japan*, Yale University Press, New Haven, 1980.
- TATSUTA, M. *Securities Regulations in Japan*, Japan Securities Research Institute, Tokio, 1970.
- THORP, R. y G. BERTRAM. *Perú: 1890-1977*, Mosca Azul Editores S.R.L., Lima, 1985.
- TSURU, S. *Essays on Japanese Economy*, Kinsku-niya Bookstore Co., 1977.
- YOSHINO, M.Y. *The Invisible Link*, University of Tokio Press, Tokio, 1987.
- , *Japan's Multinational Enterprises*, Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1980.
- WATANUKI, J. *Politics in Postwar Japanese Society*, University of Tokio Press., Tokio, 1977.
2. Artículos
- ABUSADA, R. "Políticas de Industrialización en el Perú, 1960-1976", en *Economía* Vol. 1 No. 1, Lima, 1977.
- ALARCO, G. "La Apertura Externa y el Sector Industrial: la Experiencia Reciente del Perú", *Apuntes* No. 16, Universidad del Pacífico, Lima, 1985.
- ANDRADE, G. "El Proceso de Estructuración de la Política Internacional Japonesa" en *La Formación de la Política Exterior: los Países Desarrollados y América Latina*, RIAL edición preparada por Manfred Wilhelmy, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1987.
- BALASSA, B. "Tendencias en el Comercio Internacional Bienes Manufacturados y Cambio Estructural en los Países Industrializados" en *Información Comercial Española* No. 605, Madrid, 1983.
- BHAGWATI, J. "Estrategia de Comercio Exterior: Sustitución de Importaciones versus Promoción de Exportaciones" en *Intercambio y Desarrollo* Tomo I, French-David, Ricardo, México, 1981.
- BOLETIN DEL FMI. "Acuerdo de derecho de Estados Unidos y Japón anuncian un acuerdo giro a favor de México sobre Coordinación de su Política Económica", Vol. 15, No. 25, Washington, 1986.
- , "La Liberalización de los Mercados Financieros de Japón tiene Repercusiones Internacionales", Vol. 16, No. 18, Washington, 1987.
- , "Japón Adopta Medidas de Emergencia para Estimular la Demanda y Reducir el Superávit", Vol. 16, No. 11, Washington, 1987.
- BRADFORD, I. "Relaciones Comerciales y Financieras entre Japón y América Latina" en *Comercio Exterior* No. 37, México, 1987.
- BRADFORD, C. y C. MONETA. "Las Relaciones Económicas Internacionales de América Latina con Japón" en *Relaciones Económicas de América Latina* de SELA (Compilador), Ed. Nueva Sociedad, Caracas, 1987.
- BUSINESS WEEK. "Japan's Clout in the U.S." en *Business Week*, July 11th, 1988.
- CHINO, Y. "The Japanese Securities Market Today and Tomorrow", en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 6, No. 2, Tokio, 1987.
- CASA ROSELL, A. "Exportando a Japón" en *Alta Dirección* No. 130, Barcelona, 1986.
- COHEN, S. "The U.S. and International Trade Cooperation" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5, No. 1, Tokio, 1986.
- ENDO, Y. "The Changing Landscape of Japanese Business" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5, No. 6, Tokio, 1986.
- FUENTE IZARRA, E. "Las Peculiaridades de la Economía Japonesa" en *Información Comercial Española* No. 582, Madrid, 1982.
- FUJISAKI, A. "A Consideration of Japan's Natural Resource Problem" en *Keidaren Review of Japanese Economy* No. 97, Tokio, 1986.
- FUKUKAWA, S. "A Policy Plan for Restructuring Japanese Industry" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 6 No. 1, Tokio, 1987.
- FUKUSHIMA, K. "Japan's Real Trade Policy" en *Foreign Policy*, setiembre 1985, Carnegie Endowment for International Peace.
- GRIMES, J. "Keeping Friction Under Control" en *Journal of Japanese Trade Industry* Vol. 6, No. 6, Tokio, 1988.
- GUTIERREZ, A. "Japón: Reestructuración Interna e Internacionalización de la Economía en los Ochentas" en *Comercio Exterior*, Vol. 38 No. 3, México, 1988.

- HIGURASHI, R. "Consumer Goods Imports on the Rise" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 6 No. 3, Tokio, 1987.
- HOCHI, S. "Pulling Together" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 5, Tokio, 1986.
- HOLTHUS, M. "Japan, U.S., ED: Looking For a Multilateral EC" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- HORIKAWA, K. "A hard Row" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 5, Tokio, 1986.
- HORWITCH, M. "La Cambiante Relación Estratégica-Tecnología en la Industrias Basadas en Tecnología: Comparación entre EE.UU. y Japón" en *Alta Dirección* No. 130, Barcelona, 1986.
- HOSOMI, T. "Freedom in Japanese Financial Markets" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 3, Tokio, 1986.
- HOSONO, A. "Desarrollo Económico del Japón y Expansión del Comercio entre Japón y América Latina" en *Sociedad Interamericana de Planificación: América Latina en el año 2000*, Tomo 3, Tokio, 1982.
- IKEMORI, A. "Expanding Domestic Demand" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5, No. 1, Tokio, 1986.
- IRANZO COMAS, A. "Situación Económica y Comercio Exterior del Japón" en *Información Comercial Española* No. 582, Madrid, 1982.
- ITAMI, H. "Exporting a Way of Working" en *Look Japan* Vol. 32, No. 371, Tokio, 1987.
- JMEA NEWSLETTERS. "Growing Interdependence Between Japan and U.S.," Vol. 4, No. 1, Tokio, 1987.
- "Yen's Steep Rise Hits Hard Japanese Export Industries", Vol. 4, No. 2, Tokio, 1987.
- "Progressing Market Liberalization in Japan", Vol. 4, No. 2, Tokio, 1987.
- "Seeking Worlds Most Open Market", Vol. 3, No. 2, Tokio, 1987.
- "Japan Means to Correct Its Trade Balance" Vol. 3, No. 3, Tokio, 1987.
- "Japan Opening Market to Developing Countries" Vol. 3, No. 1, Tokio, 1987.
- KADOWAKI, A. "Desarrollo Industrial de Japón: Causa de su Éxito" en *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 55, Medellín, 1984.
- KANAMORI, H. "Bouncing Back" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 6, No. 1, Tokio, 1987.
- KANEKO, M. "A New in EC-Japan Economic Relations" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 7, No. 2, Tokio, 1988.
- KASE, H. "Talking Things Out" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5, No. 2, Tokio, 1986.
- KATE, A. "Promoción de Exportaciones y Ajustes en la Política Comercial", *Comercio Exterior* Vol. 11, No. 35, 1985.
- KATO, S. "Shifting into Expansionary Gear" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 6, No. 4, Tokio, 1987.
- KIMURA, N. "Progress in Industrial Cooperation" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- KINOSHITA, T. "Japanese Politics" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5 No. 5, Tokio, 1986.
- KOBAYASHI, K. "The Japanese Market: Benefits and Barriers" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5 No. 6, Tokio, 1986.
- KOSAI, Y. "Competing Partners" en *Look Japan* Vol. 32 No. 371, Tokio, 1987.
- KUNIHURO, M. "Historical Perspective on Japan-U.S. Relations" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 4, Tokio, 1986.
- LEON ASTETE, J. "Política Comercial, ¿Promoción de Exportaciones o Sustitución de Importaciones?" en *Apuntes* No. 18, Universidad del Pacífico, Lima, 1986.
- MAEDA, M. "Official Development Assistance" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- MIYAMOTO, S. "Is the U.S. Serious About Its Balance of Payments?" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5 No. 6, Tokio, 1986.
- MIYAZAKI, I. "Restructuring the International Trade System" en *Journal of Trade & Industry* Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- "Labor Pains" en *Look Japan* Vol. 33 No. 373, Tokio, 1987.
- MONETA, C. "Las Relaciones Comerciales E.U.-Japón en los Próximo Años. ¿Hacia la Articulación de un Nuevo Eje Económico Dominante?", en *Integración Latinoamericana* Vol. 11 No. 117, Bs. As., 1986a.
- "La Reestructuración Industrial en el Japón" en *La Tercera Revolución Industrial: Impactos Internacionales del Actual Viraje Tecnológico*, Edición preparada por Carlos Onami del RIAL, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1986b.
- NAKAGAWA, F. "The Japanese Contribution to Latin American Studies" en *Latin American Review* Vol. 17 No. 1, North Carolina, 1982.
- NAMIKI, N. "Outlook for the Japanese Economy", en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 7 No. 1, Tokio, 1988.

- NAMIKI, K. "Proteccionism - Not Worth It" en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- NARUSAWA, K. "Financial Market Liberalization", en *Journal of Japanese Trade & Industry* Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- OSHIMA, H. "Reinterpreting Japan's Post-war Growth" en *Economic Development* Vol. 31 No. 1, Chicago, 1982.
- PENNANO, G. "Exportación de Manufacturas y Desarrollo Industrial: Principales Industriales" en *Estadísticas Andina* No. 9, Lima, 1981.
- PETRI, P. "What Lies Beyond the Current Global Imbalances?" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 6 No. 3, Tokio, 1987.
- PINTO, P. "La Apertura al Exterior de América Latina" en *Revista CEPAL* No. 11, Santiago, 1980.
- OKITA, S. "The Longer View" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 6 No. 5, Tokio, 1987.
- OKUMURA, A. "Japan's Changing Economic Structure" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 6 No. 5, Tokio, 1987.
- SAITO, H. "Market Opening and Import Expansion" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- SATO, T. "Private Action Programs" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- SAKAI, S. "The Sogo Shosha in a Changing World" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 2, Tokio, 1986.
- SAKAKIBARA, E. "El Sistema Financiero Japonés en Transición" en *El Futuro del Sistema Monetario Internacional*.
- SAKAMOTO, H. "Japan in the Global Community" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 4, Tokio, 1986.
- SAKAMOTO, M. "La Economía de Japón y sus Efectos en las Relaciones Económicas con EE.UU." en *Comercio Exterior*, Vol. 35 No. 9, México D.F., 1985.
- SAKUMA, T. "How Strong is Japan" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 7 No. 6, Tokio, 1987.
- SATO, T. "Here Come The NIC's" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 6 No. 5, Tokio, 1987.
- SEKIMOTO, T. "That's What Friends Are For" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- SIERRA, E. "Control de Calidad para la Promoción de Exportaciones de Países en Desarrollo" en *Revista de Ciencias Sociales* No. 55, Medellín, 1984.
- TAKAHASHI, M. "How Open is Japan Now" en *Look Japan*, Vol. 32 No. 371, Tokio, 1987.
- TORNELL, A. "¿Es el Libre Comercio la Mejor Opción?, Comercio Exterior Heckscher - Ohlin vs. Comercio Intraindustrial" en *Trimestre Económico* No. 211, México, 1986.
- TSUJIMURA, K. "Expand Domestic Demand for Japan's Sake" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 6, Tokio, 1986.
- TSUKAZAKI, S. "Japanese Direct Investment Abroad" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 6 No. 4, Tokio, 1987.
- UCHIDA, M. "The Changing Japanese Market" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- UEDA, T. "Yen Appreciation Compels Structural Changes" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 4, Tokio, 1986.
- USUI, M. "Transferencia Industrial de Tecnología" en *Transnacionalización y Periferia Semiindustrializada*, Tomo I, Siglo Veintiuno, México, 1983.
- VALDES, A. "Política Comercial, Industrialización y su sesgo Anti-exportador: Perú 1940-1983" en *Cuaderno de Economía*, Vol. 24 No. 71, Santiago, 1987.
- YAKIRO, T. "Toward World Economic Stability and Prosperity" No. 98, Tokio, 1986.
- YAWASAWA, I. "High Growth Trade" en *Look Japan*, Vol. 32 No. 370, Tokio, 1987.
- YOSHIMURA, K. "The Friction of Convergence" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 2, Tokio, 1986.
- YOSHINO, B. "Policy in a Liberalized World Economy" en *Journal of Japanese Trade & Industry*, Vol. 5 No. 1, Tokio, 1986.
- YUJI-HORIOKA, C. "¿Por qué es tan alta la tasa de ahorro privado del Japón?" en *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 23 No. 4, Washington, 1986.

3. Tesis y Otros Documentos no Publicados

- ALAYZA, C. "Las Agencias de Cooperación Financiera del Japón y su Colaboración al Perú", documento preparado en la primera convención peruana de ex-becarios del Japón.
- BALASSA, B. "Liberalizing World Trade", Boston, 1984.
- DE TORO, X. "Relaciones Comerciales Perú-EE.UU.: 1970-1986", Tesis de Bachillerato presentada en la Universidad del Pacífico, Lima, 1987.
- FERRERO COSTA, E. "Relaciones del Perú en la Cuenca del Pacífico", trabajo preparado para

- el Seminario sobre la Cuenca del Pacífico, Lima, 1986.
- KISIC, D. "El Impacto de las Nuevas Tecnologías en la División Internacional del Trabajo", Centro Peruano de Estudios Internacionales (CEPEI), Lima, 1987.
- SOLARI, A. "Verticalidad y Horizontalidad en la Industria Norteamericana Actual", documento inédito, 1988.
- YAMAMOTO, S. "Una Ética Protestante en un Contexto No Cristiano", Pontificia Universidad Católica, Lima, 1982.