

## LA INVERSIÓN JAPONESA EN PERÚ: ESTRATEGIA EN LATINOAMÉRICA Y PLATAFORMAS DE INVERSIÓN

*Marco Kamiya\**

### RESUMEN

*Comparado con el nivel de expectativas de Perú, en los años noventa no se ha producido una masiva inversión privada japonesa. En este trabajo, el autor explica esta diferencia y muestra que la inversión privada directa japonesa en Perú fue elevada en sus comienzos, en los años sesenta y setenta, y que podría estar ingresando a una futura etapa de fortalecimiento, dependiendo de las políticas aplicadas por Perú y de la estrategia japonesa centrada en las plataformas de inversión y exportación. Para una política de promoción, se resalta la necesidad de observar los particulares esquemas de 'gansos voladores' y los sistemas de conglomerados empresariales, Keiretsu, y las empresas de comercialización global, Sogo-Shosha.*

### ABSTRACT

*Against the Peruvians expectations, in the 90s there has not been a massive Japanese private investment. In this work, the author explains this matter, and shows that Japanese Foreign Direct Investment in Peru was substantial in his beginnings, in the 60s and 70s, and might be entering to a future stage of strengthening, depending on the policies applied by Peru and the Japanese strategy centered on the platforms of investment and export. For a promotion policy, is highlighted the necessity to observe the singular conception of 'flying geese-pattern' model, the business conglomerates system, Keiretsu, and the global commercialization companies, Sogo-Shosha.*

La inversión japonesa tiene algo que la diferencia de las inversiones de otras nacionalidades, parece que tuviera una capacidad especial para generar empleo, transferir tecnología, y servir de locomotora de crecimiento y desarrollo. No se sabe con exactitud cómo se originó esta concepción del capital japonés, atribuyéndole características positivas, pero en parte puede deberse al acelerado desarrollo que logró Japón desde el final de la Segunda Guerra y al papel que tuvo en la industrialización del Sudeste asiático.

A pesar de estas características positivas, cuando el capital japonés ha ingresado masivamente, como toda inversión en el exte-

rior, también ha recibido críticas. A fines de la década del ochenta, las masivas compras de propiedades y de estudios de cine de Hollywood (Sony y Matsushita) hicieron temer a Estados Unidos de que sería superada como potencia económica por Japón; también en Francia y Gran Bretaña, la inversión privada directa (IPD) japonesa fue vista y considerada por algunos como una invasión económica<sup>1</sup>.

Esas críticas fueron temporales y parecen estar fundadas más en razones históricas y geopolíticas que económicas. Los mandatarios que hoy visitan la residencia oficial del primer ministro japonés vienen acompañados de funcionarios y empresarios mostrando las bonda-

\* Agradezco la colaboración y los comentarios de Fernando González-Vigil, de la Universidad del Pacífico; y de Shiguo Osonoi, de la Universidad de Nanzan [mkamiya@gol.com].

des de sus naciones, y en las páginas que el diario *Japan Times* brinda a las embajadas de los países extranjeros con ocasión de sus días de fiesta nacional, desde Sudáfrica hasta España, desde Perú hasta China, promocionan los beneficios que ofrecen al capital extranjero, sus recursos naturales y la capacidad de sus trabajadores.

Los países latinoamericanos son muy activos en la promoción de la inversión, y varios están logrando recibir importantes flujos de capital. Además de Brasil (que ha sido siempre el principal destino de la inversión japonesa en la región) y México (por su presencia en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN); Chile está obteniendo inversiones en el sector minero, luego de haber abierto una brecha mediante una significativa expansión del comercio, logrando introducir productos como frutas y vinos al competitivo mercado japonés.

El caso de Perú es especial, su relación con Japón está vinculada a la historia de la inmigración japonesa, creando lazos afectivos entre ambas naciones. Con casi 120,000 *nikkei*, Perú tiene la segunda colonia de descendientes de japoneses más numerosa en el exterior después de Brasil, que tiene casi un millón. A fines de la década del ochenta, ocurre un nuevo fenómeno: muchos peruanos comenzaron a emigrar a Japón, persiguiendo el sueño japonés que fue impulsado por la escasez de mano de obra en las fábricas japonesas y altos sueldos en la manufactura. Sin duda, ese hecho puede haber contribuido a la victoria de Alberto Fujimori en 1990, que llegó con muchas expectativas de ingreso masivo de firmas japonesas a Perú.

A comienzos del gobierno de Fujimori se publicó un estudio<sup>2</sup> realizado en 1990, justo antes de las elecciones, en donde se resumían los resultados de una encuesta sobre la imagen de Japón en Latinoamérica. Con relación al futuro de las relaciones Perú-Japón, 84% de los peruanos encuestados (principalmente universitarios) respondieron que tenderían a mejorar. Los resultados del *Latinobarómetro*, otra encuesta efectuada en nueve ciudades de Lati-

noamérica, reflejan igualmente una imagen positiva de los japoneses y de las empresas japonesas, con un porcentaje claramente mayor en Perú<sup>3</sup>.

Los vínculos diplomáticos han sido muy fuertes durante el gobierno de Fujimori<sup>4</sup>. Además de los numerosos intercambios oficiales, la cooperación económica de Japón a Perú ha sido muy elevada, estando por encima de sus propias normativas que limitan el otorgamiento de montos hasta un determinado nivel del PBI per cápita del país receptor, razón por la cual se está estudiando la reducción del monto de AOD (Asistencia Oficial para el Desarrollo) a Perú, a cambio de un aumento de préstamos para mejora de infraestructura<sup>5</sup>.

## I. Evolución y situación de la IPD japonesa en el contexto mundial

Japón es uno de los cinco primeros países que más invierte en el exterior: en 1996 invirtió en el extranjero US\$ 23,400 millones, ubicándose en quinto lugar después de Estados Unidos (US\$ 87,800 millones), Gran Bretaña (US\$ 44,600 millones), Alemania (US\$ 27,800 millones) y Francia (US\$ 26,500 millones)<sup>6</sup>. En dicho año, la IPD de Japón aumentó 9.1% en términos de yenes con relación al año anterior, pero decreció 5.3% en dólares. Esto se debe a la apreciación del yen con respecto al dólar en 1995 y a la depreciación del yen en 1996<sup>7</sup>.

La IPD japonesa comenzó a crecer masivamente desde la segunda mitad de los ochenta. Hasta ese momento, la producción estaba densamente concentrada en Japón, porque el yen barato hacía del archipiélago japonés una excelente plataforma de exportación hacia mercados con demanda asegurada como Estados Unidos y Europa. A mediados de los ochenta, ante la recesión que sufría la industria exportadora norteamericana, el gobierno de Reagan decidió depreciar el dólar para aumentar las exportaciones, para lo cual logró el acuerdo del Hotel Plaza en Nueva York (en septiembre de 1985), comprometiendo a las autoridades financieras del entonces Grupo de

los 5 a mantener bajo el valor del dólar. Esto provocó en tres años, el alza del yen de \250 por dólar a \120 por dólar y marcó el nacimiento de la ola de IPD japonesa en el exterior y del *Baburu Keizai* o 'economía de burbuja'.

El período conocido como 'economía de burbuja' se extendió hasta 1992, cuando el índice Nikkei de la Bolsa de Valores de Tokio llegó a su máximo nivel. En esa etapa se produjo una especulación creciente, cuya característica principal fue que las empresas utilizaban el precio futuro de las propiedades inmuebles y los terrenos como colateral para obtener más préstamos y reinvertir en la Bolsa. El *Baburu Keizai* fue impulsado también por la elevada oferta monetaria, que finalmente permitió a Japón invertir en el exterior y adquirir Bonos del Tesoro estadounidense<sup>8</sup>.

En 1989, Japón se convirtió en el principal inversionista del mundo, sobrepasando a Estados Unidos y Gran Bretaña, pero en 1991, con la caída de la Bolsa de Valores de Tokio, termina la 'economía de burbuja', comenzando a decrecer la IPD japonesa en el exterior. La era del financiamiento fácil termina y se inicia un período de estancamiento que dura hasta hoy, saliendo a flote, además, el problema de los préstamos fallidos, producto de los créditos que las financieras y los bancos japoneses ofrecieron sin discreción y que, a fines de 1997, provocaron la quiebra de Valores Yamaichi, la cuarta empresa de valores más grande de Japón. Según cifras oficiales, los préstamos irre recuperables que tienen los bancos y financieras bordea los 600 mil millones de dólares, pero según otras fuentes, el monto podría superar el billón de dólares<sup>9</sup>.

Paralelamente, en los primeros años de esta década, el yen comienza a apreciarse nuevamente. Como consecuencia se produce un alza en los costos de producción, lo que obliga a las empresas manufactureras japonesas a trasladar sus procesos de producción al Sudeste asiático. Al mismo tiempo, en diversas regiones se fortalecen los planes para crear mercados regionales y las empresas japonesas comienzan a privilegiar la inversión en zonas económicas como China, el TLCAN y

el Mercosur, para protegerse ante una futura exclusión.

Vista por regiones, destaca que la inversión japonesa está concentrada en los países desarrollados. En 1996, la IPD japonesa se destinó de la siguiente forma: Estados Unidos es el mercado más importante para las empresas japonesas, concentrando el 45.8%, casi la mitad de la IPD japonesa total; sigue un 24.2% en Asia; 15.4% en Europa; y 9.3% en Centro y Sudamérica (ver el Cuadro No. 1).

Cuadro No. 1

**FLUJO DE IPD JAPONESA:  
DISTRIBUCIÓN REGIONAL<sup>1/</sup>**

(En porcentaje)

REGIONES	1996	1951-1996
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>América del Norte</b>	<b>47.9</b>	<b>44.2</b>
Estados Unidos	45.8	42.4
<b>Europa Occidental</b>	<b>15.4</b>	<b>18.8</b>
<b>Asia</b>	<b>24.2</b>	<b>17.8</b>
China, Indonesia	10.2	6.7
<b>Centro y Sudamérica <sup>2/</sup></b>	<b>9.3</b>	<b>11.3</b>
Panamá, Islas Caimán, Islas Vírgenes y las Bermudas	7.0	7.4
<b>África, Medio Oriente, Oceanía</b>	<b>3.2</b>	<b>7.9</b>

1/ Porcentajes calculados a partir de cifras en yenes del flujo de notificaciones de inversión en 1996.

2/ Incluye México.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de cifras del Ministerio de Hacienda de Japón, *Ministry of Finance Statistics Monthly*, varios números.

El porcentaje correspondiente a Centro y Sudamérica se reduce a sólo 2.3% si se le resta lo invertido en los llamados 'paraísos financieros': zonas de beneficios impositivos, barcos cargueros con bandera extranjera o inversiones financieras, como Panamá, Islas Caimán, Islas Vírgenes y las Bermudas, que suman 7%<sup>10</sup>. Así, se puede afirmar que sólo el 2.3% de la IPD japonesa se destinó a Centro y Sudamérica en 1996, porcentaje que no se modifica en gran medida en los últimos cinco

años y que demuestra el carácter marginal de la región como destino de inversión. Cuando se observan los datos para el período 1951-96, el porcentaje de Centro y Sudamérica se eleva un poco, ascendiendo a 11.3%, que al restar el 7.4% correspondiente a inversión en regiones financieras se convierte en 3.9%.

Si observamos la distribución de la inversión por sectores, vemos que más de la mitad de la IPD japonesa, 55.7%, se dirige al sector no manufacturero, que incluye servicios, finanzas y materias primas; 42.2% se destina al sector manufacturero, resaltando el rubro de maquinaria eléctrica, 13.6% (donde están incluidas todas las máquinas impulsadas con energía eléctrica) y maquinaria de transporte, 8.1% (automóviles, camiones, motocicletas) (ver el Cuadro No. 2). Aunque Japón es un país importador de materia prima, el porcentaje de IPD destinado a materia prima es aparentemente pequeño; por ejemplo, minería 3.3%; agricultura y silvicultura, 0.3%; y pesca, 0.2%. Sin embargo, la inversión japonesa no se realiza directamente en esos sectores, sino a través del comercio o de préstamos (como veremos luego en el caso de la minería en Perú). Por esa razón, una gran parte de la IPD japonesa en finanzas, seguros y comercio es inversión indirecta en materias primas.

Las cifras del acumulado 1951-96 muestran que lo destinado al sector manufacturero es sólo 29.8% y al no-manufacturero 68.5%, con la mayor parte dirigida a finanzas y seguros, inmobiliarias y servicios. Según las estadísticas japonesas, el rubro comercio incluye las compras al por mayor de empresas japonesas en rubros tan amplios como artículos textiles, metales no ferrosos como carbón, petróleo y gas natural, establecimiento de grandes almacenes en el exterior y un rubro 'otros', donde se incluye el comercio de artículos al por menor. El sector servicios contiene la inversión en empresas generadoras de luz y agua, gas y sistemas de desagüe, compañías de compra y venta de productos, y cine<sup>11</sup>. Los cuatro primeros rubros de la IPD japonesa en el sector no-manufacturero están administrados por bancos y financieras japonesas en es-

trecha coordinación con las *Sogo-Shosha*, las empresas de comercialización global.

Cuadro No. 2

**FLUJO DE IPD JAPONESA: DISTRIBUCIÓN  
POR SECTORES <sup>1/</sup>**  
(En porcentaje)

SECTORES	1996	1951-1996
<b>TOTAL</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Sector manufacturero</b>	<b>42.2</b>	<b>29.8</b>
Maquinaria eléctrica	13.6	7.4
Maquinaria de transporte	8.1	4.1
Metales ferrosos y no ferrosos	5.1	3.2
Química	4.3	4.1
Maquinaria	3.0	2.9
Alimentos procesados	1.5	1.6
Textiles	1.3	1.4
Otros	5.3	5.1
<b>Sector no-manufacturero</b>	<b>55.7</b>	<b>68.5</b>
Finanzas y seguros	16.2	18.0
Inmobiliarias	12.9	14.8
Comercio	10.0	10.6
Servicios	8.4	12.8
Transporte	3.7	5.4
Minería	3.3	4.1
Construcción	0.7	0.8
Agricultura y silvicultura	0.3	0.4
Pesca	0.2	0.2
Otros	--	--
<b>Establecimiento de filiales</b>	<b>2.1</b>	<b>1.6</b>

1/ Porcentaje calculado a partir de cifras en yenes del flujo de notificaciones de inversión en 1996.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de cifras del Ministerio de Hacienda de Japón, *Ministry of Finance Statistics Monthly*, diciembre de 1997.

Por el lado del saldo de inversión a escala mundial, las estadísticas del FMI<sup>12</sup> indican que en 1996, Estados Unidos era el primer país con US\$ 1,534,610 millones, le seguía Francia con US\$ 445,484 millones, Gran Bretaña con US\$ 364,460 millones y luego, Japón con US\$ 258,610 millones. Las estadísticas para 1996 elaboradas por Japón (Ministerio de Hacienda y Banco del Japón), indican un saldo preliminar de US\$ 258,653 millones, de los cuales Centro y Sudamérica representan US\$ 11,981 millones, cifra pequeña con relación al

total pero considerable comparada con el tamaño de la economía<sup>13</sup>. Cabe señalar que en Centro y Sudamérica, restanto los 'paraísos fiscales', más de la mitad de las inversiones son captadas por Brasil (US\$ 3,756 millones) y, aunque están las maquiladoras, México sigue detrás con sólo US\$ 520 millones.

### 1.1 Evolución de la IPD japonesa en América Latina

Japón invierte en el exterior con dos grandes objetivos: garantizar una fuente de materias primas y prepararse ante posibles acuerdos regionales que lo excluyan, sobre todo en los campos de la industria automotriz y los productos electrónicos.

Las empresas japonesas inician el período de reconstrucción de posguerra con el crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados, principalmente a Estados Unidos y luego hacia el Sudeste asiático, al que se suma el acelerado desarrollo del mercado interno japonés, factores que demandan una gran cantidad de materias primas. En Latinoamérica, la IPD japonesa comienza entre los años cincuenta y sesenta, principalmente en Brasil. La crisis del petróleo en 1972 coincide con el final de la era de crecimiento acelerado de Brasil, denominada 'milagro brasileño', y los intereses se trasladan hacia países que tienen petróleo, acentuándose las inversiones en México y Venezuela.

A fines de los setenta, las empresas japonesas empiezan a invertir en los llamados nuevos países industrializados de Asia, Taiwan, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong, donde Japón comienza a aplicar una estrategia de traslado de fabricación de productos de segunda generación; y, apoyados por la AOD, a armar una estructura de producción que contiene a todo el Sudeste asiático.

En los ochenta, la acumulación de enormes superávit y la existencia de una red de empresas a escala mundial convierte a las empresas japonesas en grandes transnacionales. En Latinoamérica, a finales de los setenta,

todavía está fuertemente presente la concepción de sustitución de importaciones y las tendencias proteccionistas, pero comienzan a observarse problemas de deuda externa. Ese momento hubiera sido una posibilidad para que los japoneses armen una sólida infraestructura de producción intrarregional en Latinoamérica. Sin embargo, debido a los problemas existentes en esa región tales como la recesión y la crisis de la deuda, las empresas japonesas privilegiaron otros lugares: se impulsó la inversión en Estados Unidos y se refuerza al Sudeste asiático como receptor de inversión japonesa.

Se debe resaltar que hasta 1988, Perú era el tercer país que más IPD japonesa recibió en América Latina después de Brasil y México. Las estadísticas del Ministerio de Hacienda japonés registran entre 1951 y 1988, US\$ 4,857 millones para Brasil, US\$ 1,556 millones para México y US\$ 696 millones para Perú. Estas cifras consideran lo invertido en el sector financiero, incluyendo compras de propiedades y seguros, construcción e inmobiliarias. Pero aunque se excluya lo invertido por las empresas japonesas, el orden de los países se mantiene igual.

A partir de 1989, la situación comienza a cambiar: además de Brasil, crecen en importancia Panamá y Chile como receptores de IPD japonesa. Brasil mantiene su importancia por su relación con el Mercosur, Panamá aumenta en importancia como puente financiero, y la IPD en Chile se eleva en correspondencia con el aumento del comercio con Japón.

¿Cuáles han sido los determinantes de la IPD en Latinoamérica? La estrategia puede dividirse en cuatro etapas (ver Diagrama No. 1). Entre 1950 y 1970, con el acelerado crecimiento de la economía japonesa (16% anual en promedio), se trata de asegurar materias primas y se crean plantas de producción para abastecer mercados internos de ultramar, especialmente en las ramas de textiles, vehículos y productos electrónicos básicos, teniendo como eje a Brasil, México y Perú. Entre 1970 y 1980, se trata de asegurar fuentes de materias

Diagrama No. 1

**EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN PRIVADA  
DIRECTA JAPONESA EN ASIA  
Y EN LATINOAMÉRICA**

Plantas de producción para abastecer al mercado interno Textiles, vehículos y productos electrónicos básicos	Garantizar fuentes de materias primas Petróleo, minerales, gas natural, madera	Bases de producción: Frente al TLCAN (maquiladoras) y frente al Mercosur (Brasil y Argentina)	¿Redes de producción regional y/o global?
1950-1970	1971-1980	1981-2000	2001-2030 (?)

a) En Latinoamérica

Materias primas	Industrias de primera generación Textiles, agroindustria	Industrias de segunda generación Electrodomésticos, vehículos, semiconductores, computadoras	Redes de producción regional Vehículos, computadoras, productos electrónicos	Redes de producción global
1950-60	1961-1970	1971-1980	1981-2000	2001-2030 (?)

b) En el Sudeste asiático

Elaboración propia.

primas: desde 1980 (pero especialmente desde 1990 porque gran parte de los ochenta fue una etapa de inversión financiera y de espera ante la crisis de Latinoamérica), el objetivo parece ser asegurar bases de producción hacia grandes mercados de consumo tales como el Mercosur, el TLCAN y diversos mercados regionales formados por convenios bilaterales.

Al comparar la evolución de la IPD en Latinoamérica con la estrategia en Asia, resaltan varios elementos: entre 1960 y 1970 se crean plantas de producción de textiles y agroindustria en el Sudeste asiático e inmediatamente en el período siguiente, entre 1970 y 1980, se establecen plantas de producción de artículos de segunda generación. Denominación que indica que son productos en los que Japón relega la producción a otros lugares y que no son considerados de principal importancia tecnológica; por ejemplo, la producción de televisores en blanco y negro se convierte en segunda generación cuando aparece la pro-

ducción de televisores a color; las impresoras láser desplazan también a las de inyección de tinta. Desde fines de los ochenta hasta hoy, la IPD japonesa logra establecer en el Sudeste asiático redes de producción regional, colocándose a una escala superior del nivel alcanzado en Latinoamérica. Es posible avizorar en el futuro (dependiendo de la evolución de la crisis asiática, de la resolución de la recesión en Japón y de los programas de integración económica), la posibilidad de creación de redes de producción global.

Latinoamérica no se encuentra dentro del esquema prioritario de las empresas japonesas. Un estudio del Banco de Exportación e Importación de Japón (Eximbank) indica que la principal preocupación es Asia, con China a la cabeza, seguido de India y Estados Unidos, y sólo en séptimo lugar se ubica Brasil (ver el Cuadro No. 3). El informe de 1998 se realizó sobre la base de encuestas enviadas a las empresas japonesas en julio de 1997, y las res-

puestas se recibieron entre julio y septiembre, cuando recién comenzaba la crisis financiera del Sudeste asiático. Por ello, los resultados de las próximas encuestas anuales pueden sufrir variaciones.

**Cuadro No. 3**

**¿DÓNDE PIENSAN INVERTIR LOS  
JAPONESES EN LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS?  
(Respuestas a intenciones de inversión)**

Orden	País	Porcentaje <sup>1/</sup>
1	China	73
2	India	36
3	EE.UU.	31
4	Vietnam	24
5	Indonesia	21
6	Tailandia	16
7	Brasil	11
8	Filipinas	11
9	Malasia	9
10	Myanmar	5

1/ Se incluyen respuestas múltiples.

Fuente: Eximbank, 1997 *Nendo Kaigai Chokusetsu Toshi Anketo Chosa Kekka Hokoku* [Informe de Resultados de Encuesta efectuada en 1997 de Perspectivas de IPD japonesa en el exterior], Tokio: Nihon Yushutsunyu Ginko, Eximbank, Departamento de Investigación de Inversión Privada Directa en el Exterior, 1998.

Comparando a través del tiempo las perspectivas de inversión en los próximos diez años, tenemos que en los informes anteriores (1995, 1996 y 1997), China también ocupaba el primer lugar y aunque en 1995 no aparecía ningún país de Latinoamérica, en 1996 aparece México en el décimo puesto y Brasil en el decimotercero. En el último informe, el de 1998, tal como vemos en el Cuadro No. 3, México desaparece nuevamente, subiendo Brasil<sup>14</sup> al séptimo lugar de prioridad.

## II. La IPD japonesa en Perú: ayer y hoy

La historia de la inversión japonesa en Perú comienza a fines de los años sesenta, cuando Japón está en la etapa de crecimiento acelerado y las exportaciones se consolidan,

surgiendo la necesidad de asegurar fuentes de materias primas. En 1967 comienza en Japón la política de liberalización de capital que se completa en 1973, justo el año en que ocurre la crisis del petróleo y en el que el sistema monetario internacional adopta el sistema de tipos de cambio flexibles. En ese momento, Japón observa dos cosas: por un lado, la crisis del petróleo, que recuerda al país que tendrá una posición precaria si no asegura un suministro estable de materias primas; y por el otro, el cambio en el sistema monetario, que indica la necesidad de modificar el aparato industrial dejando de lado artículos con poco valor agregado como acero, hierro y textiles, para fabricar en el futuro artículos con mayor elaboración que permitan generar un superávit comercial<sup>15</sup>.

En ese contexto, en América Latina se inició una ola de inversiones en cuyo proceso se encuentra el ingreso a Perú de empresas manufactureras japonesas, así como la participación cada vez más creciente de filiales de las *Sogo-Shosha* en el comercio de minerales.

### *Inversión en manufactura*

En los primeros años de la década del setenta, las empresas japonesas también se establecieron en Perú para asegurar mercados ante la posibilidad de un avance en las negociaciones del Pacto Andino, que eventualmente podrían provocar una exclusión de empresas y productos extranjeros. Toyota y Nissan comenzaron a producir vehículos; de la misma forma National del Perú, diversos artefactos electrodomésticos; y Ajinomoto, glutamato monosódico y otros productos.

Según los informes de Toyo Keizai<sup>16</sup> e información de empresas japonesas en Lima, la actividad de las empresas japonesas en Perú es la siguiente: Toyota, ensamblaje e importación de vehículos; Química Sol, dinamita industrial y pólvora; Honda del Perú, motocicletas; Ajinomoto, el saborizante glutamato monosódico; National Peruana, pilas; aparece además la Compañía Minera Santa Rosa, propiedad de Mitsui Kinzoku y Mitsui Bussan, en la rama de

explotación de plomo y mineral de zinc. El resto de empresas se encarga del comercio o servicios: Kawasaki del Perú, transporte marítimo; Kintetsu World, transporte de carga pesada; Kintetsu Aduanas, transporte en general; Nikko Creative Service, turismo; Nissan Maquinarias, importación de automóviles y servicios; Tyre Services, importación y venta de neumáticos; Mitsui Automotriz, importación de vehículos y autopartes. Además, se encuentran las empresas de comercialización global (ver el Cuadro No. 4).

Las empresas manufactureras japonesas ingresan a Perú entre 1965 y 1975, en los períodos de Fernando Belaúnde y Juan Velasco Alvarado, tal como se puede apreciar en el Cuadro No. 4. Obsérvese que el inicio del

gobierno militar de Velasco no impidió que nuevas empresas continuaran ingresando, como Ajinomoto, Kawasaki del Perú y otras empresas con la participación de Mitsui Bussan. Por el contrario, podría afirmarse que si los posteriores gobiernos hubieran sido civiles, la inversión hubiera sido mayor. Sin embargo, en esa etapa muchos países de América Latina estaban gobernados por militares y la inversión fue muy apreciable, es el caso de Brasil, por ejemplo. De esta manera, se demuestra que no existe correlación entre el tipo de gobierno y la inversión privada japonesa. La experiencia histórica muestra que en esa etapa, para el capital japonés, la estabilidad económica y política era más importante que el tipo de gobierno<sup>17</sup>.

Cuadro No. 4

EMPRESAS JAPONESAS ESTABLECIDAS EN PERÚ <sup>1/</sup>

Gobierno	Años	Fundación	Nombre de Empresa	Propiedad
Fernando Belaúnde T.	1965-1968	1965	Mitsubishi Peru S.A.	Mitsubishi Shoji
		1966	National Peruana S.A.	Matsushita Denki Sangyo
		1966	Matsushita Electric del Perú	Matsushita Denki Sangyo
		1966	Toyota del Perú	Toyota Jidosha / Mitsui Bussan
Juan Velasco Alvarado	1968-1975	1969	Ajinomoto del Perú	Ajinomoto
		1969	Cía. Minera Santa Luisa	Mitsui Kinzoku / Mitsui Bussan
		1970	Química el Sol	Asahi Kasei / Mitsui Bussan
		1970	Mitsui del Perú	Mitsui Bussan
Francisco Morales B.	1975-1980	1972	Kawasaki del Perú	Kawasaki Kisen
		1975	Honda del Perú S.A.	Honda Giken Kogyo
Fernando Belaúnde T.	1980-1985	-	-	-
Alan García P.	1985-1990	1985	Nikko Creative Services	JAL Pack
Alberto Fujimori F.	1990-	1993	Tyre Service Peru	Mitsui Bussan / Mitsui del Perú
		1994	Mitsui Automotriz S.A.	Mitsui Bussan / Mitsui del Perú
		1995	Sumitomo Corp. del Perú	Sumitomo Shoji
		1995	Kintetsu World Express	Kintetsu Ekusupuresu
		1996	Nissan Maquinarias S.A. <sup>2/</sup>	Nissan Jidosha / Marubeni
		1997	Kintetsu Aduanas	Kintetsu Ekusupuresu
<b>Oficinas de Representación</b> (años de ingreso): Itohchu Shoji (n.d.), Toyota Tsusho (n.d.), Tohmen (1957), Oomura Shoji (1964), Chori (1964), Nichimen (1964), Kanematsu (1967), Nissho Iwai (1977), NEC (1978), Marubeni (1992), Hautekku (1995), Tokumura Kensetsu (1996).				

1/ Los datos sólo muestran empresas japonesas que existen a la fecha. No se incluye, por ejemplo, al Banco de Tokio, que se retiró del país.

2/ Transferida y convertida en nueva empresa.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de Toyo Keizai, *Data Bank: Kaigai Shinshutsu Kigyō Soran 1998* [Banco de Datos: Compendio de inversión de empresas japonesas en el exterior, informe por empresas y países], Tokio: Toyo Keizai Shuppansha, 1998.

En los posteriores gobiernos no ingresan nuevas empresas. Durante el período de Morales Bermúdez se establece Honda, pero era una inversión planificada con varios años de antelación. En el segundo mandato de Belaúnde no existe ingreso ni retiro de empresas, pero en 1985 JAL Pack, una subsidiaria de Japan Air Lines dedicada al turismo, establece una oficina en Lima con el nombre de Nikko Creatives Services, justo durante el cambio de gobierno. El período de Alan García es de un vacío absoluto, debido a la limitación al pago de la deuda que afectó a bancos privados japoneses.

Se debe mencionar que a pesar de los peligros del momento por la actividad subversiva, el resto de empresas japonesas se

mantuvo en el país. No obstante, la subversión y la crisis económica afectaron a la IPD japonesa justo en la segunda mitad de los ochenta, que fue uno de los mejores momentos para atraer capital japonés debido al crecimiento de la economía japonesa y la apreciación del yen, oportunidad que se desaprovechó.

### *Inversión en materia prima*

Además del establecimiento de plantas, la inversión japonesa ha sido muy dinámica en el sector de recursos naturales: de US\$ 701 millones, flujo acumulado de IPD japonesa a Perú, un 85% (US\$ 600 millones aproximadamente) se ha dirigido al sector minero (ver el Cuadro No. 5).

Cuadro No. 5

### INVERSIÓN JAPONESA EN PERÚ <sup>1/</sup> (Saldo del flujo de inversión registrada, en miles de US\$)

	1951-80		1980-85		1986-90		1991-96		Acumulado 1951-1996	
	Casos	Monto	Casos	Monto	Casos	Monto	Casos	Monto	Casos	Monto
<b>Industria</b>	24	22,036	2	7,291	0	0	3	1,613	30	30,945
Alimentos	6	9,359	1	436	0	0	0	0	7	9,797
Textiles	2	440	0	0	0	0	3	413	5	853
Químicos	6	671	0	0	0	0	0	0	6	672
Metales	2	582	0	0	0	0	0	0	2	582
Electricidad	2	3,143	1	724	0	0	0	0	3	3,867
Equipo de transporte	6	7,841	0	6,131	0	0	1	1,200	7	15,174
<b>Agricultura</b>	1	4	0	0	0	0	0	0	1	4
<b>Pesquería</b>	12	16,421	1	1,092	0	698	6	1,111	19	19,323
<b>Minería</b>	21	408,999	9	190,736	0	0	0	0	30	599,739
<b>Construcción</b>	2	26,320	0	0	0	0	0	0	2	26,320
<b>Comercio</b>	5	1,349	3	1,210	0	0	1	2,220	9	4,780
<b>Finanzas/Seguros</b>	1	3	0	2	0	0	0	0	1	6
<b>Otros</b>	5	10,054	0	0	0	0	0	0	5	10,054
<b>Subsidiarias</b>	5	3,239	0	5,242	0	0	0	0	5	8,482
<b>Propiedad</b>	5	1,600	0	0	0	0	0	0	5	1,600
<b>TOTAL</b>	81	490,025	15	205,573	0	698	11	4,944	107	701,253

1/: Elaborado sobre la base de estadísticas oficiales del Ministerio de Hacienda de Japón.

Fuente: *Ministry of Finance Statistics Monthly*, Tokio: varios números.

En el sector minero, los japoneses han preferido firmar contratos de largo plazo, u ofrecer préstamos para tener mejor posición como compradores, antes que comprar directamente un activo. Una de las razones de esta política era evitar reacciones nacionalistas como las que habían ocurrido en varios países del Sudeste asiático, pero tal como señala De la Flor<sup>18</sup>, el cobre es una excepción a esta tendencia porque la firma de contratos de largo plazo no asegura el abastecimiento del metal. En esa dirección se ubicaron la compra de la mina de "Katanga", en 1973, por un consorcio de Mitsui Mining and Smelting y Nippon Mining; en 1975, la compra de "Santa Lucía" (zinc y estaño) por el mismo consorcio; y la formación de la Corporación de Cobre de Michiquillay, en 1975, para invertir en gran escala en cobre<sup>19</sup>, objetivo que nunca se llegó a cumplir por problemas de negociación con respecto al tratamiento del capital extranjero y la política laboral con el gobierno peruano.

Además de otros rubros, en el campo del petróleo, el gobierno japonés en coordinación con empresas privadas ofreció préstamos a bajas tasas de interés y en condiciones muy ventajosas, para poder asegurar un abastecimiento estable de materias primas. En esa línea se ubicaron los préstamos que las empresas de comercialización global japonesas, Mitsui, Marubeni y Mitsubishi, que unidas bajo el nombre de Japeco (Japan-Peru Oil Corporation), efectuaron a Petroperú y Cofide en 1973 para construir el oleoducto nor-peruano. Hubieron, además, financiamientos similares para explotar las minas de Cuajone y Huanzalá, y otros proyectos como la refinería de cobre de Ilo, la refinería de zinc de Cajamarquilla y el proyecto de cobre de Cerro Verde.

En el campo de las telecomunicaciones, la NEC dirigió los trabajos para construir la primera estación satélite de Perú, luego participó como proveedor de equipo para redes de comunicaciones con Entel Perú y centrales telefónicas con la Compañía Peruana de Teléfonos.

Destaca el estilo de inversión japonesa, la cual se efectúa en paquetes donde el capital

privado actúa en coordinación con las agencias del gobierno, como el Eximbank japonés y el Fondo de Cooperación Económica de Ultramar (OECE). Hasta comienzos de los años ochenta, la asistencia económica japonesa estaba muy ligada a las necesidades locales de las empresas japonesas e ingresaba en tándem, con el financiamiento de una agencia del gobierno japonés, las empresas privadas y los proveedores japoneses, en forma de paquete integrado. De este modo, la renovación y ampliación de la inversión estaba casi totalmente en manos de las empresas japonesas. Actualmente, las empresas japonesas son más flexibles y adquieren productos de proveedores no japoneses, con el fin de evitar reclamos de fabricantes locales en el país receptor.

## 2.1 El reordenamiento de los noventa

En el período de Alberto Fujimori, las relaciones políticas y la cooperación económica de gobierno a gobierno han sido muy estrechas. Perú ha sido un privilegiado receptor de cooperación técnica, cooperación no reembolsable, y de asistencia a través de la contribución que efectúa Japón a los organismos multilaterales<sup>20</sup>. Sin embargo, comparado con el monto de AOD de Japón a Perú, la inversión privada no ha sido masiva y es bastante menor a las expectativas creadas en el país<sup>21</sup>.

En el sector manufacturero y servicios se han efectuado recomposiciones de empresas (ver el Cuadro No. 4): Mitsui Bussan y Mitsui del Perú crearon Tyre Service del Perú; Mitsui Bussan es propietaria con Toyota Jidosha de Toyota del Perú; del mismo modo, Nissan Jidosha y Marubeni crearon Nissan Maquinarias a partir de la misma empresa que fue cerrada años antes. En 1995, Kintetsu se constituye también en una compañía ferroviaria de la región de Kansai, que posee más de 160 empresas y que incluye uno de los grandes almacenes de ventas del país.

El informe de Toyo Keizai<sup>22</sup> indica también la constitución de Sumitomo Corp. del Perú en 1995, así como el establecimiento de oficinas de representación de Marubeni y

Hautekku. La presencia de estas empresas de comercialización global tiene especial importancia debido a la particular estructura económica japonesa, donde existen los *Keiretsu* (conglomerados empresariales con una estructura piramidal donde el productor principal está en la cúspide y las empresas afiliadas en la base), cada uno con su estructura bancaria y su *Sogoshisha*. En Perú son particularmente activos Mitsui Bussan, al que pertenece el grupo Toyota, Mitsubishi del grupo del mismo nombre, Marubeni del conglomerado Fuyo y Nissho Iwai del grupo Sanwa.

La recomposición de empresas desde 1990 contrasta con la casi inexistente actividad en los años ochenta. Además de lo indicado en el Cuadro No. 4, Yamaha ha efectuado una inversión conjunta con el grupo Romero para establecer una subsidiaria dedicada a vender componentes y ofrecer servicios en la rama de motocicletas<sup>23</sup>; asimismo, Toyota anunció la importación de vehículos usados desde Japón para proteger su marca y ofrecer servicios, estudiando el establecimiento de una planta para encargarse directamente del cambio de volante<sup>24</sup>.

Actualmente, muchas de ellas están trabajando a una tercera parte de su capacidad instalada. En ese sentido, conviene observar los reclamos de los empresarios japoneses en Perú: Ajinomoto del Perú, que exporta no sólo a América Latina sino también a Europa, y Matsushita (National) indican que el atraso cambiario eleva el costo de sus exportaciones. Matsushita señala que a pesar de que en sus inicios fabricaban en Perú desde televisores hasta refrigeradoras, debido a la liberalización excesiva sólo trabaja ahora a un tercio de su capacidad y la baja producción no justifica el intercambio técnico. La ausencia de acuerdos arancelarios también afecta sus operaciones, porque al vender pilas a Ecuador el precio aumenta un 15% mientras que desde México ingresan con arancel cero<sup>25</sup>.

La inversión japonesa más significativa de este actual período está constituida por el consorcio Cominco/Marubeni, compuesto por empresas de Japón, Canadá y Gran Bretaña

para expandir la refinería de zinc de Cajamarquilla, por un monto de inversión programada inicialmente en US\$ 64 millones, pero que luego de la obtención de un crédito será de US\$ 250 millones, lo que permitirá expandir la producción de 100,000 toneladas anuales a 250,000 toneladas, convirtiéndola en la refinería más grande de América Latina<sup>26</sup>. Marubeni como independiente también anunció otra inversión en agosto de 1996, por un monto de US\$ 10 a US\$ 13 millones, en una planta de pulpa de papel de Yukari para abastecer el mercado asiático<sup>27</sup> y ha mostrado su intención de obtener la concesión de aeropuertos<sup>28</sup>.

En el campo de las privatizaciones, las empresas japonesas han mostrado poco interés, incluso no presentaron ofertas para la privatización de las empresas de comunicaciones. Sin embargo, con la programada privatización de la planta de fosfatos y salmueras de Bayóvar en Piura, entre los 31 postores que se presentaron habían dos empresas japonesas, Marubeni y Nissho Iwai, y un consorcio nipoestadounidense, Sumitomo of America. La empresa que obtenga la compra debe comprometerse a efectuar una inversión inicial programada de US\$ 380 millones<sup>29</sup>. Tradicionalmente, las empresas japonesas han sido reticentes a intervenir en privatizaciones, porque prefieren establecer plantas u oficinas donde tengan el control total de la administración antes que reestructurar una empresa en un proceso que necesariamente implica reducción de personal y que podría generar críticas, afectando su participación en otros negocios.

## 2.2 El nivel de IPD japonesa en Perú

¿Es baja la inversión japonesa? Es mínima comparada con la efectuada por otros países en Perú en esta década. Al 31 de diciembre de 1997, la inversión total de empresas extranjeras en Perú ascendió a US\$ 6,983 millones, correspondiendo el 82% al monto registrado entre 1990 y 1997<sup>30</sup>. A junio de 1997, el saldo acumulado de inversión japonesa ascendía a sólo US\$ 42.4 millones, siendo el décimo cuarto inversor en Perú, con sólo 0.7% del total

del saldo acumulado de inversión extranjera realizada en el país. En 1992, antes de iniciarse el proceso de privatizaciones, Japón era el séptimo mayor inversor, con un monto de US\$ 41.9 millones, representando sólo el 2.9%.

La IPD japonesa también es baja si se compara con la efectuada en Chile, donde Japón es el cuarto mayor inversionista del país. Desde 1988, año en el que invirtieron en la mina de cobre "La Escondida", las inversiones han aumentado fuertemente, sumándose los proyectos cupríferos de "La Candelaria" y recientemente, "Los Pelambres", que es un proyecto muy grande (aproximadamente de US\$ 1,300 millones). Resalta el hecho que aunque el proceso de privatizaciones en Chile comenzó en 1982, los japoneses tampoco participaron inmediatamente, comenzando a invertir seis años después con "La Escondida". La distribución por sectores indica que las principales inversiones, además de los proyectos de cobre, están efectuándose en pesca, silvicultura y agroindustria; principalmente, en recursos naturales que luego son exportados al mercado japonés.

Para el período 1991-96, las cifras del Ministerio de Hacienda de Japón (ver el Cuadro No. 5) indican 11 notificaciones de inversión por un total de US\$ 4.9 millones, cifra muy pequeña pero que muestra una mejora con respecto al período de Alan García, donde sólo se amplió un proyecto de pesquería. Las inversiones efectuadas por Marubeni/Cominco en Cajamarquilla y Marubeni en Yukari también se sumarán en el futuro a la estadística indicada, además del interés que otras *Sogo-Shosha* están mostrando en las nuevas privatizaciones o en infraestructura diversa, que en Lima incluye el tren eléctrico, indicando una lenta recuperación de la inversión japonesa.

Antes de discutir sobre el nivel de IPD japonesa, cabe resaltar que a pesar de la larga historia de desencuentros entre el gobierno peruano y los inversionistas japoneses, continúan existiendo contactos y proyectos. En los setenta, a pesar de las condiciones ventajosas del financiamiento japonés, diversos pro-

yectos fracasaron. En esa época, Japón estaba interesado en establecer un abastecimiento permanente de mineral de cobre en Latinoamérica, lugar que hoy ha asumido Chile. Luego, a comienzos de los ochenta, Perú dejó de pagar a Marubeni una deuda pendiente por el oleoducto nor-peruano y con el gobierno de García, los bancos privados japoneses fueron afectados por la moratoria.

A estos problemas hay que añadir los sucesivos ataques que comprometieron personas y propiedades japonesas: el atentado al Gerente del Banco de Tokio en 1987; en noviembre del mismo año, el ataque de Sendero Luminoso a la planta de Nissan, obligando a los ejecutivos de ambas firmas a retirarse del país; el Banco de Tokio finalmente cerró sus oficinas, después de transferir sus operaciones a un banco local. Además de eso, en 1993 ocurrió el asesinato de tres ingenieros de JICA, en Huaral, atentado que causó una enorme conmoción en la prensa japonesa. Finalmente, la toma de la residencia del Embajador japonés en Lima en diciembre 1996, hecho que aunque superado, ha afectado la preparación de diversos proyectos de inversión en el país<sup>31</sup>.

En Perú, la IPD japonesa también ha sido pequeña en los últimos años por dos factores estructurales: la recesión en Japón que comienza a principios de esta década y el llamado síndrome de la 'década perdida'. Los ejecutivos que en la década del ochenta ocupaban puestos intermedios en sucursales de Latinoamérica, ahora son directores en sus respectivas compañías en Tokio, siendo muchos de ellos reticentes a arriesgar inversiones en la región. Sin embargo, este argumento está siendo superado, tal como lo demuestran crecientes inversiones en Brasil y México, a pesar de que este último país era considerado el detonante de la 'década perdida', por haber provocado la crisis de la deuda en 1982.

Además de lo indicado anteriormente, las alianzas regionales son un factor que impulsa la inversión japonesa. Un reciente trabajo sobre la inversión japonesa y el comercio exterior, en México, indica,

"(...) el impulso de la inversión japonesa en el exterior proviene de las medidas *antidumping*, aumentos de aranceles y otros instrumentos de protección del mercado interno en Estados Unidos y Europa, así como de los avances en materia de tecnología y competitividad. A mayores barreras para sus exportaciones, Japón responde con más inversiones en los mercados de su interés o en lugares cercanos a ellos. Esta parece ser su respuesta estratégica" <sup>32</sup>.

México es un ejemplo perfecto, con las enormes inversiones japonesas que están ubicadas en la zona de las maquiladoras cuyo destino es el mercado norteamericano. El Mercosur es otro ejemplo de esta tendencia, con una serie de plantas que se han comenzado a instalar en Brasil y Argentina, y el aumento de financiamiento y asistencia económica en Paraguay para garantizar acceso a ese mercado. El Pacto Andino podría ser un polo de atracción de capital, pero hasta el momento los avances han sido muy lentos<sup>33</sup>.

La geografía es un elemento que influye en la inversión. Con el fortalecimiento del Mercosur y de diversos acuerdos de complementariedad económica, Japón necesita salida hacia el Pacífico. En ese sentido, los competidores directos de Perú son Chile y Colombia.

Hoy llama la atención la elevada inversión japonesa existente en Colombia, pero en los ochenta fue el único que no sufrió los estragos de la 'década perdida'. Este país mantuvo una administración macroeconómica eficiente y respetó sus compromisos con los bancos japoneses, pero la principal razón por la que se han establecido numerosas empresas manufactureras japonesas es su ubicación. Además de la costa del Pacífico, Colombia tiene al norte salida hacia el Atlántico y fronteras con Panamá y Venezuela; por lo tanto, contacto con los centros financieros y fácil acceso marítimo al norte de Brasil. Los problemas políticos de Colombia han detenido en esta década esa estrategia, pero su estabilización podría renovar rápidamente los contactos y proyectos.

Chile también tiene ventajas geográficas, numerosas minas son explotadas con in-

versión japonesa y esas mismas empresas necesitan desarrollar las carreteras y vías férreas que luego permitirán el acceso a Argentina a través de los Andes. La estrecha relación comercial con Chile también garantiza a Japón que será un socio de apoyo frente al Mercosur. Chile está tratando de convertirse en plataforma de inversiones japonesas y exportación de productos; sin embargo, hasta el momento no ha tenido mucho éxito en el campo manufacturero, porque los japoneses están invirtiendo directamente en Brasil sin que sea necesario crear una plataforma para el Mercosur desde afuera.

¿Cómo puede hacer Perú para promover la IPD japonesa? Antes de responder a esa pregunta, es necesario saber qué concepción del desarrollo y de la IPD tienen los japoneses.

### III. El modelo de 'gansos voladores' de Akamatsu

Japón tiene un modelo propio de desarrollo e IPD en el exterior que ha servido de base para el crecimiento de Japón desde la década del treinta. El modelo se denomina *Ganko-Keitai*, literalmente modelo de 'gansos voladores', en referencia a las aves que vuelan en formación "V" siguiendo a un guía. El significado de *Ganko-Keitai* ha sufrido variaciones a lo largo de la historia de Japón, pero en la actualidad se entiende como un sistema industrial en el que un país desarrollado invierte y alienta el comercio, impulsando el desarrollo de otros países que a su vez alientan el desarrollo de otros menos desarrollados.

El modelo de *Ganko-Keitai* fue desarrollado por el economista Kaname Akamatsu<sup>34</sup> entre 1930 y 1950, en una serie de libros publicados en japonés que tuvieron mucha influencia en el mundo académico y en el gobierno. Akamatsu fue encargado varias veces por el gobierno japonés para estudiar políticas comparadas en Asia y fue profesor de la Universidad Hitotsubashi<sup>35</sup>. Cuando Akamatsu comenzó a escribir sus trabajos, Japón era un país subdesarrollado, involucrado en tentativas coloniales en Asia, que estaba definiendo su posición en el contexto mundial y estudiando

formas de desarrollar su industria y lograr el desarrollo.

Akamatsu definió su modelo de la siguiente forma:

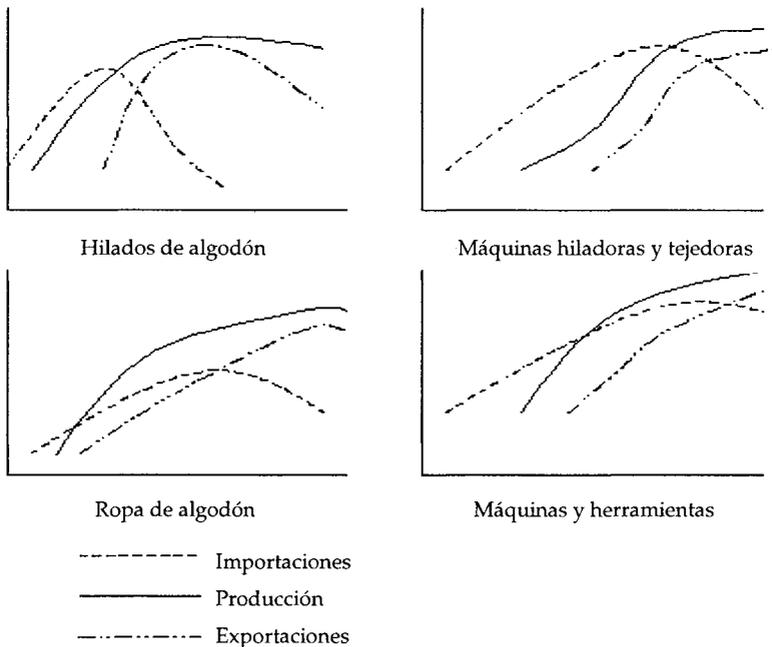
"El proceso de desarrollo de heterogeneización y homogeneización de la economía de un país avanzado y la economía de un país en vías de desarrollo, puede ser formulado en una teoría histórica llamada 'el modelo de gansos voladores' que simboliza el desarrollo industrial de los países en vías de desarrollo [...] Los gansos salvajes vuelan en forma de "V" invertida, como los aviones en formación, y este patrón de vuelo es metafóricamente aplicado a una curva de serie de tres tiempos que denotan la importación,

producción interna, y exportación de productos manufacturados en países en vías de desarrollo"<sup>36</sup>.

En el Gráfico No. 1 se muestran las formas "V-invertida" del desarrollo de productos, tal como Akamatsu los describió en su trabajo. Los gráficos son aproximaciones basadas en estadísticas reales de la importación, producción y exportación de los bienes indicados: hilados de algodón, máquinas hiladoras, ropa de algodón, y máquinas y herramientas, desde que Japón inició la apertura de su economía (en 1870) hasta la Segunda Guerra Mundial. El eje vertical representa valores y el eje horizontal son los años.

Gráfico No. 1

EL MODELO DE 'GANSOS VOLADORES' DE AKAMATSU <sup>1/</sup>



1/ Las curvas cubren un período entre 1870 y la Segunda Guerra Mundial. Las líneas verticales expresan valores. Fuente: Akamatsu, Kaname, "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", en *The Developing Economies*, Preliminary Issue No. 1, Japón, Tokio: Institute of Developing Economics, marzo-agosto 1962, pp. 3-25.

Las etapas del modelo son las siguientes:

Fase 1: Los bienes manufacturados son importados de países desarrollados y, a cambio de ellos, se exportan bienes de menor elaboración.

Fase 2: El bien importado comienza a producirse internamente y va mejorando progresivamente su calidad, reduciéndose las importaciones. En esta etapa, la premisa es que debe fortalecerse el mercado interno, creando demanda y que el bien debe llegar a ser tan bueno como el importado, para ganar la competencia al productor externo.

Fase 3: La demanda interna, elevada por políticas macroeconómicas adicionales, ha creado un mercado interno fuerte para el producto y comienza a desarrollarse una industria de exportación. Al mismo tiempo, un proceso similar se ha dado para la maquinaria de producción del bien, cuya importación es sustituida y comienza a caer en la medida en que las máquinas comienzan a fabricarse internamente.

Fase 4: Como en la fase 3 el producto logra tener los mismos estándares de calidad que el de los países avanzados, el país comienza a desarrollarse. Así, el mismo producto (por ejemplo, hilados de algodón) empieza a ser producido en otros países menos avanzados y el país desarrollado deja de producirlo, evolucionando hacia productos de mayor valor agregado. De esta manera, se continúa con el modelo de 'gansos voladores'.

### 3.1 El modelo ampliado de 'gansos voladores'

A fines de los años setenta, Kiyoshi Kojima sistematizó el modelo<sup>37</sup>, abriendo además un debate con Raymond Vernon, profesor de la Facultad de Administración de Harvard, que había elaborado un trabajo sobre el ciclo del producto.

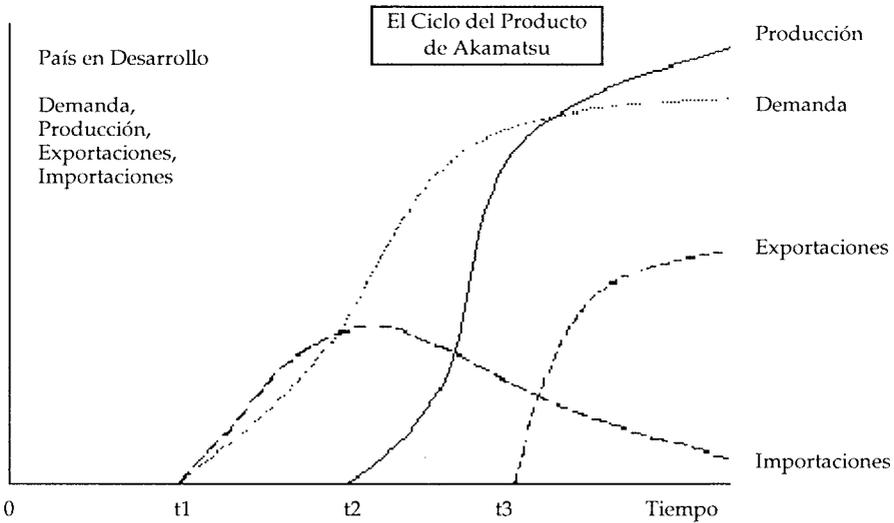
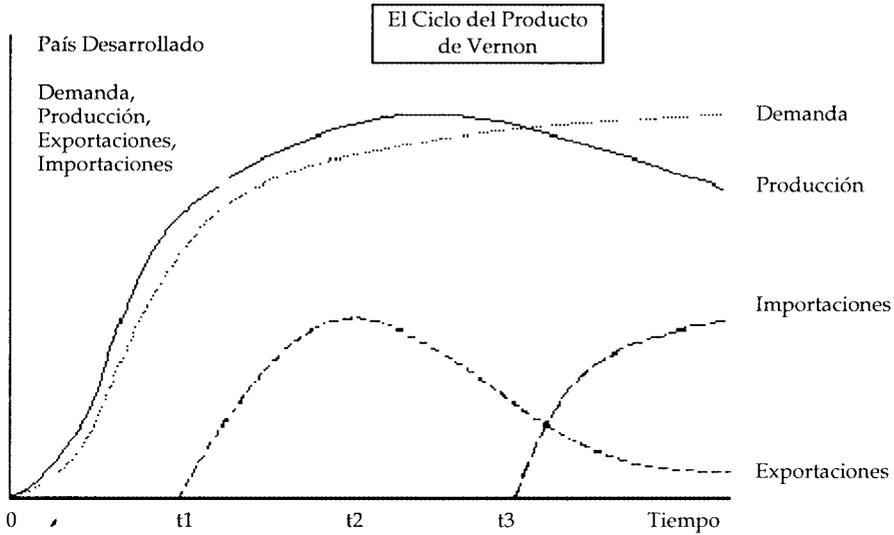
Kojima indicó que el modelo de Vernon era válido pero que le faltaba la contraparte, es decir, la visión desde el país que recibe la tecnología y la desarrolla, tal como Japón lo hizo en su proceso de desarrollo<sup>38</sup>. En el Gráfico No. 2 se resume la forma cómo Kojima unió los modelos de Vernon y Akamatsu. El modelo de Vernon, que representa el ciclo del producto de un país desarrollado, aparece en la parte superior del Gráfico y el de Akamatsu, que es el de un país en desarrollo, en la parte inferior.

Se asume que se produce un solo bien y que sólo existen dos países: uno desarrollado y uno en vías de desarrollo.

En la Fase 1, el país desarrollado fabrica un producto, en un momento determinado de tiempo ( $t_1$ ), exportándose el excedente de la producción. En ese mismo momento ( $t_1$ ), el país en desarrollo, en la parte inferior, demanda el producto y lo importa. En la Fase 2, el país en desarrollo comienza a producir el producto y a venderlo en su mercado interno ( $t_2$ ); en el mismo momento ( $t_2$ ), en el país avanzado comienzan a reducirse las exportaciones porque el país en desarrollo está fabricando el producto internamente. En la Fase 3, el país en desarrollo tiene un excedente ( $t_3$ ) y comienza a exportar el producto, mientras que el país avanzando comienza a importarlo.

Gráfico No. 2

EL CICLO DEL PRODUCTO DE VERNON Y AKAMATSU, SEGÚN KOJIMA



Fuente: Kojima, Kiyoshi. *Japan and a New World Economic Order*, Tokio, Japón: Tuttle, 1977.

Si debajo del gráfico "El Ciclo del Producto de Akamatsu" se añaden más gráficos similares, de otros países menos desarrollados, tendremos el modelo de *Ganko-Keitai*. Para que el modelo se corresponda en la práctica, se observa claramente en la parte correspondiente a 'país en desarrollo' del Gráfico No. 2, que deben darse las siguientes condiciones:

- 1) En el tiempo " $t_1$ " debe crearse un mercado interno fuerte, con gran demanda. En otras palabras, se debe dotar de capacidad adquisitiva a la población.
- 2) Al comenzar el tiempo " $t_2$ ", se debe hacer un gran esfuerzo para elevar los niveles de productividad y lograr que el producto fabricado internamente sea de igual o superior calidad que el producto producido en el país desarrollado.
- 3) Al comenzar el tiempo " $t_3$ ", el país desarrollado debe absorber la importación del bien, teniendo un mercado liberalizado para el producto. De otro modo, la industria del país en desarrollo no podrá superar sus límites nacionales y podría verse afectada.

Kojima indicó, además, que a diferencia de la IPD de Estados Unidos y de Europa, la IPD japonesa es promotora de exportaciones porque la inversión se efectúa transfiriendo tecnología y producción de bienes que se han convertido en segunda generación, dejando las tecnologías de punta y las de primera generación en Japón. En los años setenta, que es cuando Kojima publica sus trabajos, Estados Unidos estaba protestando por el ingreso de exportaciones de textiles y de artefactos electrónicos japoneses, y estaba pidiendo que se coloquen barreras a los productos japoneses. Al mismo tiempo, Japón estaba fabricando en sus plantas de producción en Asia y Latinoamérica, tratando de crear mercados regionales para sus productos.

El modelo de 'gansos voladores' ha seguido evolucionando. Recientemente, Ozawa ha añadido elementos como la creación de redes de producción y curvas de mejoramiento del producto<sup>39</sup>.

La novedad del modelo de 'gansos voladores' reside en la descripción del proceso de desarrollo de Japón y su relación con otros países en desarrollo, principalmente de Asia. Sin embargo, la diferencia entre el estilo de inversión de los japoneses en el exterior no radica solamente en el modelo de *Ganko-Keitai*, sino en otros dos elementos que son parte de su estructura industrial: los conglomerados económicos, *Keiretsu*, y las empresas de comercialización global, *Sogo-Shosha*.

### 3.3 *Keiretsu y Sogo-Shosha*

Los *Keiretsu* son conglomerados empresariales japoneses descendientes de los *Zaibatsu*, los grupos empresariales que existían antes de la Segunda Guerra Mundial y que fueron desmantelados por McCarthur durante la ocupación de Japón después de finalizada dicha guerra.

Existen seis principales *Keiretsu*<sup>40</sup>, Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Sanwa, Fuyo y Dai-Ichi Kangyo (ver el Cuadro No. 6). Cada uno cuenta con un banco y una empresa de comercialización global y, como en una pirámide, tiene una empresa en el vértice que descansa encima de un conjunto de subcontratistas. Los *Keiretsu* controlan en conjunto más del 80% de la economía del país, de modo que es imposible que una empresa sobreviva en el mercado sin tener relación con algún miembro de un *Keiretsu*. Este sistema de redes es muy eficiente y permite que las empresas medianas y pequeñas tengan el apoyo de una empresa principal, que cuenten con financiamiento del banco del grupo y con apoyo técnico de empresas superiores en la pirámide. Además, cuando se trata de exportar tienen a la empresa de comercialización global que brinda asesoría sobre mercados dentro del mismo Japón o en el exterior.

Además de los *Keiretsu* compuestos por grupos empresariales, existen los que están formados por una sola corporación, como el Grupo Toyota, que agrupa a casi 50 empresas y a su vez subcontratan a más de

300. Lo mismo ocurre con otras corporaciones como NEC (Nippon Electric Company) y Matsushita, que por su tamaño se han convertido en *Keiretsu* por derecho propio. Pero aunque son grupos, eso no significa que son inde-

Cuadro No. 6

PRINCIPALES CONGLOMERADOS EMPRESARIALES *KEIRETSU*<sup>1/</sup>

<b>Grupo Mitsui</b>	
Banco Mitsui	<i>Sogo-Shosha</i> : Mitsui & Co.
Empresas del grupo: Torei (textiles), Mitsui Petroquímicos, Mitsui Naviera, Nippon denso (pinturas), Toshiba (electrónicos), Fuji Film (fotografía), etc.	
<b>Grupo Mitsubishi</b>	
Banco Mitsubishi	Mitsubishi Corp.
Empresas: Mitsubishi Rayon (textiles), Mitsubishi Industrias Químicas, Mitsubishi Petroquímicos, Mitsubishi Electrónicos, Mitsubishi Industria Pesada, Nikon (cámaras fotográficas), Cervecerías Kirin, Meiji Seimei (seguros de vida), Mitsubishi Motors (automotriz), etc.	
<b>Grupo Sumitomo</b>	
Banco Sumitomo	Sumitomo Shoji
Empresas: Sumitomo Química, Sumitomo Industrias Metálicas, Sumitomo Industrias Eléctricas, Asahi Kasei (químicos), Víctor (electrónicos), Mazda (automotriz), Sanyo (electrónicos), Matsushita Electric, Marudai Shokuhin (alimentos), etc.	
<b>Grupo Sanwa</b>	
Banco Sanwa	Nissho Iwai Co.
Empresas: Teijin (textiles), Industrias Ube (química), Hitachi (electrónicos), Sharp (electrónicos), Daihatsu (automotriz), Hitachi Naviera, Cervecería Suntory, Pinturas Kansai, etc.	
<b>Fuyo</b>	
Banco Fuji	Marubeni Corp.
Empresas: Nippon Kokan (acero), Kubota (maquinaria), Oki Electrónica, Hitachi Electrónica (maquinaria eléctrica), Nissan Motors (automotriz), Canon (cámaras y equipo de video), etc.	
<b>Dai-Ichi Kangyo</b>	
Banco Dai-Ichi Kangyo	C. Itoh & Co.
Empresas: Kawasaki Steel (acero), Asaki Denka, Shiseido (químicos, productos de tocador), Fuji Electrónica, Fumitsu, Facom (electrónicos), Kawasaki Industria Pesada, etc.	

1/ Debajo del nombre del grupo se indica el banco y la empresa de comercialización global. Las empresas japonesas registran su nombre en el exterior en inglés o en japonés, en este cuadro se ha utilizado la denominación más común. Elaboración propia sobre la base de Oosono, Tomokazu, *Kigyō Keiretsu to Gyōkai Chizu* [Conglomerados empresariales y Mapa industrial de Japón], varios números, Tokio, Japón: Nihon Jitsugyo Shuppansha, 1991.

pendientes: Toyota tiene fuertes lazos con el grupo Mitsui, y Matsushita y NEC con Sumitomo. Las corporaciones deben apoyarse en un *Keiretsu* para obtener financiamiento y comercializar en el exterior, por eso todas están necesariamente unidas. Podríamos hacer la red más grande y mostrar que los *Keiretsu* se cruzan entre sí, porque existe propiedad cruzada de acciones no solamente entre empresas pertenecientes a un mismo *Keiretsu*, sino entre miembros de otros conglomerados.

Las *Sogo-Shosha*<sup>41</sup>, o empresas de comercialización global, son las compañías comerciales de los *Keiretsu* que coordinan el abastecimiento de materias primas y estudian los mercados de exportación en el exterior. Su nombre indica que son entidades comerciales, pero su alcance es muy amplio, encargándose de la adquisición, venta, exportación e importación de recursos naturales, maquinaria, alimentos, productos químicos y otros bienes. Además, se encargan de los estudios de factibilidad en los campos de construcción, bienes raíces, transporte, almacenamiento. Cuando hay préstamos del gobierno japonés, las *Sogo-Shosha* estudian también a los posibles proveedores y a las empresas que intervendrán en los proyectos.

Como las *Sogo-Shosha* tienen oficinas en casi todos los países del mundo, su capacidad de recopilación de información es muy amplia, manteniendo estrechos contactos con los ministerios japoneses y otras dependencias gubernamentales.

La existencia de esta particular estructura de organización japonesa reduce la confrontación entre empresas. Por ejemplo, en Perú, Toyota y Honda difícilmente ingresarían a competir por el mismo mercado, debido a que ya se habrían realizado las coordinaciones entre las diferentes *Keiretsu* con las cuales están relacionadas esas empresas, para estudiar a qué tipo de mercados debe dirigir su producción cada una de ellas.

Las relaciones entre empresas privadas japonesas y el gobierno es muy estrecha, y toda inversión en el exterior cuenta con el apoyo de los proyectos del gobierno japonés y con las

empresas japonesas que están establecidas en el país receptor.

El modelo de los 'gansos' de los años noventa incorporó estos elementos y discutió un argumento adicional: la supuesta superioridad del modelo de desarrollo japonés. Por ejemplo, Eisuke Sakakibara<sup>42</sup> indicó que el sistema japonés es único, llamándolo "economía de mercado no capitalista", porque es un modelo que no depende del principio de *laissez-faire* sino que resulta del equilibrio social entre el Estado y las empresas<sup>43</sup>. Sakakibara no indica con claridad si el modelo japonés puede ser exportado, pero enfatiza que Japón debe jugar un papel más decisivo en el desarrollo de otros países y participar activamente en el proceso de globalización.

Luego de eso, el tema pendiente era aplicar el modelo de *Ganko-Keitai* y la experiencia lograda en Asia para los países de Latinoamérica. Al respecto, el trabajo de mayor alcance ha sido escrito por Mitsuhiro Kagami, "La voz del Sudeste asiático: implicancias para el desarrollo de América Latina"<sup>44</sup>, quien explica las estrategias de crecimiento económico del sudeste de Asia y propone medidas para el desarrollo de Latinoamérica:

- 1) Adoptar métodos de producción japoneses, tales como sistemas de control de calidad, producción *just-in-time*<sup>45</sup> y rotación continua de puestos de trabajo.
- 2) Crear relaciones entre firmas con proveedores, similares a los *Keiretsu* japoneses.
- 3) Establecer políticas industriales de largo plazo, con metas alcanzables y cuantificables.

En la evidencia empírica, Kagami demuestra que la formación de redes de producción compuesta de compañías medianas y pequeñas en Brasil y México, eleva las utilidades y contribuye a la atracción de capital extranjero. Por supuesto, una premisa de este enfoque es que el capital extranjero [japonés] debe ingresar masivamente y no sólo en un país, sino en un conjunto de países aledaños.

Para los especialistas japoneses, el modelo de 'gansos voladores' y la exportación de técnicas de producción y estructura tipo *Keiretsu* fue, hasta antes de la crisis monetaria de Asia, la receta para regiones en desarrollo como Latinoamérica. Se espera que esa visión se modifique ligeramente con los cambios que están ocurriendo en Japón y en el Sudeste asiático.

#### IV. Hacia nuevas relaciones de cooperación e inversión

Las relaciones Perú-Japón han sido siempre oscilantes, siendo Perú un actor pasivo<sup>46</sup>. La elección del presidente Fujimori creó expectativas excesivas en la inversión japonesa, que no se han materializado debido a los problemas económicos que tiene Japón y a diversos hechos ocurridos en Perú.

Sin embargo, por otro lado, la asistencia económica japonesa es elevada y hay propuestas para aumentar los montos destinados a infraestructura. En un estudio, "Informe de Recomendaciones para el otorgamiento de asistencia económica a Perú"<sup>47</sup>, elaborado por el Instituto de Economías en Desarrollo, brazo intelectual del Ministerio de Industria de Japón (MITI), se señala que durante treinta años, desde 1960 en adelante, la inversión en exploración de nuevas fuentes de materias primas ha sido casi inexistente e indica que las condiciones son excelente para que esos recursos latentes sean explotados y con valor añadido se conviertan en exportaciones.

El informe recomienda que Japón debe contribuir en el mediano plazo con asistencia para que Perú no sufra problemas en la balanza de pagos, y enfatiza la necesidad de desarrollar la infraestructura, contando con la cooperación del sector privado japonés<sup>48</sup>.

Además, las recomendaciones del IDE van más lejos aún, proponiendo cómo debería ser la estrategia de desarrollo de Perú (recordemos que este documento está dirigido al gobierno japonés), indicando cuatro grandes temas:

- 1) Construcción de infraestructura económica; reparación y mantenimiento de caminos, aeropuertos, vías ferroviarias; y mejora en el abastecimiento de agua potable y energía eléctrica.
- 2) Aprovechamiento de las ventajas comparativas de Perú, desarrollando la industria ligera y las empresas medianas y pequeñas, además del turismo y la industria textil.
- 3) Inversión en desarrollo social para combatir la pobreza, más que proveer ayuda directa a los pobres es mejor combatirla con mayor acceso a educación. "La ayuda que ataca sólo los síntomas fracasará", por eso deben elevarse los ingresos mediante el desarrollo económico.
- 4) Asuntos generales; protección del medio ambiente y elevación de los niveles de educación.

El informe del IDE no detalla la singular estructura industrial de Japón. Sin embargo, como hemos visto, si la visión de los japoneses es crear redes de producción entre varios países, y existen los *Keiretsu*, surge una inmediata conclusión: es muy difícil atraer a empresas individuales de Japón, pero si se logra convencer a algunas, o si se entabla una estrecha relación con las empresas de comercialización japonesas, entonces se habrá dado un paso. A diferencia de la inversión de otros países que es por empresas, en Japón es en grupo. Si ingresa Mitsubishi en automóviles, es muy probable que le sigan empresas similares. A su vez, el gobierno japonés ampliará la inversión 'en paquete', con préstamos 'blandos' para infraestructura y ampliación de comercio para vender los excedentes de producción en otros países. Al mismo tiempo, comenzarán a ingresar otras empresas japonesas.

Por esa razón, para ampliar las inversiones, es necesario coordinar con las *Sogo-Shosha* establecidas en Perú, que son las que pueden proveer financiamiento y tecnología para estudiar la explotación de nuevos recursos. Es importante la promoción, pero más aún establecer reglas estables hacia el capital ex-

tranjero y fortalecer los acuerdos regionales y la creación de un mercado común, además de la infraestructura de caminos y puertos que permitan dotar al país de una ventaja comparativa frente a los países vecinos.

La inversión japonesa se dirige hacia países donde hay una demanda asegurada que permita tener un mercado significativo. Si el poder adquisitivo es muy bajo, se puede ofrecer a cambio el liderazgo en mercados integrados, como el Pacto Andino, y demostrar la voluntad de ampliarse hacia el Mercosur, ofreciendo mercados amplios para productos manufacturados.

En el campo comercial es necesario coordinar con Jetro, la Organización de Comercio Exterior de Japón, para estudiar posibles mercados para los productos peruanos y promover las exportaciones de productos ma-

nufacturados que podrían ser inicialmente agroindustriales. Eso podría conducir, en el mediano plazo, a una segunda fuente de posibles inversiones en ramas en las que Perú tiene ventaja comparativa.

La elevada cooperación económica y la existencia de voluntad para ampliar el financiamiento para infraestructura demuestra que el interés japonés existe, porque se están sentando las bases para estar preparados para el momento en que las condiciones de Perú permitan invertir de acuerdo con los parámetros japoneses. Este informe demuestra que hay interés de Japón, pero el próximo paso corresponde a Perú, que puede aprovechar todos los elementos que tiene a su favor para atraer capital y tecnología japonesa enmarcados dentro de una estrategia de desarrollo industrial de largo plazo.

## NOTAS

1. En 1989, cuando Sony compró Columbia Pictures y Matsushita adquirió Universal Studios, dos símbolos de Hollywood, la revista *Newsweek* publicó una portada donde los japoneses compraban la Estatua de la Libertad, temores que años después (en 1992) Michael Crichton resumió en *Rising Sun*, novela en donde los japoneses aparecen como conspiradores que tratan de controlar Estados Unidos con el poder del dinero. En Francia, la primera ministra Edith Cresson (1991-92) atacó duramente a los japoneses, acusándolos de tratar de colonizar Europa; de igual modo en Gran Bretaña, la IPD japonesa ha sido considerada una amenaza para las industrias inglesas. Para una interpretación de los temores y pasiones frente a la inversión japonesa, ver Emmott, Bill, *Japan's Global Reach: The Influences, Strategies and Weakness of Japan's Multinational Companies*, Gran Bretaña: Century, 1991, capítulo 1 ("Over Here").
2. Horisaka, Kotaro, *La imagen de los latinoamericanos sobre el Japón y los japoneses*, Serie de Monografías Latinoamericanas No. 5-3, Tokio: Instituto Iberoamericano, Universidad de Sophia, marzo de 1996.
3. En el *Latinobarómetro*, una encuesta que periódicamente se realiza en los principales países

de América Latina, 58.4% contestaron que prefieren recibir inversión de Japón, 19.9% de Estados Unidos, y sólo 6.6% de Europa. Ver *Latinobarómetro*, Chile: Mori Consultants, 1995.

4. A comienzos de los noventa, el problema más grave de Perú era el aislamiento financiero internacional. Japón contribuyó a formar un grupo de apoyo en la reunión del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), realizada en 1991 en Japón, y otorgó préstamos a Perú para equilibrar el déficit en la balanza comercial, a los que se sumaron luego numerosos desembolsos destinados a mejorar la posición financiera del país. Con ocasión del cierre del Congreso en 1992, Japón decidió negarse al pedido norteamericano de suspender la ayuda económica a Perú y decidió aplicar una política de conversaciones diplomáticas informales. Para un temprano balance de las relaciones diplomáticas, ver González-Vigil, Fernando, *Las relaciones de Perú con los países del Asia-Pacífico*, Cuadernos de CEPEI, Lima, Perú: enero de 1994.

El ingreso de Perú al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) también contó con el apoyo japonés. Según fuentes japonesas, Hashimoto quería que Rusia ingresara a la APEC para poder negociar con Yeltsin la devolución de unas islas en disputa ubicadas al norte de Hokkaido antes del

- año 2000, Vietnam era un candidato permanente con ingreso asegurado y Perú había pedido ingresar varios años antes, y estaba participando activamente en grupos de trabajo. En ese sentido, Hashimoto utilizó la carta peruana para que los demás miembros del APEC acepten con menos recelo la incorporación de Rusia pero, según el embajador de Perú ante Japón, Víctor Aritomi, fue de especial importancia el apoyo prestado por Mahathir Mohamad, el presidente de Malasia.
5. Entrevista con funcionarios del Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón. A partir de este año, el monto total de AOD de Japón se reducirá para equilibrar el presupuesto japonés, en momentos en que existe un profundo debate sobre la naturaleza que debe tener la asistencia económica. Polémica que se ha acentuado desde la toma de la residencia del embajador japonés en Lima, cuando, a pesar de la ayuda de Japón, ocurrió un ataque que algunos atribuyen a la falta de promoción y explicación del otorgamiento de montos ante la población de otros países.
  6. Fondo Monetario Internacional (FMI), *International Financial Statistics*, varios números.
  7. Jetro, *Sekai to Nihon no Kaigai Shokusetsu Toshi 1998* [Informe Anual de Jetro sobre la inversión directa de Japón en el exterior, 1998], Tokio: 1998.
  8. Para más información sobre los orígenes del *Baburu Keizai*, ver Zielinski, Robert y Nigel Holloway, *Unequal Equities: Power and Risk in Japan's Stock Market*, Tokio y Nueva York: Kodansha International, 1991, y para el posterior desarrollo y sus efectos, ver Wood, Christopher, *The Bubble Economy: The Japanese Economic Collapse*, Londres, Gran Bretaña: Sigwick & Jackson, 1992.
  9. La cifra reconocida por el gobierno es de US\$ 600 mil millones, pero este monto corresponde sólo a préstamos fallidos de bancos y no incluye la deuda pública, los préstamos efectuados por empresas privadas ni la baja en los precios de las propiedades. Recientes cálculos indican que los problemas de préstamos son actualmente de US\$ 1 billón. Véase, Bremner, Brian, "Japan's Real Crisis", en *Business Week*, Latin American Edition, EE UU: McGraw Hill, 18 de mayo 1998, pp. 38 y 40.
  10. "La composición de las inversiones financieras representaba la mayor parte de una facilidad especial establecida en Islas Caimán en 1987 para comprar deuda latinoamericana con descuento, con lo que obtenían una ventaja tributaria al vender deuda de países de Latinoamérica. En sólo tres países, Bahamas, Islas Caimán y Panamá, la inversión japonesa creció de US\$ 640 millones en 1981 a US\$ 5,000 millones en 1988". Ver, Blake Friscia, A., "Japanese Economic Relations with Latin America: An Overview", en Kauffman Purcell, Susan y Robert Immerman (eds.), *Japan and Latin America in the New Global Order*, EE UU: Lynne Rienner Publishers, 1992, pp. 18-19.
  11. Descripción de rubros tomados de informes del Ministerio de Hacienda, *Tainagai Minkan Toshi Tokushu*, [Informe sobre inversión privada al exterior e interior de Japón], Japón, Tokio: diciembre, 1997. Los datos de IPD japonesa que tiene Japón son obtenidos a partir de notificaciones de las empresas privadas al Banco de Japón, luego son enviados al Ministerio de Hacienda donde se ordenan y publican en los informes mensuales. Los datos son notificados en yenes y el Ministerio de Hacienda le aplica un valor en dólares, provocando diferencias entre los datos de IPD elaborados en Japón y en los países receptores.
  12. Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payments Statistics*, varios años.
  13. Ver Jetro, *op. cit.*, Apéndice Estadístico.
  14. Brasil es un 'pequeño Japón' según León Hollerman ["The Japanese Challenge" (pp. 1-33) y "The Japanese Approach to Brazil" (pp. 93-128), ambos en Hollerman, León, *Japan's Economy Strategy in Brazil: Challenge for the United States*, Canadá: Lexington Books, 1988], quien indica que la estrategia japonesa en Brasil es exportar la producción de industrias de segunda generación y mantener el control de las de alta tecnología en Japón. Hollerman señala también que existe toda una estrategia de penetración que incluye el desarrollo de infraestructura y convenios de transferencia tecnológica, además de ayuda económica de Japón a Brasil. Esta posición ha sido discutida por otros autores, por ejemplo Stallings, Barbara y Gabriel Székely (eds.), *Japan, The United States, and Latin America: Towards a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, Gran Bretaña: MacMillan & St. Anthony's College Series, 1993, pp. 17-18. Es indudable que Brasil tiene un papel central y que el resto de inversiones de las empresas ja-

- ponesas en Latinoamérica, en el Mercosur, en el Pacto Andino y Chile, está en función de ese enorme mercado.
15. "En 1973 industrias intensivas en energía tales como hierro y acero, metales no ferrosos, químicos, pulpa y papel, declinan hasta un punto de depresión, mientras que automóviles y productos electrónicos sobreviven debido a su relativamente poca necesidad de energía para la producción", en Kagami, Mitsuhiro, *The Voice of East Asia: Development Implications for Latin America*, Tokio, Japón: Institute of Developing Economies, 1995, pp. 128-129.
  16. Ver Toyo Keizai, *Data Bank: Kaigai Shinshutsu Kigyo Soran 1998* [Banco de Datos: Compendio de inversión de empresas japonesas en el exterior, informe por empresas y países], Tokio: Toyo Keizai Shuppansha, 1998.
  17. En esa misma etapa, en el Sudeste asiático, casi todos los países estaban controlados por gobiernos *de facto*, sin que eso haya afectado el flujo de IPD japonesa. Discutir este punto sobrepasa el objetivo de este trabajo, pero cabe mencionar que los teóricos del desarrollo japonés ponen mucho énfasis en la necesidad de un Estado dinámico e instituciones sólidas para lograr el crecimiento.
  18. De la Flor, Pablo, "Peruvian-Japanese Relations: The Frustration of Resource Diplomacy", en Stallings, Barbara y Gabriel Székely (eds.), *Japan, The United States, and Latin America: Towards a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, Gran Bretaña: MacMillan & St. Anthony's College Series, 1993, pp. 171-190.
  19. Para una crónica detallada de este primer período de inversión japonesa en materias primas ver De la Flor, Pablo, *op. cit.*
  20. ODA, *Japan's Official Development Assistance. Annual Report 1997*, Tokio: Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, Departamento de Cooperación Económica, 1997.
  21. A través de la prensa se ha llamado la atención por la poca inversión japonesa en Perú. Para un ejemplo reciente de descontento por la falta de inversión japonesa en Perú, ver Bustamante, Carlos, "La ilusión de la inversión japonesa", en Diario *Gestión*, No. 2274, Lima, Perú: 3 de febrero de 1998, p. 24.
  22. Toyo Keizai, *op. cit.*
  23. *Nihon Keizai Shimbun* (Diario Nihon Keizai), Tokio: 21 de noviembre de 1997 (edición vespertina).
  24. *Nikkei Sangyo Shimbun* (Diario Nikkei Sangyo), Tokio: 9 de enero de 1998.
  25. Opiniones vertidas por ejecutivos japoneses en sucesivas reuniones del Consejo Empresarial Peruano-Japonés (Cepeja).
  26. Ver el Diario *Gestión*, No. 2346, Lima, Perú: 16 de abril de 1998, p. 19. El financiamiento se obtuvo con un crédito sindicado de 10 bancos internacionales dirigido por el Citibank y el Banco de Montreal, donde no participaron bancos japoneses debido a que están reduciendo drásticamente su cartera de créditos por los préstamos fallidos acumulados y la crisis asiática.
  27. Jetro, *Sekai to Nihon no Kaigai Shokusetsu Toshi 1997* [Informe Anual de Jetro sobre la inversión directa de Japón en el exterior, 1997], Tokio: 1997.
  28. Ver el Diario *Gestión*, No. 2442, Lima, Perú: 21 de julio de 1998, p. 33.
  29. Andina, *Boletín de Noticias*, Lima, Perú: 4 de abril de 1998.
  30. Ver Casas, Carlos y Mercedes Araoz, "La inversión extranjera directa en el Perú: Evolución reciente e impacto", Informe de avance del Proyecto sobre "Investment Policy Review-Peru", Lima: UNCTAD-Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP), marzo de 1998.
  31. El informe de Jetro sobre inversión en el exterior [Jetro, *Sekai to Nihon no Kaigai Shokusetsu Toshi 1998* (Informe Anual de Jetro sobre la inversión directa de Japón en el exterior, 1998), Tokio: 1998] realiza en la parte introductoria una evaluación optimista del proceso de privatizaciones en Latinoamérica, haciendo una mención especial a los avances de la privatización de empresas peruanas. Sin embargo, el capítulo referente a Perú indica que la toma de la residencia del embajador en Lima detuvo todos los proyectos de inversión, y que tendrá un impacto negativo en la inversión futura en el país. Recordemos que los presidentes de las sedes de empresas japonesas en Perú, estuvieron secuestrados hasta el final de la toma.
  32. Mercado, Alfonso, Oscar Fernández y Yoshie Aihara, "La inversión japonesa y sus efectos en el comercio exterior de México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, No. 2, México: Banco Nacional de Comercio Exterior de México, febrero de 1998, p. 125.

33. Akio Hosono, uno de los principales especialistas japoneses en economía latinoamericana, coloca al Pacto Andino como segundo en importancia después del Mercosur en Latinoamérica. Asimismo, resalta sus posibilidades, pero indica que hasta el momento no se ha llegado a adoptar un arancel externo común en el mercado andino y señala las indecisiones de Perú en la consolidación de este mercado. Ver Hosono, Akio, *APEC to NAFTA: Gurobarizumu to Rijonarizumu no Sokoku* [APEC y el Acuerdo NAFTA: El conflicto entre globalismo y regionalismo], Tokio: Editorial Yuhikaku, 1995, pp. 160-163.
34. Akamatsu resumió sus estudios en un influyente artículo publicado en inglés en 1962, al retirarse de la vida universitaria activa, en *The Developing Economies* (ver Akamatsu, Kaname, "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", en *The Developing Economies*, No. 1, Japón, Tokio: Institute of Developing Economics, marzo de 1962, pp. 3-25), revista de investigación del Instituto de Temas Económicos de Asia, organización que después cambió su nombre a Instituto de Economías en Desarrollo (IDE) y que actualmente ha sido afiliada a Jetro.
35. La teoría de IPD japonesa en el exterior fue desarrollada sucesivamente por profesores de la Universidad Hitotsubashi, iniciada por Akamatsu, fue perfeccionada posteriormente por Kojima, y por Ozawa, de la misma universidad.
36. Akamatsu, Kaname, *op. cit.*, p. 11.
37. Para la formalización matemática, ver "A Macroeconomic Theory of Foreign Direct Investment", en Kojima, Kiyoshi, *Japan and a New World Economic Order*, Tokio, Japón: Tuttle, 1977, pp. 92-119.
38. Dejamos aquí los detalles que están descritos en Kojima, Kiyoshi, *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of International Business Operations*, Gran Bretaña: Croom Helm Ltd., 1978; y *Japan and a New World Economic Order*, Tokio, Japón: Tuttle, 1977. Para una amena descripción de las preocupaciones de Vernon, ver Vernon, Raymond, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Nueva York, EE UU: Basic Books, 1971.
39. Para un reciente desarrollo de este modelo añadiendo la fase de creación de redes de producción en el exterior, ver Ozawa, Terutomo, "Japan: The macro-IDP, meso-IDPs and the Technology Development Path (TDP)", en Dunning John y Rajneesh Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Gran Bretaña: Routledge, 1996, pp. 142-176.
40. Uno de los mejores análisis de los *Keiretsu* ha sido escrito por Imai, Ken-ichi, "Japan's Corporate Networks", en Kumon, Shumpei y Henry Rosovsky (eds.), *The Political Economy of Japan: Cultural and Social Dynamics*, Stanford, California: Stanford University Press, 1987.
41. Las *Sogo-Shosha* son los 'buques insignia' en el exterior de los conglomerados japoneses *Keiretsu*. Más del 80% del comercio de Japón con el exterior pasa por estas empresas, que además se encargan de coordinar el financiamiento de proyectos y los estudios de factibilidad previos de proyectos de comercio e inversión de las empresas miembros de su grupo. Para una reciente aproximación al tema, ver Turner, Ernesto, "Las *Sogo-Shosha* y el desarrollo económico de Japón", en *Comercio Exterior*, vol. 48, No. 1, México: Banco Nacional de Comercio Exterior de México, enero de 1998, pp. 34-45, y para una descripción de la empresas comerciales en el proceso de expansión de exportaciones y desarrollo del mercado interno, ver Kojima, Kiyoshi y Ozawa, Terutomo, *Japan's General Trading Companies: Merchants of Economic Development*, Francia: Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD), 1984.
42. Sakakibara es viceministro de Hacienda de Japón para asuntos internacionales, y es uno de los funcionarios de economía y finanzas más influyentes. Es conocido en la prensa occidental como 'Mr. Yen', por el poder que tiene para influir en el valor del yen.
43. Sakakibara, Eisuke, *Beyond Capitalism: The Japanese Model of Market Economics*, EE UU: Economic Strategy Institute & University Press of America, 1993.
44. Kagami, Mitsuhiro, *The Voice of East Asia: Development Implications for Latin America*, Tokio, Japón: Institute of Developing Economies, 1995.
45. El sistema *just-in-time* (JIT) fue creado por Toyota, luego fue aplicado por los grandes fabricantes de Japón y de otros países. Este sistema se basa en que el productor central recibe los componentes de los proveedores en forma sincronizada y según las necesidades del fabricante final. Para lograr su aplicación, ningún

- proveedor puede tardar en entregar sus componentes porque la cadena de montaje total se atrasaría. El sistema JIT permite reducir costos, acelerando el tiempo de producción, y eliminar la merma resultante del almacenaje.
46. Horisaka indica que en las relaciones Latinoamérica-Japón, las empresas japonesas han tratado de jugar un papel activo, pero que la región ha sido siempre un actor pasivo. Añade una interesante observación: "Los complejos de envidia, hostilidad, superioridad e inferioridad observados entre Estados Unidos y las naciones latinoamericanas no existen entre Japón y Latinoamérica". Ver Horisaka, Kotaro, *Japan's Economic Relations with Latin America*, en Stallings, Barbara y Gabriel Székely (eds.), *Japan, The United States, and Latin America: Towards a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, Gran Bretaña: MacMillan & St. Anthony's College Series, 1993, p. 60.
  47. Los puntos enunciados en el informe resumen los indicados en una serie de documentos reservados que el gobierno japonés, principalmente el ministerio de Relaciones Exteriores y el ministerio de Industria, ha estado encargando a varios especialistas desde 1990. El informe citado fue co-dirigido por Shigueo Osonoi, uno de los principales especialistas en el tema de relaciones Perú-Japón y asesor del Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón. Ver IDE [(Japón) Osonoi, Shigueo; Kagami, Mitsuhiro; (Perú) Gonzáles de Olarte, Efraín; Verdera, Francisco; Lévano de Rossi, Cecilia], *Kokubetsu Keizai Kyoryoku Shishinsakutei no Tame no Kiso Chosa* [Informe Resumen de Recomendaciones para el otorgamiento de asistencia económica al Perú], Tokio: 1997.
  48. Es interesante observar que una de las grandes preocupaciones del gobierno japonés, durante los primeros años del gobierno de Fujimori, era la imagen que los peruanos tenían de los japoneses. En esos años, en diversos informes del IDE y de Jetro se dedican varias páginas a estudiar este aspecto (ver, como ejemplo, Jetro, *Chunanbei ni okeru Nikkeikigyo to no Jinsaikyosei to Chiiki to no Kakawari*. [Capacitación de personal y mercados regionales en relación con las empresas japonesas en Latinoamérica], Tokio, Japón: 1993, pp. 32-44). Esas preocupaciones han sido progresivamente reemplazadas por recomendaciones de política y medidas concretas para el desarrollo de recursos naturales de Perú, como oportunidad para las empresas japonesas.

## REFERENCIAS

- Akamatsu, Kaname, "A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries", en *The Developing Economies*, Preliminary Issue No. 1, Tokio, Japón: Institute of Developing Economics, marzo-agosto 1962, pp. 3-25.
- Andina, *Boletín de Noticias*, varios números, Lima, Perú: Agencia Oficial de Noticias de Perú.
- Blake Friscia, A. "Japanese Economic Relations with Latin America: An Overview", en Kauffman Purcell, Susan y Robert Immerman (eds.), *Japan and Latin America in the New Global Order*, EE UU: Lynne Rienner Publishers, 1992, pp. 5-67.
- Bremner, Brian, "Japan's Real Crisis", en *Business Week*, Latin American Edition, EE UU: McGraw Hill, 18 de mayo 1998, pp. 38-42.
- Bustamante, Carlos, "La ilusión de la inversión japonesa", en *Diario Gestión*, No. 2274, Lima, Perú: 3 de febrero de 1998, p. 24.
- Casas, Carlos y Mercedes Araoz, "La inversión extranjera directa en el Perú: Evolución reciente e impacto", Informe de avance del Proyecto sobre "Investment Policy Review-Peru", Lima: UNCTAD-Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico (CIUP), marzo de 1998.
- CONITE, *Informe sobre inversión extranjera en el Perú 1998*, Lima, Perú: CONITE, 1998.
- De la Flor, Pablo, "Peruvian-Japanese Relations: The Frustration of Resource Diplomacy", en Stallings, Barbara y Gabriel Székely (eds.), *Japan, The United States, and Latin America: Towards a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, Gran Bretaña: MacMillan & St. Anthony's College Series, 1993, pp. 171-190.

- Dunning, John y Rajneesh Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Gran Bretaña: Routledge, 1996.
- Emmott, Bill, *Japan's Global Reach: The Influences, Strategies and Weakness of Japan's Multinational Companies*, Gran Bretaña: Century, 1991.
- Eximbank, 1997 *Nendo Kaigai Chokusetsu Toshi Anketo Chosa Kekka Hokoku* [Informe de Resultados de encuesta efectuada en 1997 de perspectivas de IPD japonesa en el exterior], Tokio: Nihon Yushutsunyū Ginko, Eximbank, Departamento de Investigación de Inversión Privada Directa en el Exterior, 1998.
- Gestión*, Diario de economía y negocios, varios números, Lima, Perú.
- González-Vigil, Fernando, *Las relaciones de Perú con los países del Asia-Pacífico*, Cuadernos de CEPEI, Lima, Perú: enero de 1994.
- Hollerman, León, *Japan's Economy Strategy in Brazil: Challenge for the United States*, Canadá: Lexington Books, 1988.
- Horisaka, Kotaro, *La imagen de los latinoamericanos sobre el Japón y los japoneses*, Serie de Monografías Latinoamericanas No. 5-3, Tokio: Instituto Iberoamericano, Universidad de Sophia, marzo de 1996.
- Horisaka, Kotaro, "Japan's Economic Relations with Latin America", en Stallings, Barbara y Gabriel Székely (eds.), *Japan, The United States, and Latin America: Towards a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, Gran Bretaña: MacMillan & St. Anthony's College Series, 1993, pp. 49-76.
- Hosono, Akio, *APEC to NAFTA: Gurobarizumu to Rijonarizumu no Sokoku* [APEC y el Acuerdo NAFTA: El conflicto entre globalismo y regionalismo], Tokio: Editorial Yuhikaku, 1995.
- Institute of Developing Economies, IDE [Responsables del Estudio: Osonoi, Shiguo; Kagami, Mitsuhiro (Japón); Colaboradores en Perú: Gonzales de Olarte, Efraín; Verdura, Francisco; Lévano de Rossi, Cecilia], *Kokubetsu Keizai Kyoryoku Shishinsakutei no Tame no Kiso Chosa* [Informe Re-
- sumen de Recomendaciones para el otorgamiento de asistencia económica al Perú], Tokio, Japón: 1997.
- Imai, Ken-ichi, "Japan's Corporate Networks", en Kumon, Shumpei y Henry Rosovsky (eds.), *The Political Economy of Japan: Cultural and Social Dynamics*, Stanford, California: Stanford University Press, 1987.
- Jetro, *Sekai to Nihon no Kaigai Shokusetsu Toshi 1998* [Informe Anual de Jetro sobre la inversión directa de Japón en el exterior, 1998], Tokio: 1998 y varios números.
- Jetro, *Chunanbei ni okeru Nikkeikigyo to no Jinsai-kyosei to Chiiki to no Kakawari* [Capacitación de personal y mercados regionales en relación con las empresas japonesas en Latinoamérica], Tokio, Japón: 1993.
- Kagami, Mitsuhiro, *The Voice of East Asia: Development Implications for Latin America*, Tokio, Japón: Institute of Developing Economies, 1995.
- Kagami, Mitsuhiro, "The Rol of Industrial Policy: Japan's Experience", en *Revista de Economía Política*, vol. 15, No. 1 (57), Sao Paulo, Brasil: Centro de Economía Política, enero-marzo de 1995, pp. 119-133.
- Kauffman Purcell, Susan y Robert Immerman (ed.), *Japan and Latin America in the New Global Order*, EE UU: Lynne Rienner Publishers, 1992.
- Kojima, Kiyoshi, *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of International Business Operations*, Gran Bretaña: Croom Helm Ltd., 1978.
- Kojima, Kiyoshi, *Japan and a New World Economic Order*, Tokio, Japón: Tuttle, 1977.
- Kojima, Kiyoshi y Terutomo Ozawa, *Japan's General Trading Companies: Merchants of Economic Development*, Francia: Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OECD), 1984.
- Mercado, Alfonso, Oscar Fernández y Yoshie Aihara, "La inversión japonesa y sus efectos en el comercio exterior de México", en *Comercio Exterior*, vol. 48, No. 2, México: Banco Nacional de Comercio Exterior de México, febrero de 1998, pp. 125-133.

- MOF (Japan's Ministry of Finance), *Ministry of Finance Statistics Monthly*, varios números. Tokio, Japón.
- Nihon Keizai Shimbun*, varios números, Tokio, Japón.
- Nikkei Sangyo Shimbun*, varios números, Tokio, Japón.
- ODA, *Japan's Official Development Assistance. Annual Report 1997*, Tokio: Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón, Departamento de Cooperación Económica, 1997.
- Oosono, Tomokazu, *Kigyō Keiretsu to Gyokai Chizu* [Conglomerados empresariales y Mapa industrial de Japón], varios números, Tokio, Japón: Nihon Jitsugyo Shuppansha, 1991.
- Ozawa, Terutomo, "Japan: The macro-IDP, meso-IDPs and the Technology Development Path (TDP)", en Dunning John y Rajneesh Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Gran Bretaña: Routledge, 1996, pp. 142-173.
- Sakakibara, Eisuke, *Beyond Capitalism: The Japanese Model of Market Economics*, EE UU: Economic Strategy Institute & University Press of America, 1993.
- Stallings, Barbara y Gabriel Székely (eds.), *Japan, The United States, and Latin America: Towards a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, Gran Bretaña: MacMillan & St. Anthony's College Series, 1993.
- Toyo Keizai, *Data Bank: Kaigai Shinshutsu Kigyō Soran 1998* [Banco de Datos: Compendio de inversión de empresas japonesas en el exterior, informe por empresas y países], Tokio: Toyo Keizai Shuppansha, 1998.
- Turner, Ernesto, "Las Sogo-Shosha y el desarrollo económico de Japón", en *Comercio Exterior*, vol. 48, No. 1, México: Banco Nacional de Comercio Exterior de México, enero de 1998, pp. 34-45.
- Vernon, Raymond, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Nueva York, EEUU: Basic Books, 1971.
- Wood, Christopher, *The Bubble Economy: The Japanese Economic Collapse*, Londres, Gran Bretaña: Sigwick & Jackson, 1992.
- Yamamura, Kozo y Walter Hatch (eds.), *Asia in Japan's Embrace: Building a Regional Production Alliance*, Gran Bretaña: Cambridge University Press, 1996.
- Zielinski, Robert y Nigel Holloway, *Unequal Equities: Power and Risk in Japan's Stock Market*, Tokio y Nueva York: Kodansha International, 1991.