



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

**INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS (IED)
JAPONESAS EN MEXICO EN EL MARCO DEL
TLCAN: LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**

T E S I S
PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIATURA EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
K E N S U K E O K U H E R R E R A

DIRECTOR DE TESIS: PROFESOR BERNARDO OLMEDO CARRANZA

MEXICO, D.F.

2000

283020



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

*En memoria de mi abuela
la Señora Isidra Castro
Rioja, quien sembró en mí
la semilla de la
generosidad.*

*Madre: te dedico este mi
primer trabajo como una
pequeña muestra de
agradecimiento por el
inmenso amor y apoyo
que siempre me has
sabido dar.*

INDICE

Introducción.....	5
Capítulo I. La expansión económica japonesa en la era de la Globalización.....	13
I.1 Japón Inversionista.....	14
I.1.1 Criterios de las compañías japonesas para ubicar sus IED.....	20
I.1.2 IED japonesa materializada en México.....	27
I.2 Las IED japonesas en un mundo regionalizado. La presencia en el bloque norteamericano.....	28
I.3 Incidencia de los recursos humanos y el desarrollo demográfico japonés	36
I.4 Estrategia industrial japonesa.....	41
I.4.1 La fuerte alianza (Triada).....	45
I.4.2 Zaibatsu, Keiretsu y Shogo Shosha.....	46
I.5 Recuento del primer capítulo.....	49
Capítulo II. México: potencial captador de IED en la rama de manufacturas. Elementos de definición.....	51
II.1 Infraestructura.....	52
II.1.1 Infraestructura carretera.....	53

II.1.2 Transporte multimodal.....	56
II.1.3 Infraestructura ferroviaria.....	58
II.1.4 Infraestructura portuaria y aeroportuaria.....	60
II.1.5 Infraestructura en telecomunicaciones.....	63
II.1.6 El corredor transfronterizo.....	66
II.2 Elementos económicos y políticos.....	71
II.2.1 La crisis económica de 1994: clara advertencia.....	76
II.2.2 Estabilidad política.....	78
II.2.3 Seguridad pública.....	80
II.3 Condiciones jurídicas.....	81
II.4 Los recursos humanos en México.....	87
II.4.1 Capacitación en la industria manufacturera.....	89
II.4.2 Empresarialización y flexibilización: Dos caminos.....	90
II.5 APEC y OCDE: un acercamiento.....	93
II.5.1 OCDE.....	94
II.5.1.1 Las inversiones en la OCDE.....	96
II.5.1.2 México en la OCDE.....	98
II.5.2 APEC.....	99
II.5.2.1 Objetivos y principios generales.....	100
II.5.2.2 Enfoque de APEC sobre las inversiones: protección de	

inversiones extranjeras y principios de no obligatoriedad.....	102
II.5.2.3 Barreras Administrativas a la Inversión.....	104
II.5.2.4 Japón en APEC.....	105
II.5.2.5 México en APEC.....	107
II.6 Recuento del segundo capítulo.....	108
Capítulo III. TLCAN: Ejemplo Representativo de la regionalización.....	111
III.1 México en el TLCAN.....	112
III.2 El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), como antecedente del TLCAN.....	115
III.3 Reglas de origen.....	117
III.4 Japón frente al TLCAN. Plantas Gemelas.....	119
III.5 Maquiladoras-manufacturas.....	125
III.6 Recuento tercer capítulo.....	132
Conclusiones.....	134
Bibliografía.....	138
Anexo 1	
Anexo 2	
Anexo 3	

INTRODUCCION

Las Inversiones Extranjeras Directas (IED) crecen actualmente a un ritmo mayor al del comercio mundial de mercancías, han tomado gran importancia a escala internacional y son un factor clave en el desarrollo de las economías captadoras. Ello deriva de que dicho capital foráneo constituye una fuente de recursos para financiar las actividades productivas, contribuyendo así a la modernización tecnológica de la industria, su integración en los mercados mundiales, la generación de empleos productivos y la capacitación de la mano de obra.

El mayor flujo de IED se reporta hacia los países desarrollados, sin embargo, México es el segundo país en desarrollo, después de China en captación de capital y décimo a nivel mundial, lo que significa que ha podido llegar a formar parte del limitado número de opciones viables a aquellas empresas transnacionales interesadas en realizar grandes inversiones en puntos situados estratégicamente como Norteamérica, ya sea Estados Unidos de América (EUA), Canadá o México. En respuesta a las ventajas mencionadas, la mayor parte de los gobiernos de los países subdesarrollados o en desarrollo han modificado sus legislaciones para ofrecer mayores incentivos para atraer las IED. En este sentido México se ha dado a la tarea de crear las condiciones de infraestructura, económicas y legales al interior del país para cautivar dichos flujos de capital; de la misma forma su participación en foros internacionales, tales como APEC y la OCDE, en los que quizá sea posible realizar una efectiva promoción de las capacidades nacionales con los miembros de dichas organizaciones para la atracción de las IED, bien podría calificarse de activa, actitud que muy posiblemente pudiera reportarle cuantiosos beneficios, si se considera que tres cuartas partes de las IED mundiales se negocian precisamente al interior del mercado controlado por la OCDE.

A pesar de las facilidades que México ha ofrecido a la inversión extranjera -como es la posibilidad de establecer empresas con un 100 por ciento de capital foráneo, la exención de impuestos de importación de maquinaria y equipo traído del exterior, el permiso de vender hasta el 20 por ciento de la producción en México, así como la facilidad de la entrada a nuestro país por parte de operadores japoneses que viven en la frontera sur de EUA-, la modernización de la infraestructura aeroportuaria, mejoras en la red de telecomunicaciones y carreteras, una mejor educación y capacitación tecnológica, son requisitos indispensables que deben ser cumplidos si es que se desea beneficiarse de los

proyectos de industrias niponeses, interesados en el proyecto consistente en la extensión de la IED japonesa a grandes centros urbanos provistos de la infraestructura aeroportuaria, ferroviaria y carretera necesaria para satisfacer las demandas de dicho capital y que en concordancia con la aplicación del concepto de transporte multimodal de mercancías, facilitaría en gran medida su desenvolvimiento en nuestro país, permitiéndoles alcanzar su objetivo final, es decir complementar su producción en los EUA.

Japón, uno de los principales inversionistas a nivel mundial, se encuentra actualmente en busca de respuestas al proteccionismo comercial regional que parece ser la característica del nuevo siglo. Sus IED, que crecen de forma acelerada, son la estrategia de contrapeso, por lo que se dirigen hacia aquellos países capaces de satisfacer sus exigencias y facilitar a las empresas niponas un entero desenvolvimiento dentro de los cada vez más complejos bloques económicos.

El envejecimiento de su población que está provocando escasez de mano de obra en algunos sectores, la cual se irá acelerando hasta alcanzar niveles de un jubilado por cada cuatro habitantes y por cada dos trabajadores en activo dentro de veinticinco años, es para algunos una razón más para reubicar parte de su planta productiva a países donde la mano de obra sea abundante y barata. Esto sin embargo, deberá revisarse a la luz de la tradición inversionista de Japón, que parece ser una de las razones reales de este auge en sus IED, en adición a la penetración japonesa en los bloques europeo y americano.

El orientar el presente estudio a las IED japonesas de la industria manufactura, tiene su origen en que éstas representan más del 95% de su capital total invertido en México, por lo que hablar de IED niponas en esta rama nos llevaría casi al estudio general de esa inversión en el país, además de ser tal industria una de las más dinámicas a nivel nacional y el sector que mayores importaciones y exportaciones reporta en la balanza comercial mexicana.

En la década pasada México vio acrecentada de forma significativa la recepción de IED japonesas como resultado de tres condiciones generales:

- 1.- Su cercanía geográfica con los EUA, lo que permite construir una estrecha relación productiva entre las filiales japonesas situadas en la frontera sur de este país, con el cada vez más creciente número de maquiladoras instaladas en la frontera norte de México, las que se encargan de las fases de la producción

intensivas en mano de obra, en lo que se conoce como el programa de plantas gemelas, el cual hace referencia a la manera en que se han colocado de manera estratégica las industrias en EUA y las maquilas al otro lado en México; tal proyecto ha beneficiado de manera sustancial a las industrias japonesas que de otro modo tendrían que hacer uso de la mano de obra de países asiáticos, pero utilizando mayores costos tanto en tiempo como en gastos de transportación, ya que demorarían de tres a cuatro semanas en llegar los productos a las sucursales en EUA, comparado con los tres o cuatro días que tardan de las maquilas en México al mismo destino.

2.-Otro de los beneficios que está implícito en el punto anterior pero que resulta imprescindible destacar, es el bajo costo de los salarios en México y la aceptable calidad de la mano de obra.

3.- Por último, el factor jurídico, es probablemente uno de los más alentadores para la captación de fuertes inversiones. Muestra de ello son las disposiciones tomadas en la década pasada que ayudaron al crecimiento acelerado de las IED en México, reportando beneficios significativos a la industria.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) contempla entre otras muchas disposiciones, la finalización de programas como el maquilador otorgado por el gobierno mexicano, o el Trato Preferencial Arancelario brindado por EUA a países en desarrollo, con lo cual se desfavorece en demasía a las filiales japonesas manufactureras situadas en México, que al estar orientadas a la complementación de bienes producidos en EUA, tendrán que acatar dichas disposiciones, realizando en adelante grandes saltos y transformaciones arancelarias para lograr el contenido regional obligado y traspasar los artículos libres en la aduana de los EUA donde proseguirán con su fabricación. Con esto las IED se dinamizan como resultado directo del TLCAN, ya que por medio de éstas, las firmas japonesas transnacionales logran entrar al mercado protegido estadounidense.

Las secuelas del fin del bloque socialista se han manifestado, entre otras cosas, en una serie de fenómenos transnacionales como lo es la mundialización financiera, la exigencia de ciertos principios políticos como la democracia y el desarrollo de una cultura mundial cada vez más homogénea; esto incorporado al progreso de las comunicaciones ha creado una globalización en todos los sentidos, un acortamiento de distancias y de tiempos que ha cambiado la perspectiva del mundo hasta convertirlo en una *fábrica mundial*, un *shooping*

center global, la llamada aldea global, entre muchos otros títulos. En el aspecto económico, es posible afirmar que esta mundialización del capital, reflejada en la internacionalización de los sistemas productivos, ha rebasado a los tradicionales Estados-nación, dándole a las compañías transnacionales fuertes atribuciones que les permiten no reconocer fronteras que limiten su expansión y orillando a los mismos Estados a ceder parte de su autonomía para crear bloques regionales y poder mantenerse a la vanguardia, siendo este regionalismo precisamente el marco de referencia del presente estudio.

La celeridad con la que ocurren cambios trascendentales actualmente a nivel mundial, dificulta en gran medida la realización de cualquier tipo de predicción; sin embargo, una vez obtenidos una serie de elementos relevantes, dotados de continuidad y lógica, es posible suponer algunos escenarios, sucesos y conductas futuras por parte de los diferentes entes económicos, sociales y estatales con los que se trabaja. Al margen de estas reservas, el presente estudio apunta hacia un cúmulo de conjeturas sostenidas en la idea básica de que el TLCAN alentará las IED provenientes de todo el mundo para situarse en la región, incluyendo por supuesto las japonesas en la rama de manufacturas en México, esto a pesar de las disposiciones desfavorables que el Tratado contempla para las empresas que no posean la nacionalidad de alguno de los tres miembros del tratado; en tanto a las inversiones al interior de un bloque comercial como lo es el TLCAN, ha llegado a convertirse en la contramedida con la que se enfrenta el proteccionismo consecuente de la regionalización.

Aunque bien es cierto que la posibilidad de encontrarnos en algunos años con una realidad diametralmente opuesta -es decir, que el TLCAN disminuya o por lo menos no fomente la llegada de IED a México-, está latente y no son pocas las personas que lo defienden, el trabajo aquí mostrado posee una cantidad considerable de elementos que evidencian la viabilidad de la hipótesis presentada.

El aumento de estas IED japonesas no se espera provenga en su totalidad de las plantas matrices en Japón directamente, sino en una proporción considerable de las filiales colocadas en EUA, ello como parte de la estrategia de las firmas transnacionales niponas de cumplir puntualmente con las reglas de origen expuestas en el TLCAN, en tanto dichas filiales ya han recorrido un tramo bastante extenso en la formación de eficientes cadenas de proveedores locales, con lo que se facilita su actuación en territorio norteamericano. Este esquema, más una mera predicción es la proyección de algo que ha venido tomando forma

con el término del Programa Maquilador y el Trato Preferencial Arancelario que EUA otorgara a México y del cual se beneficiaran las empresas japonesas situadas en ambos lados de la frontera.

Como ya se ha hecho mención el crecimiento de las IED japonesas en México en la rama manufacturera depende en gran medida del desarrollo de las condiciones en nuestro país en el campo jurídico, económico, social, de infraestructura (aeroportuaria, en telecomunicaciones, carretera, etc) simultáneamente a una mayor capacitación técnica y educación en general sobre la población, así como de la imagen próspera que México pueda ofrecer a Japón a través de APEC Y OCDE.

Al revisar las principales condiciones económicas y demográficas que caracterizan al Japón de hoy y la necesidad de capital que fináncie el desarrollo de México, es posible hablar de una convergencia de intereses, del primero como inversor y del segundo como captador de inversiones. Comprobar dicha complementación es precisamente uno de los objetivos primordiales del presente trabajo. A primera vista ello podría parecer una tarea fácil, de un nivel analítico superficial, ya que tanto la necesidad de captar capital en México, como el hecho de que Japón ha sido por muchas décadas uno de los mayores inversionistas mundiales, son cuestiones evidentes; sin embargo, existe un gran número de cuestiones que deben ser contempladas para poder realizar un reconocimiento lo más certero posible de las posibilidades con que cuenta nuestro país. Esto por supuesto incluye aquellas áreas deficientes que México no ha podido desarrollar y que se convierten en desincentivos para los inversionistas, no sólo japoneses, sino de cualquier nacionalidad.

De igual modo, el trabajo aquí presente tiene el propósito de mostrar las características propias de cada uno de los países involucrados; en el caso de Japón, su situación demográfica -factor determinante en su estrategia industrial a corto, mediano y largo plazo-, su estructura y condición económica, así como la interacción entre el gobierno y los diferentes entes empresariales. En lo concerniente a México, todas aquellos campos que pudieran afectar de alguna forma a los inversionistas, incluyendo su participación en los dos foros internacionales dónde por ser Japón igualmente miembro (APEC y OCDE) es posible realizar una efectiva proporción de las capacidades nacionales para la captación de IED en manufacturas.

Una más de las metas que pretende alcanzar esta tesis es dejar en el lector el conocimiento de cómo el TLCAN ha incentivado el crecimiento de las IED en los tres países miembros a pesar de los efectos perjudiciales sobre las empresas que no cuentan con la nacionalidad de alguno de los Estados signantes, por lo que igualmente se contempla el desarrollo de los procesos productivos de las firmas japonesas en el territorio que el TLCAN tiene vigencia, con el fin de demostrar su capacidad en el cumplimiento de las reglas de origen previstas en el Tratado.

El estudio se encuentra dividido en tres capítulos, a lo largo de los cuales se dan los elementos necesarios para ofrecer al lector una visión general de cada uno de los temas a tratar. Individualmente cada uno de ellos puede ser comprendido perfectamente como tópico hasta cierto punto diferente, sin embargo al leer el documento en su totalidad se logra dominar un escenario en el que la economía japonesa, las condiciones del México captador de IED y la realidad del TLCAN se complementan para formar un estudio que intenta enriquecer las relaciones México-Japón.

En el primer capítulo se encuentran expuestos todos los elementos que permiten comprender la evolución económica nipona en el presente siglo y en las dos últimas décadas como inversionista; se aborda de manera general al complejo aparato industrial, sus formas -Zaibatsu, Keiretsu y Shogo shoshas-, la alianza existente entre los consorcios, el gobierno, la sociedad y los sindicatos; sus estrategias industriales, de las que se deriva la necesidad de reubicar las plantas industriales fuera de Japón y los principales criterios que las compañías niponas siguen para situar sus IED; sus recursos humanos, que le permiten ir a la vanguardia, conservando para si mismo únicamente los sectores económicos más redituables y transpasando por medio de inversión el resto a otros países; y como parte esencial, se trabaja con un Japón que ha tenido que enfrentarse a un mundo regionalizado que lo ha llevado a acrecentar su presencia en los distintos bloques económicos, haciéndose énfasis en el norteamericano.

El segundo capítulo se refiere a las condiciones con las que cuenta México como potencial captador de IED en la rama de manufacturas; podría decirse que es la parte más detallada y descriptiva, en tanto dicha sección realiza un recuento de lo logrado en el país en materia de infraestructura. Las redes carretera y ferroviaria son manejadas como la columna vertebral del sistema de transporte nacional, que al complementarse con los avances en el campo aeroportuario,

transporte multimodal y telecomunicaciones dan como resultado el estado global de *infraestructura* en nuestro país.

La situación económica y política que vive nuestro país actualmente, con referencia al grado de estabilidad, junto con algunos antecedentes como lo es la crisis acaecida en 1994, la aparición en el mismo año del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) y la Seguridad Pública son temas contemplados en el mismo apartado; al igual que las Condiciones Jurídicas mexicanas en el trato a las IED, uno de los tópicos principales para los inversionistas extranjeros.

Una sección común al primer capítulo es la de los Recursos Humanos (en México), en ella se muestran las capacidades de la población como fuerza de trabajo; recomiendo al lector revisar esta parte especialmente con un sentido analítico y propositivo, ya que para mi punto personal de vista se trata de la mayor deficiencia en nuestro país pero al mismo tiempo de la mayor oportunidad de desarrollo. Finalmente se aborda de manera global a los dos foros internacionales donde México pudiera tener un mayor acercamiento con Japón, APEC y OCDE, además de sus constituciones, objetivos, postura frente a las Inversiones Directas, se hace un rápido recorrido histórico de ambas naciones dentro de estos foros.

En el tercer capítulo el lector puede alcanzar a comprender claramente el sentido del presente estudio. Es aquí donde la búsqueda de un país inversor por espacios propicios para situar sus capitales y de respuestas para enfrentar el difícil proteccionismo que se le ha impuesto hacia el mercado estadounidense termina, encontrando una economía dispuesta a ofrecer grandes ventajas a los inversionistas con el fin de favorecerse de sus capitales que le provean de financiamiento para su desarrollo. En esta sección el TLCAN se convierte en el escenario en el cual Japón y México interactúan para lograr cada uno sus objetivos, el primero, acceso al mercado norteamericano con aranceles bajos y el segundo, captación de IED; las normas a las que se sujetan son por supuesto las reglas de origen contempladas en el Tratado y las estrategias de las empresas niponas para triunfar están asociadas al Programa de Plantas Gemelas mencionado en la presente sección, al igual que programas que de alguna manera han marcado la pauta de la relación México-EUA en el comercio de bienes, como el SGP.

El trabajo que ofrezco al lector, sustentado en datos concretos y hechos ya ocurridos, posee una parte humana, referente a los empresarios y empleados japoneses en México, sus relaciones con los trabajadores nacionales, su desenvolvimiento en el país y su impresión acerca del desarrollo de las IED japonesas en México, de la cual hago mención gracias a mi experiencia in situ, al haber laborado durante aproximadamente cuatro meses en la Planta de Matsushita (Panasonic) Electronic Components de Tamaulipas (ACOMTA) como traductor del idioma japonés, estando en contacto directo con el personal japonés, aprendiendo su ideología en el trabajo, sus metas, estrategias y teniendo la oportunidad de entrevistar a algunos de estos funcionarios.

CAPITULO I. LA EXPANSION ECONOMICA JAPONESA EN LA ERA DE LA GLOBALIZACION.

El capítulo tiene como objetivo analizar lo concerniente a las condiciones, características, metas y desarrollo de la economía japonesa, proveyendo así a la presente tesis los elementos necesarios para poder ser enfocada hacia las IED japonesas. Tiene la finalidad de que el lector pueda llegar a apreciar al país asiático como el potencial inversor que es, las causas que determinaron dicha situación y la manera en que se comportan sus IED.

Es en este apartado donde se va dando vida a conceptos como *internacionalización del capital*, referido al proceso mediante el cual el capital pierde parcialmente nacionalidad y aparece más como internacional. Esta internacionalización se agrava con el fin de la guerra fría y las empresas transnacionales llegan a fortalecerse cada vez más, tomando formas concretas con nombres de corporaciones.¹ Al revisar la operación de las IED e incluso las inversiones de cartera japonesas, que se mencionan como mera referencia, descubrimos que Japón ha participado activamente en estos procesos en los que se enmarca la economía mundial actual, de tal forma que tenemos el desarrollo del crecimiento económico japonés atado al devenir histórico de la *división internacional del trabajo*², lo cual queda claramente ilustrado en la sección referente a la transportación de la planta industrial fuera de Japón (I.3) en donde se señala precisamente cómo esta *división internacional del trabajo* es tomada como pretexto por parte de Japón para poder sacar el mayor provecho posible a sus capacidades de ente económico, delegando sectores industriales de menor vanguardia a países de crecimiento inferior, principalmente en Asia oriental, a la vez que busca sectores que le permitan una mejor utilización de los favorables recursos humanos con los que cuenta en tareas más complejas. Cabe señalar que dicho comportamiento no ha sido alterado sustancialmente, en tanto que las transnacionales contemporáneas siguen haciendo la evaluación de los posibles países captadores de sus IED de acuerdo con sus capacidades y con los elementos que les permitan sacar provecho de ventajas comparativas³.

¹ Ianni, Octavio, *Teorías de la Globalización*, Ed. Siglo XXI, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (UNAM), 1ª edición, México, 1996, p. 1.

² Que ha sido cada vez más agilizada por los medios de comunicación y transporte, apoyados en técnicas electrónicas, y que transforman al mundo en una fábrica y/o shopping center global. *Ibid.*, p. 122.

³ Ello se refiere a aquellos elementos con los que cuenta toda economía, adquiridos generalmente de manera natural y que la colocan en una posición ventajosa con respecto a otras que no los tienen, verbigracia: recursos naturales, situación geográfica, etc.

Richard J. Brant y John Cavanagh nos hablan de un capitalismo sumamente desarrollado, una globalización del capital nunca antes vista, en donde “los activos de las 300 compañías más importantes juntos representan aproximadamente una cuarta parte de los activos productivos del mundo”⁴ y es justamente en esta realidad en la que se desenvuelven las IED japonesas, que no son otra cosa que una ampliación de las transnacionales niponas sobre territorio extranjero. Es en este marco que deberá dársele lectura a las formas revolucionarias de producción japonesa (*toyotismo*), a las relaciones intra e interempresariales niponas y a los métodos de selección y análisis de las economías receptoras de sus IED. Ello nos conduce a concebir al Japón como un ente inversionista en general pero cuyo comportamiento de sus IED en un ámbito regional permite la apreciación de connotaciones específicas.

I.1 JAPON INVERSIONISTA.

Una serie de condiciones en la década pasada permitieron y alentaron que las inversiones e instituciones financieras japonesas prosperaran en el extranjero de forma acelerada. Por un lado la integración y desregulación financiera lograda mediante la revisión del reglamento de divisas extranjeras, celebrada en 1980; el superávit en la balanza comercial japonesa, resultante del alto volumen de exportación a dos destinos principales, EUA y Europa; los altos costos laborales de Japón y la certeza de poder transportar los complejos métodos de organización laboral a otras culturas⁵, animaron a las firmas nacionales a trasladar a países con bajos costos salariales procesos intensivos en mano de obra; pero sobre todo, la significativa apreciación del yen, ha jugado un papel determinante, pues ha sido en gran parte la razón de la rápida expansión de las IED niponas en los últimos años.

A medida que el yen fue ganando terreno durante la década de los 80's frente al dólar, la capacidad de adquisición en el extranjero fue acrecentada en la misma proporción, lo que permitió a los *businessmen* japoneses extenderse primero con sus vecinos asiáticos y posteriormente ganar terreno en lo que parecía

⁴ Barnett, Richard, J., y John, Cavanagh, *Sueños Globales. Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial*, Flor del Viento Ediciones, 1ª edición, New York, 1994. p.15

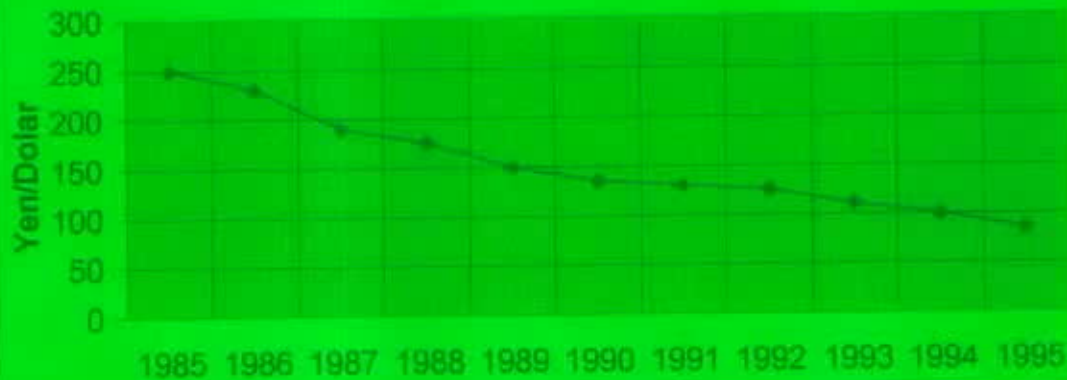
⁵ Andersson, Thomas y Staffan, Burenstam Linder, “East Asian development and direct investment”, en Departamento de geografía y economía internacional, *Escuela económica de Estocolmo*, Ed, Hansson Göte, núm. 109, Estocolmo, 1993. p.143

convertirse en las dos regiones de más difícil acceso, Europa y Norteamérica. Así, el deslizamiento del yen frente al dólar de alrededor de 300%, que en un principio se concibió como la posible respuesta al desequilibrio comercial entre EUA y Japón, mediante el Acuerdo Plaza de 1985 terminó siendo un arma de doble filo para el equilibrio de la balanza comercial estadounidense, pues según estimaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, el 73% del déficit comercial responde a la demanda de las compañías japonesas instaladas en EUA. En la **gráfica 1** es posible observar la recuperación del yen frente al dólar a partir de la segunda mitad de la década pasada, comenzando su ascenso en 1985 con 250 yens por un dólar americano, hasta llegar a 85 yens por dólar sólo diez años después, al tiempo que el desequilibrio comercial de EUA se agudizaba con respecto a Japón, el cual pasaba de tener un superávit de veinte mil millones de dólares en 1985 a sesenta y cuatro mil millones de dólares en 1995, tan sólo con su contraparte americana.⁶

⁶ Cervera, Manuel, *Globalización japonesa lecciones para América Latina*, IIE / UNAM / UAM / Siglo XXI Eds., 1ª edición en español, México, 1996, p.74.

TIPO DE CAMBIO YEN/DOLAR

Gráfica 1



Fuente: *Book of vital world statistics, 1993* en Cervera, Manuel, *Globalización japonesa lecciones para América Latina*, IIE-UNAM / UAM / Siglo XXI, 1ª edición, México, 1996

El fuerte impacto que las IED tienen sobre los índices de comercio internacional es algo que los norteamericanos no valoraron acertadamente al contemplar el deslizamiento del yen frente al dólar como una respuesta al desequilibrio comercial entre ambos países; sin embargo hoy en día la mayor parte de las empresas transnacionales han adoptado la estrategia de conquistar los mercados señalados como objetivos, mediante la simultánea disposición de IED y fuertes niveles de exportación⁷; a este respecto pudiera afirmarse que Japón ha sido además de innovador, reformador de dicha estrategia, fortaleciendo sus IED y exportaciones con transferencia de bienes y servicios, así como de nuevas tecnologías, construyendo con todo esto no sólo una relación de exportador-importador, o inversor-captador, sino una de verdaderos aliados económicos a lo largo y ancho del mundo. Así, lo que primero se llevó a cabo con sus vecinos asiáticos, los miembros de ANSEA y China, por lo cual se le ha considerado motor de crecimiento para la región, finalmente se ha extendido al resto del mundo, especialmente en aquellos puntos que considera estratégicos.

Ya para 1988 las inversiones japonesas sobrepasaban mundialmente a las norteamericanas en lo que a colocación de plantas y equipamiento se refiere (IED), por una diferencia aproximada de 9.6 mil millones de dólares, contabilizando el país asiático 498 mil millones de dólares mientras que EUA sólo alcanzó 488.4 mil millones de dólares en el mismo año⁸. Con esto se hace evidente que el esfuerzo de las compañías transnacionales niponas y del propio gobierno -este último involucrado por cuestiones que más adelante serán revisadas al abordar la participación del MITI (Ministerio de Comercio Internacional e Industria) y el Ministerio de Finanzas en la toma de decisiones del complejo aparato económico japonés,- es tan intenso por crear bases firmes en el extranjero mediante la adquisición de infraestructura en la cual sea posible llevar a cabo toda la labor industrial de las firmas japonesas, como el interés en la transferencia de recursos monetarios.

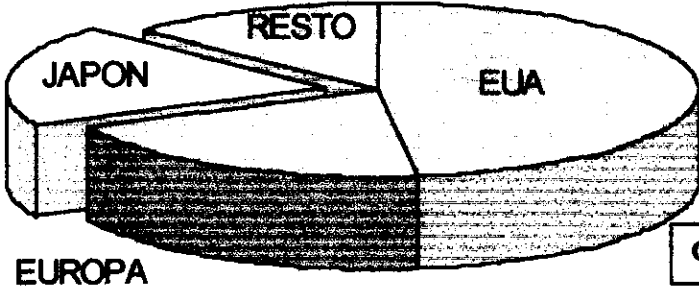
Las **gráficas 2 y 3** ilustran claramente cómo Japón sobrepasó tanto a Europa como a EUA en la participación de inversiones de cartera, en un periodo relativamente corto (1980-1988), de forma casi paralela al desarrollo de sus

⁷ Según estimaciones de la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (en inglés, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), organismo permanente de la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), una tercera parte del comercio mundial se realiza dentro de empresas transnacionales, además de otra tercera parte que se desarrolla entre éstas y otras no filiales. Misión Permanente del Japón en la Organización Mundial del Comercio (OMC), Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversión. *Comunicación del Japón*, OMC, 6 de octubre de 1997, p.1.

⁸ Uno, Kimio, *Technology, Investment, and Trade*, Ed. Elsevier, N.Y., 1991. p.145

IED, con lo cual se convierte en el exportador de capital más grande en el mundo. Cabe señalar que este vínculo entre las inversiones de cartera y las IED se señala únicamente con la finalidad de ofrecer al lector la mayor cantidad de elementos posibles para una mejor comprensión del periodo de transición que la década de los 80's representó en la proyección internacional de economía japonesa.

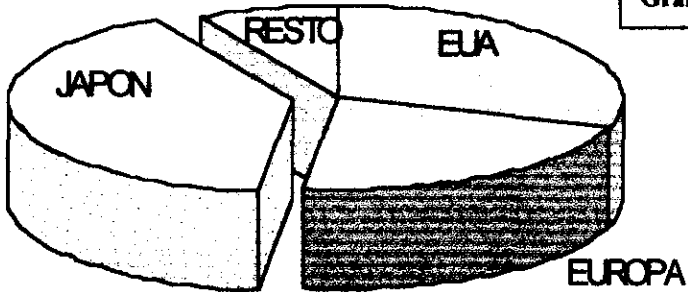
MUNDO: PRINCIPALES INVERSIONISTAS DE CARTERA EN OCTUBRE DE 1980



Gráfica 2

Morgan Stanley, *Capital Internacional*, en: Ziemba T., William y Sandra, L. Schwartz, *Invest Japan. The structure performance and oportunities of Japan's stock bond and fund markers*. Probus publishing company. primera edición. Chicago. Illinois.1992.

PRINCIPALES INVERSIONISTAS DE CARTERA EN SEPTIEMBRE DE 1988



Gráfica 3

Morgan Stanley, *Capital Internacional*, en: Ziemba T., William y Sandra, L. Schwartz, *Invest Japan. The structure performance and oportunities of Japan's stock bond and fund markers*. Probus publishing company. primera edición. Chicago. Illinois.1992.

1.1.1 CRITERIOS DE LAS COMPAÑÍAS JAPONESAS PARA UBICAR SUS IED.

Las estrategias de inversión se definen en la gran mayoría de los casos según las capacidades y las deficiencias de los países captadores de las IED; Japón ha desarrollado en este campo efectivos métodos de investigación para poder determinar las mejores opciones en la colocación de capitales productivos, con base precisamente en el aprovechamiento óptimo de las ventajas comparativas de cada región o economía individual.

Por tanto es imposible en la mayoría de los casos transportar todo un proceso productivo a un solo país, ya que los requerimientos referidos a mano de obra calificada, adecuada infraestructura, entre otros, no siempre son cubiertos, en particular si de productos complejos y de alta tecnología se habla. La industria japonesa de los semiconductores por ejemplo, con sus complejas operaciones de expansión en el extranjero, las cuales se encuentran divididas en dos grandes grupos, puede ilustrar este hecho claramente; así, por un lado, las fases intensivas en mano de obra como ensamblaje y fabricación de algunos artículos que exigen poca precisión, son regularmente realizadas en Asia; por otro, el trabajo de planeación, administración, investigación y elaboración de componentes con alta tecnología, es llevado a cabo en países desarrollados como lo es EUA y Alemania⁹. La producción de aparatos electrodomésticos japoneses nos muestra por otro lado un proceso contrario, donde países asiáticos que han alcanzado un cierto desarrollo industrial, son capaces de captar IED japonesas para procesos productivos completos¹⁰.

Las IED son orientadas y ubicadas en lugares específicos con el fin de obtener recursos naturales o de otra especie, especialmente los de difícil acceso en el país exportador del capital, ya sea por los precios exageradamente altos o la calidad tan deficiente de estos; en otros casos se llevan a cabo dentro de regiones en las que se prevé existirán beneficios gracias a la cercanía del mercado señalado como meta y/o utilidades provenientes de la compaginación cultural, o de otro tipo, como lo es la región oriental de Asia, con la que Japón comparte

⁹ Hitachi es tomado en este caso como un típico ejemplo, pues se han dispuesto las fábricas principales en EUA y Alemania, mientras la producción de los chips de 16 megabytes lo realiza el grupo LG en la República de Corea mediante una subcontratación; Fujitsu por su parte ensambla en Malasia y Singapur los componentes semiterminados provenientes de Japón y EUA. United Nations, Arthur Andersen, DATAR e Invest in France Mission, *International Investment: Towards the Year 2001*, United Nations Publications, Francia, 1997, p.67.

¹⁰ Toshiba traspasa la producción de televisores de color y vídeo cámaras a Singapur, Tailandia y China, mientras Hitachi transfiere la fabricación de refrigeradores a Tailandia y de televisores de color a China, al tiempo que Sanyo, JVC, Mitsubishi y Matsushita adoptan estrategias similares. *Ibid.*, p.69.

innumerables lazos. Las IED buscan igualmente organizarse de forma tal que sea posible incrementar la productividad de la empresa matriz, extendiendo y fortaleciéndola mediante el desarrollo de economías de escala, mejorando su posición en un mercado global¹¹.

Las compañías transnacionales se auxilian de juicios precisos y bien definidos para realizar una acertada elección del país que deberá ser el anfitrión de su próxima inversión, como el tamaño del mercado interno y su respectiva proyección, el acceso real a recursos que se ofrecen, la eficiencia que se logra con dicha inversión y en qué medida concuerda con la estrategia global de la firma. El proceso de toma de decisiones incluye cuestiones que a primera vista son de interés exclusivo del país captador, como lo es la estabilidad política y social, la burocracia que se observa en dicha nación, como lo es en el caso de EUA e Inglaterra, donde las transnacionales niponas gastan millones de dólares por concepto de "lobby", y asuntos y cuestiones que afectan más directamente al inversionista, como las condiciones de la infraestructura, la firmeza del tipo de cambio, el respectivo marco legal, entre otras muchas.

El **cuadro 1** muestra cuáles han sido las mayores demandas de las empresas japonesas respecto a los diez destinos principales de las IED niponas; se encuentra dividido en tres columnas de acuerdo al orden de importancia de las solicitudes realizadas a cada país en particular. Los porcentajes que ahí aparecen se refieren a la proporción de empresas japonesas que compartieron la demanda dentro de la encuesta; es un hecho que algunas de éstas son extensivas a México, pues apesar de no estar incluido en dicho cuadro, se reconoce que puntos como la insuficiente infraestructura nacional, al igual que una cierta incertidumbre política y social -las dos demandas principales de las compañías niponas- son problemas de los que el país adolece.

¹¹ United Nations et al, *op. cit.*, p.45.

CUADRO I			
PRINCIPALES DEMANDAS DE LAS COMPAÑÍAS JAPONESAS EN LOS DIEZ PRINCIPALES DESTINOS DE SUS IED, SEGÚN EL PORCENTAJE DE LOS ENTREVISTADOS (1998).			
	1	2	3
China	Sistema legal (58.3%)	Infraestructura local(55.8%)	Sistema de impuestos (51.5%)
EUA	Burocracia extrema (25.8%)	Altos costos laborales (21.0%)	
Tailandia	Estabilidad del tipo de cambio (69.1%)	Burocracia extrema (29.4%)	Situación política y social (25.0%)
Indonesia	Situación política y social (73.5%)	Estabilidad del tipo de cambio (65.3%)	Infraestructura local (30.6%)
India	Infraestructura local (60.9%)	Situación política y social (34.8%)	Sistema legal (30.4%) Sistema de impuestos (30.4%) Estabilidad del tipo de cambio (30.4%)
Filipinas	Estabilidad del tipo de cambio (53.5%)	Infraestructura local (41.9%)	Sistema legal (23.3%)
Malasia	Estabilidad del tipo de cambio (50.0%)	Burocracia extrema (28.6%)	Infraestructura local (14.3%) Sistema legal (14.3%)
Vietnam	Infraestructura local (73.2%)	Sistema legal (56.1%)	Sistema de impuestos (43.9%)
Brasil	Estabilidad del tipo de cambio (41.2%)	Infraestructura local (38.2%)	Situación política y social (32.4%) Burocracia extrema (32.4%)
Reino Unido	Altos costos laborales (19.4%) Burocracia extrema (19.4%)	Sistema de impuestos (12.9%)	

Fuente: The Export-Import Bank of Japan, *EXIM Japan 1998 survey. The outlook of japanese foreign direct investment, Japón, 1998. P.9.*

La serie de cuadros que se presentan a continuación, son parte del resultado obtenido en un estudio llevado a cabo por las Naciones Unidas¹². En ellos es posible observar claramente cuáles han sido los principales criterios de inversión de los países que más capital exportan en el mundo; es importante resaltar que todo el estudio está realizado por zonas económicas, como Norteamérica, Europa occidental y las economías de reciente industrialización asiática, a excepción de Japón, lo cual se debe a que individualmente dicho país posee la misma o mayor capacidad de inversión que cualquier región económica.

El conjunto de estas estadísticas guarda una misma lógica; sin embargo, cada uno de estos cuadros posee especificaciones que el lector debe tener en cuenta para su mejor comprensión.

En el **cuadro 2** aparece escrita completamente la leyenda “Anteriores 5 años y Próximos 5 años”, que en los **cuadros 3, 4 y 5** se indicara únicamente con las letras “A” y “P” respectivamente; ello se refiere a la importancia que los países exportadores de IED han dado a los puntos sugeridos en un periodo de 5 años en el pasado (1991) y que se prevé se tenga en el futuro, que se cumplirán en el año 2001, de esta manera se toma como punto de referencia 1996.

Los números que aparecen en los cuadros expresando la respuesta de cada región, se refieren a la importancia que para cada conjunto de países tiene una cuestión específica; todos parten de 0 como desinterés total, pero sólo el cuadro 2 tiene el 4 como mayor prioridad, el 3 y 4 el 5, y la tabla 5 el 10.

¹² United Nations et al, *op. cit.*

CUADRO 2

PRIORIDADES EN LAS DIFERENTES OPCIONES DE INTERNALIZACIÓN

	Exportaciones desde el país dueño de las IED		Producción en el extranjero para reexportar		Producción en el extranjero para el mercado local	
	Anteriores 5 años	Próximos 5 años	Anteriores 5 años	Próximos 5 años	Anteriores 5 años	Próximos 5 años
Norteamérica	1.7	1.7	1.1	1.5	2.2	2.7
Economías asiáticas en desarrollo	2.1	1.8	1.4	1.9	1.8	2.5
Japón	2.3	1.5	1.3	2.0	1.8	2.7
Europa Occidental	2.3	2.2	1.1	1.7	2.4	2.8

United Nations, Arthur Andersen, *DATAR e Invest in France Mission, International Investment: Towards the Year 2001*, United Nations Publications, Francia, 1997

CUADRO 3																
CRITERIOS DE LOCALIZACIÓN: ACCESO A RECURSOS																
	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P
	Promedio		Mano de obra barata		2.3		Materias primas		Recursos de financiamiento		Infraestructura adecuada		Desarrollo en servicios y manufacturas		Alta tecnología	
Norteamérica	2.7	2.8	3.4	2.4	3.5	3.7	2.3	2.3	2.2	2.5	3.2	3.4	3.1	3.3	2.7	2.9
Economías asiáticas en desarrollo	2.4	2.9	2.9	3.2	2.6	3.1	2.2	2.4	1.9	2.7	2.6	3.2	2.7	3.3	1.8	2.4
Japón	3.2	3.0	2.0	3.1	3.7	3.8	2.3	2.4	2.5	2.5	3.8	3.8	3.4	3.3	2.9	3.0
Europa occidental	2.2	2.4	2.0	2.4			1.6	1.6	1.8	1.9	2.7	2.8	2.7	2.8	2.1	2.3
United Nations, Arthur Andersen, DATAR e Invest in France Mission, <i>International Investment: Towards the Year 2001</i> , United Nations Publications, Francia, 1997																

CUADRO 4														
CRITERIOS DE LOCALIZACIÓN: ACCESO A MERCADOS														
	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P
	Promedio		Tamaño del mercado		Crecimiento del mercado		Temor al proteccionismo		Espectativas respecto a los beneficios		Riesgos políticos y sociales		Marco regulatorio	
Norteamérica	4.3	4.5	4.2	4.3	4.3	4.6	2.1	2.1	4.3	4.4	3.5	3.7	3.3	3.5
Economías asiáticas en	3.6	4.0	3.5	4.0	3.9	4.1	2.2	2.5	4.1	4.2	2.9	3.1	2.7	3.0

desarrollo														
Japón	3.8	4.4	3.9	4.3	3.6	4.5	3.2	2.9	3.4	4.0	3.5	3.5	3.2	3.2
Europa occidental	4.0	4.2	4.3	4.4	4.3	4.5	2.0	2.0	4.0	4.2	3.3	3.4	2.9	3.0

United Nations, Arthur Andersen, DATAR e Invest in France Mission, *International Investment: Towards the Year 2001*, United Nations Publications, Francia, 1997

CUADRO 5														
PRIORIDADES DE INVERSION POR REGION														
	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P	A	P
	Europa occidental		Norteamérica		Japón		Economías asiáticas en desarrollo		Latinoamérica		Africa		Europa central y occidental	
Economías asiáticas en desarrollo	2.9	3.7	3.8	4.4	1.2	1.7	7.0	7.5	1.7	2.1	0.6	0.8	1.6	2.1
Europa occidental	5.6	5.5	3.7	4.0	1.4	1.7	4.0	5.5	2.5	3.7	1.0	1.1	3.2	4.4
Japón	4.4	4.7	5.9	5.7	0	0	6.7	7.6	1.8	3.1	0.7	1.0	1.7	2.9
Norteamérica	5.8	5.6	4.4	4.4	2.5	2.8	4.1	6.7	3.5	4.5	0.6	0.9	1.9	3.4

United Nations, Arthur Andersen, DATAR e Invest in France Mission, *International Investment: Towards the Year 2001*, United Nations Publications, Francia, 1997

Con base en la información presentada es posible derivar lo siguiente:

- a) Las IED japonesas en los próximos años estarán enfocadas a la producción para la reexportación, en tres regiones principales: Norteamérica, Europa occidental y los NIC's (países de reciente industrialización) asiáticos; los dos primeros destinos como estrategia en la dura lucha de acceso a mercados, y el tercero, como fortalecimiento de su área de influencia económica.
- b) Japón se comporta como el más exigente de los exportadores de IED a nivel mundial, requiriendo de los países captadores mejores condiciones para recibir sus capitales, y en especial en tres demandas: I Mejor infraestructura, II Niveles más altos de capacitación, III Mejores tecnologías.
- c) Las industrias japonesas están dirigiendo más IED a aquellos mercados de consumo donde se prevé existirá un mayor proteccionismo, sacrificando nuevos mercados con tal de afianzar el de Norteamérica y Europa.

1.1.2 IED JAPONESA MATERIALIZADA EN MEXICO.

Como resultado de las necesidades industriales japonesas, las exigencias de las compañías niponas hacia los países captadores de sus IED, así como de las ventajas comparativas de México, encontramos que de acuerdo a la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE) de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), la IED japonesa en México se ha situado en un 96.8% en la industria manufacturera, estando un 85.2 % dedicada a la rama automotriz¹³. Estas cifras respaldan de alguna manera la lógica que enmarca al presente estudio, referida a que el incremento de las IED japonesas estará dirigido en su mayoría al sector manufacturero en el caso de México; en tanto aunque se conservara la misma distribución en la inversión - es decir, que no se desviarán IED de otros sectores, tales como servicios, construcción, etc - dadas las proporciones, las IED japonesas recaerían casi en su totalidad en el campo de las manufacturas.

En el **anexo 2** es posible observar el desarrollo de las IED japonesas en México desglosada en las diferentes ramas económicas en las que participan, a partir de 1994 a marzo del presente año.

¹³ Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI, *Inversión de Japón en México*, SECOFI, marzo del 2000.

Salta a la vista la aguda caída cercana a tres cuartas partes de la IED de 1994 a 1995, permaneciendo los bajos niveles de inversión en 1996 y comenzando su recuperación hasta 1997. Este descalabro evidentemente causado por la crisis financiera mexicana de diciembre de 1994, aunado al cambio de parámetros para calcular la captación de IED por parte de la DGIE a partir de 1994, impide realizar con exactitud la evaluación del impacto del TLCAN sobre las IED japonesas en México. Sin embargo con base en el desarrollo de la recuperación partiendo de 1994, es viable hablar de un impacto favorable del TLCAN sobre las IED japonesas.

I.2 LAS IED JAPONESAS EN UN MUNDO REGIONALIZADO. LA PRESENCIA JAPONESA EN EL BLOQUE NORTEAMERICANO.

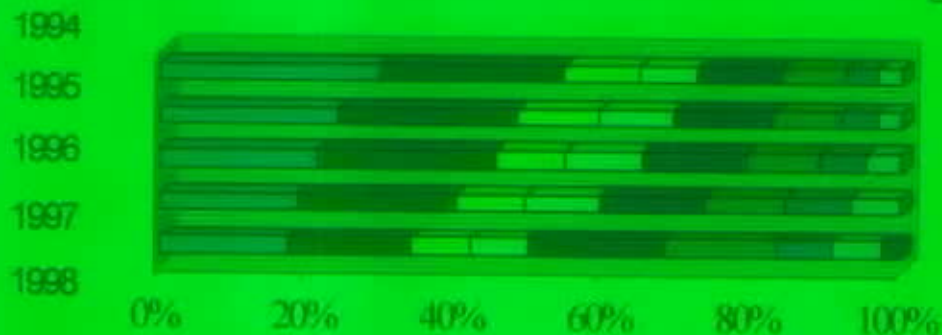
En los primeros años en que las IED mostraran un boom, factores como los bajos costos en la mano de obra, la cercanía geográfica de los países receptores, la existencia de la identificación cultural que permitiera reforzar el entendimiento en las relaciones laborales, el entusiasmo por ganar terreno en mercados nacientes y prometedores de grandes utilidades, fueron el aliento original de las IED, lo cual favoreció notablemente a los países asiáticos en el proceso de selección de las economías receptoras de capital.

Sin embargo, con el transcurrir de los años y dada la compleja conducta proteccionista que en el mundo se gesta, los criterios que las compañías transnacionales han adoptado, ya no se determinan por cuestiones de proximidad o lejanía en las distancias, y mucho menos por el costo de la fuerza de trabajo; y si bien Japón ha mantenido un constante interés en sus vecinos asiáticos, se debe más bien a que su desarrollo económico ha estado ligado a esta región, a la que apuesta gran parte de su éxito futuro, no sólo por la compaginación en los procesos productivos, sino por el prometedor panorama que ofrece su propia dinámica.

La **gráfica 4** nos muestra el rumbo que las IED japonesas tomaron de 1994 a 1998; en ella es posible observar cómo los países asiáticos han ido perdiendo terreno como captadores, en una proporción inversa a la ganada por el resto del mundo, en especial Norteamérica.

TENDENCIAS DE LAS IED JAPONESAS POR REGION

Gráfica 4



Fuente: The Export-Import Bank of Japan, *EXTI Japan 1998 survey. The outlook of Japanese foreign direct investment, Japan, 1998*, p.9.

■ China
 □ NIES
 ■ EJA y Canada
 ■ Latinoamérica
 ■ Europa central

■ ANSEA
 □ Otros países asiáticos
 ■ EJA
 □ Otros

Los países que más resintieron los cambios en las tendencias de IED japonesa, tanto porcentualmente como en montos absolutos, fueron sin duda China y los países participantes de la ANSEA¹⁴, mientras que los más beneficiados fueron EUA y las naciones de Europa Central, que se empezaron a contemplar a partir de 1998, dada su notoria importancia como región.

La crisis económica surgida en el continente asiático en 1997 que significó una amenaza para el constante desarrollo que hasta el momento se había tenido en la región, es sin duda una de las causas que alentaron las variaciones en los proyectos de inversión productiva en el extranjero por parte de las empresas transnacionales niponas. Sin embargo, el verdadero estímulo para la relocalización de las IED japonesas se refiere a la respuesta de los grandes consorcios tanto de EUA, Europa y Japón para asegurar el acceso a mercados, sobre todo tratándose de aquellos situados en economías avanzadas que coincidentemente son las integrantes de la llamada "triada".¹⁵

La importancia que las IED tienen en la estrategia que los gobiernos y empresas trazan para situarse como líderes en los mercados mundiales, está manifestada en términos de los niveles de filtración que se pueden alcanzar en una cierta economía, de tal forma que aquello que el libre comercio no es capaz de lograr, las IED lo realizan mediante el recurso del tráfico de bienes intrafirmas. Así, en 1990 las subsidiarias japonesas realizaron dos y medio veces más ventas al exterior que las exportaciones de Japón realizadas con otras modalidades, siendo esta diferencia de 4 veces con respecto a EUA y la Comunidad Europea.¹⁶

¹⁴ Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA), organización regional de estados del Sureste asiático. Fundada en Bangkok en agosto de 1967 y conformada en la actualidad por diez miembros: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Laos, Camboya, Brunei Ddarusalem, Vietnam, Filipinas, Myanmar y Tailandia. ASEAN, *History and Evolution of ASEAN*. Documento consultado de <http://www.aseansec.org/> el 30/08/00.

¹⁵ Término relacionado con el enfoque de Relaciones Internacionales tripolar y en menor medida con la multipolar. De capital importancia es el mencionar que el sentido que aquí se utiliza es totalmente diferente al referido más adelante al abordar el estrecho acercamiento entre el gobierno japonés, las empresas niponas y sus sindicatos, también denominado "triada"; la razón de no utilizar expresiones diferentes se debe a que un número considerable de autores trabajan con dicha denominación. Revisar a León, José Luis, "Prospectiva y planeación de las R.I" en: *La política exterior de México: enfoques para su análisis*, Trabajos presentados originalmente en el seminario sobre política exterior de México, Ed. Centro de Estudios Internacionales - El Colegio de México / El Instituto Matias Romero de Estudios Diplomáticos, México, 1996, para obtener una idea más amplia acerca de los diferentes escenarios propuestos en las R.I.

¹⁶ Encarnation, Dennis, *Rivals beyond trade. America vs Japan in global competition*, Cornell University Press, N.Y., 1993, p.213.

La **gráfica 5** nos muestra cual es la naturaleza de las IED dispuestas tanto en EUA como Europa por medio de subsidiarias y el comportamiento de sus ventas. En el caso de Europa es posible observar cómo las subsidiarias japonesas ya establecidas en un cierto país tienen como finalidad la reexportación a terceros, en su mayoría de la misma comunidad, por lo que no es aceptable afirmar que el objeto de las IED niponas sea algún país específico; contrariamente a lo que sucede con las subsidiarias instaladas en EUA, las cuales sólo tienen como meta el mercado local. En ambos casos los propósitos de reexportar al país de origen, en esta ocasión Japón, no parece ser una motivación trascendente para realizar IED, en tanto las ventas de subsidiarias al país de origen no rebasaron más del 10%.

Finalmente la **gráfica 6** muestra la fuerza de las subsidiarias japonesas y el comercio intrafirmas en comparación con el realizado por sus contrapartes europeos y americanos, quienes aún con este tipo de maniobras no han podido permear realmente al mercado japonés.

Siguiendo la lógica de las **gráficas 5 y 6**, y de acuerdo al comportamiento de las IED japonesas en México, es posible considerar las siguientes premisas:

- a) Las ventas de subsidiarias japonesas en México se dirigirán en una proporción casi nula a la reexportación a Japón, en una mayor medida al mercado local, mientras el resto (casi producción total) a terceros países, concretamente a EUA.
- b) El comercio intrafirma se dará de la empresa matriz japonesa a sus filiales en México y no de la empresa matriz mexicana a sus filiales en Japón (en tanto no existe realmente una presencia de IED mexicana en Japón).

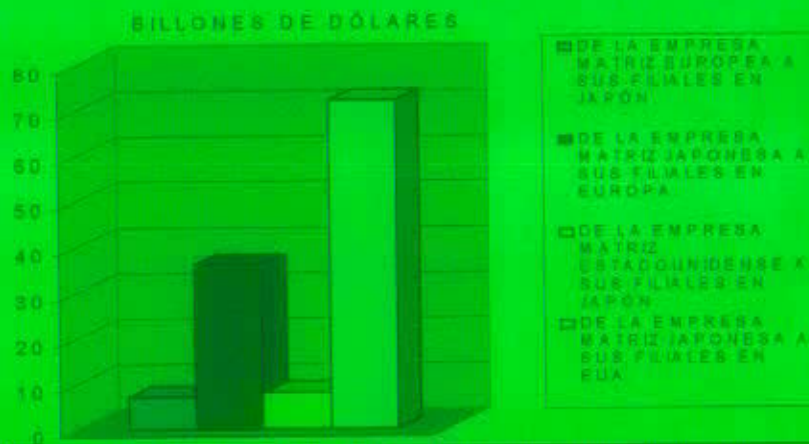
DESTINO DE LAS VENTAS DE SUBSIDIARIAS EN EL EXTRANJERO (1990)

Gráfica 5



COMERCIO INTRAFIRMA (1990)

Gráfica 6



Los esfuerzos que realiza Japón para penetrar en el mercado norteamericano, específicamente el estadounidense mediante IED, es consecuencia de su interés por conservar la estrecha relación con su mayor socio comercial, EUA. Aunque Japón ha tratado de diversificar sus relaciones a lo largo y ancho del mundo, situando una gran cantidad de capitales productivos y de cartera en Europa, América Latina, Medio Oriente, África y Oceanía, encabezando además un bloque económico en el sudeste asiático, la interdependencia económica que guarda con el país del norte, le obliga a esforzarse para crear un lugar en el cerrado mercado norteamericano, pues si bien Japón posee una gran variedad de opciones que le permiten mantener su crecimiento económico, ningún país le redituará tanto individualmente como EUA. Ello no debe sin embargo manejarse como una relación de total dependencia, sino como ya se ha expuesto, se trata de una constante interacción, donde las dos más grandes potencias económicas mantienen posturas abiertas por mutua conveniencia.¹⁷

La respuesta más concreta por parte de los grandes consorcios japoneses al concluirse las negociaciones y entrar en vigor el TLCAN, fue el incremento en sus IED en los tres países: México y Canadá utilizados como plataformas de exportación para llegar al mercado estadounidense, y por lógica IED en EUA para satisfacer la demanda local. Se ha propuesto toda una estrategia de inversión para cumplir eficazmente con las reglas de origen y lineamientos dispuestos en el TLCAN, ello con especial énfasis en la industria de las manufacturas, cuestión que será estudiada en el último capítulo del presente estudio. Así las IED que se han realizado en todo el territorio comprendido por el TLCAN por parte de los consorcios nipones, responden principalmente a los temores resultantes del entorno proteccionista que los bloques económicos sugieren.

El cuadro 6 nos muestra en orden descendente las 14 razones más importantes por las que en promedio las grandes compañías japonesas sitúan sus IED manufactureras en EUA. Es importante resaltar que a pesar de que los datos con los que se crea dicha tabla datan de finales de la década pasada, los cambios sufridos han sido básicamente pequeñas modificaciones en el orden presentado.

¹⁷ "Juntas, estas dos naciones generan 40% del Producto Mundial Bruto (PMB) y un cuarto del comercio mundial. Japón es el segundo socio comercial de Estados Unidos, superado sólo por Canadá. La cantidad de productos industrializados, agrícolas y servicios que envía aquel país a Japón equivale a las exportaciones que realizan el Reino Unido, Francia y Alemania juntos". Susumo, Yoshida, Mamoru, *Japanese Direct Manufacturing Investment in the United States*, 1ª edición, Ed, Prager, EUA, 1987.

CUADRO 6		
PRINCIPALES RAZONES PARA SITUAR IED JAPONESAS MANUFACTURERAS EN EUA (1987)		
Aprovechamiento	del	mercado estadounidense.
Establecimiento de relaciones cercanas con clientes en EUA.		
Acceso seguro a tecnología.		
Contrapeso a restricciones comerciales.		
Minimizar los riesgos cambiarios.		
Diversificación de riesgos.		
Aprovechamiento de la estabilidad política.		
Aprovechamiento de la infraestructura en el país.		
Ahorro de los gastos de exportación.		
Seguir a competidores.		
Ahorro en los costos de la tierra.		
Asegurar acceso a materias primas.		
Asegurar acceso a capital de financiamiento.		
Ahorro en los costos laborales.		
Fuente : Yoshida, Mamoru, <i>Japanese Direct Manufacturing Investment in the United States</i> , 1ª edición, Ed. Prager, EUA, 1987.		

El fortalecimiento de las empresas japonesas instaladas en EUA, junto con los exorbitantes niveles de importación que este país realiza desde Japón y la gran lista de adquisiciones realizadas por firmas niponas, redundan en una presencia del país asiático en territorio estadounidense¹⁸, en gran medida preocupante para los gobernantes de Washington quienes han decidido hacer frente a la competencia oriental mediante una aparente cooperación con el

¹⁸ " Su presencia se siente en los vagones del metro neoyorkino, construidos por *Kawasaki* en Yonkers, en los autos *Civics* de *Honda* fabricados en Ohio; en la adquisición de la compañía de supermercados *Yaohan*, en New Jersey; en el respaldo de un banco japonés a la deuda municipal de Chicago, y el 20% del crédito estatal de California, el estado más fuerte económicamente de la unión americana; en la compra del Hotel-casino *Dumas* en las Vegas, el edificio ubicado en la Avenida de las Américas, anteriormente sede de la compañía petrolera *Exxon*, la más grande del mundo, el edificio *Tiffany* en la avenida 57, y 24 de los 25 hoteles *Waikiki*; en los condones *Okamoto* fabricados en Stratford; en el financiamiento de 9 millones de *Suntory* a "Jerome Robbins Broadway" y el "Grapes of Grath" del teatro *Steppenwolf*, y en *Sony* que paga 2 billones de dólares para comprar la compañía disquera *CBS*, y posteriormente 3.4 billones de dólares para adquirir *Columbia Pictures*" Kearns, Robert, *Zaibatsu America. How Japanese firms are colonizing vital U.S. industries*, F.P. the free Press editorial, 1ª edición, N.Y., 1992, p.6.

este de Asia. Dicho acercamiento es visto por muchos como una táctica estadounidense que no posee grandes posibilidades de trascender, en tanto la región a la que EUA continuará apostando su futuro es Norteamérica. Así las diferencias entre los dos gigantes del Pacífico obstruyen cada vez más las oportunidades de éxito, en hacer del Océano Pacífico el mediterráneo del nuevo milenio.¹⁹

Japón ha llegado a desplazar a EUA a un lugar secundario como acreedor, benefactor de organismos internacionales e inversionista productivo en muchas regiones, pero sobre todo ha podido filtrarse en lo más profundo del mercado y la economía estadounidense. Ello ha dado origen a grandes diferencias y reiteradas confrontaciones, la mayor parte de ellas de carácter comercial. A pesar del extenso repertorio de exigencias que EUA tiene para Japón, es imposible rehusarse a un diálogo provechoso con el país asiático, no sólo por interés propio, sino además porque éste ha sabido sacar provecho limpiamente de las reglas impuestas por el capitalismo, reflejado en el desempeño superior del aparato industrial japonés;²⁰ dicha transparencia mostrada en los procesos productivos japoneses nos llevan a tomar muy en cuenta la reflexión realizada por Manuel Cervera, quien afirma que "lo que en el fondo parece molestar más a Estados Unidos es que el capitalismo japonés haya logrado una excelencia difícil de superar en cuanto a sus métodos de organización y de producción, con las serias consecuencias que ello ha tenido en términos del insólito desplazamiento que han sufrido las corporaciones estadounidenses en numerosos sectores industriales durante las últimas décadas"²¹.

¹⁹ Para más información acerca del desarrollo de las relaciones entre EUA y Japón en el marco del Pacífico, revisar: Boyd, Gavin, *Pacific trade, investment and politics*, Ed. St. Martin's Press, 1ª edición, N.Y., 1989.

²⁰ Un estudio realizado por Clark Abernathy, sugiere que la ventaja japonesa en el sector automotriz se concretiza en 2000 dólares por vehículo, 30% del costo de producción estadounidense; en adición afirma que la industria japonesa podría producir un automóvil con un ahorro del 40% del costo de mano de obra, 30% menos en costos materiales y 25% menos capital que sus contrapartes americanos. Fuss, Melvyn y Leonard Waverman, *Cost and productivity in automobile production The challenge of Japanese efficiency*, Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1992, p.XIV.

²¹ Cervera, Manuel, *op.cit.*, p.82.

I.3 INCIDENCIA DE LOS RECURSOS HUMANOS Y EL DESARROLLO DEMOGRAFICO JAPONES.

Es una realidad que el capital humano forma la parte más sólida sobre la cual se construye el futuro de cualquier país, sin embargo, este hecho es además para Japón un recordatorio de su carencia de recursos naturales. Es por ello que el país asiático ha puesto especial énfasis, desde que se comprometiera con la modernidad de occidente al entrar el periodo Meiji, en crear seres humanos capaces de responder a los retos impuestos por el exterior y de cooperar a la prosperidad nacional.

Japón ha mostrado antes y después de la segunda guerra mundial un continuo crecimiento económico, industrial, de urbanización y sobre todo educativo, detentando pese a ello una inusitada modestia con respecto a sus logros, elemento que permite el ininterrumpido proceso de aprendizaje con respecto al exterior; como ocurriera hace más de un siglo, los japoneses han salido a los principales puntos del orbe con la intención de aprender humildemente lo que en su momento requiriera el país para continuar su desarrollo. En la actualidad los recursos humanos de Japón ya no se forman sólo en Europa, como lo hicieran en algún tiempo para aprender los idiomas que les permitirían comerciar, sino lo hacen en las universidades e institutos de todo el mundo, estudiando todos los factores necesarios para mantenerse a la vanguardia.²² Esto le ha permitido a Japón contar con una de las fuerzas laborales mejor preparadas del mundo, que junto con su gran capacidad para crear tecnología y su disposición de capital, será la clave para salir airoso del reto que implican los cambios demográficos, aún cuando éstos alcancen niveles nunca antes vistos o sufridos por alguna sociedad.

El sector que hasta la fecha ha absorbido esta oferta en la mano de obra en las ciudades ha sido principalmente el intensivo en mano de obra. Las predicciones para los próximos años afirman que dados los niveles educativos de las presentes generaciones y el porcentaje de personas urbanizadas, los empleos de cuello blanco y los no agrícolas serán los que dominen el mercado de trabajo.²³ Por tanto contrariamente a lo que se pudiera suponer, los niveles

²² Por cada estadounidense estudiando en Japón, hay en promedio de 10 a 12 japoneses haciéndolo en EUA. Kearns, Robert. *op cit.*, p.35.

de envejecimiento de la población no causarán problemas en la demanda de trabajadores en las urbes, pues además de absorber la mano de obra proveniente del campo, Japón se encuentra con que el número de trabajadores que resultarán absorbidos por la tecnología avanzada no es tan grande.²⁴

La entrada del nuevo milenio supone grandes retos para Japón, uno de ellos, y no precisamente el más sencillo, lo representan los niveles de senectud y la proyección de éstos; en términos concretos se habla que

“En el año 2000, Japón pasará por delante de Suecia y ocupará el primer lugar en la lista de los países con mayor número de ancianos del mundo. El sector de la tercera edad –término con el que se define a los habitantes de más de 65 años – ocupará el 17 % de la población, lo cual significa que uno de cada seis japoneses será mayor. El proceso de envejecimiento culminará hacia el año 2020; y en este momento, la población de ancianos será de uno de cada cuatro habitantes. Los costes del mantenimiento de cada pensionista se repartirá entonces entre dos trabajadores”²⁵.

Este paradójico problema, ya que se trata de una evidente muestra de la larga esperanza de vida de los japoneses y las bajas tasas de natalidad, tan anheladas por los países en desarrollo, es sin duda único, no sólo en el mundo sino en la historia, en tanto Japón habrá de experimentar en sólo 25 años la transición a una sociedad predominantemente anciana, cuestión que tomó a Suiza 85 años, y a Reino Unido y Alemania 45.²⁶ La razón principal por la que Japón muestra semejantes trastornos demográficos, se debe en gran medida al agudo decrecimiento en los promedios tanto de natalidad como de mortandad, durante la II Guerra Mundial, los cuales se han mantenido hasta las presentes fechas.²⁷

Aiho, Makoto, “Aging of the population and the generational change of the aged”. en: The Asian Population and Development Association, *Structural changes population and development Japan's experience aging*. Ed. The Asian Population and Development Association, serie Population and development, núm.11, Japón, febrero 1990. p.7.

²⁴ Komiya, Ryutarō y Moroi, Ken. *op.cit.*, p.25.

²⁵ Nobuaki, Takahashi, “Disipación del temor a la llegada de una sociedad anciana”, en *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol.X, núm.3, España, verano 1997, p.19.

²⁶ Aiho Makoto. *op. cit.*, p.1.

²⁷ Para un estudio más completo acerca de los cambios demográficos sufridos por Japón revisar el texto de Okazaki, Yoichi y Kobayashi, Kazumasa, “Demographic transition and the aging of the population in Japan”.

Encima de todos aquellos pronósticos pesimistas, realizados por gran parte de la sociedad japonesa, fundamentados en la carga que las personas significarán al sistema público de finanzas, en particular; Takashima Nobuki se muestra optimista con respecto al futuro incierto de Japón, al igual que la mayor parte de la comunidad internacional, que ven a Japón como un digno candidato para seguir liderando el desarrollo mundial.

Se cree que las modificaciones en las tasas de senectud serán la causa de violentas alteraciones en toda la estructura laboral, sin embargo la mayor parte de las consecuencias recaerán sobre el sector agrícola, el cual ha venido perdiendo terreno desde 1920 como lo muestra la **gráfica 7**, en la que se observa un promedio sostenido de urbanización; de tal modo la posible escasez de mano de obra consecuente de las altas tasas de senectud no impactará en esencia a los sectores secundarios y terciarios.

Por su parte la **gráfica 8** esquematiza claramente cuál ha sido la trayectoria demográfica de Japón y cuál su proyección, a partir de los años en que se origina el fenómeno hasta el 2020, año en que se espera alcanzar un equilibrio.

DESARROLLO Y TENDENCIA DE LA URBANIZACIÓN JAPONESA

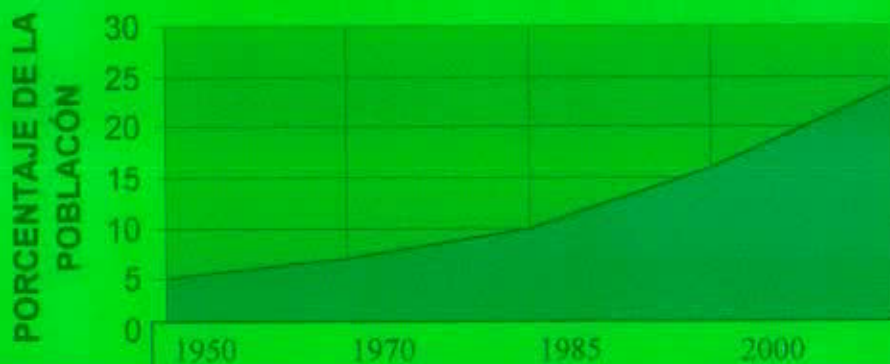
Gráfica 7



Fuente: Creación propia con datos extraídos de Atho, Makoto, "Aging of the population and the generational change of the aged" en: *Structural changes population and development Japan's experience aging. Population and development series*, The asian population and development association, núm. 11, Japón, febrero 1990.

EVOLUCIÓN DE LA SENECTUD JAPONESA

Gráfica 8



Fuente: creación propia con datos extraídos de Atho, Makoto, "Aging of the population and the generational change of the aged" en: *Structural changes population and development Japan's experience aging. Population and development series*, The asian population and development association, núm. 11, Japón, febrero 1990.

Una vez revisada la situación referente a los recursos humanos en Japón, encontramos que sus cambios demográficos (principalmente el envejecimiento de la población) no pueden ser considerados un elemento básico en la decisión de las compañías transnacionales niponas de impulsar las IED, ni en el interés del gobierno japonés por traspasar algunas industrias al extranjero. Las razones reales deben ser buscadas en cuestiones como el objetivo de Japón de situarse firmemente en las diferentes regiones del mundo, realizando además una revisión histórica del traslado de plantas industriales y desplazamiento de procesos productivos a otros países principalmente en Asia, lo cual ha sido una clave importante en el crecimiento de Japón.

En años posteriores a la segunda guerra mundial, Japón se preocupó primero por satisfacer la demanda de comestibles elementales que su pueblo requería; su compromiso con la agricultura lo llevó a alcanzar niveles de productividad en el campo que en la actualidad son difíciles de lograr por la mayoría de las naciones. Una vez obtenida una independencia alimenticia básica con el exterior, se fijó el objetivo de desarrollar industrias pesadas y algunas derivadas como la del acero, la construcción de automóviles, equipos electrodomésticos, textiles, etc. Sin embargo, el desarrollo de sus vecinos asiáticos, quienes progresaban rápidamente en terrenos similares, hizo comprender a Japón que dadas las circunstancias de competencia que comenzaban a darse con los países de la región y el progreso interno en los recursos humanos y sus capacidades,²⁸ sería una mejor opción el ocuparse de sectores más intensivos en capital y tecnología, sin desatender los campos anteriores mediante financiamiento, asesorías y sobre todo IED.

Los fundamentos del proceder en el transplante de industrias a otros países, durante la década de los 70's, son exactamente los mismos que encontramos en esta nueva oleada de IED. Así, lo que en algún tiempo fue industria pesada, ahora está representado por procesos manufactureros en su mayoría;²⁹ guardando Japón para sí mismo industrias sumamente redituables y necesarias, como la fabricación de bienes de capital y componentes sofisticados, como los robots utilizados en la industria automovilística, las máquinas, herramientas y los circuitos integrados que se utilizan en los

²⁸ Sabiendo que las palabras claves han cambiado, de aquellas utilizadas en el periodo de industria pesada tales como: pesado, largo, grande y grueso, a pequeño, corto, ligero y delgado. Kosai, Yutaka, *The contemporary japanese economy*, Armonk, 1ª edición, Nueva York, 1984, p. 179.

²⁹ Siendo algunos de estos trasplantes al exterior intensivos en capital y tecnología, como lo es el caso de los semiconductores, ya antes mencionado.

electrodomésticos,³⁰ las cuales son desplazadas a regiones en su interior como *Kitakyusyu, Kumamoto, Nagano y Tohoku* entre otras.

Existe sin embargo, un nutrido grupo de personas entre la sociedad japonesa, que se encuentra en sumo desacuerdo con la política llevada por el gobierno en lo que a la transferencia de industrias y sectores como la agricultura se refiere, argumentando que el abandono irresponsable acarreará a largo plazo graves consecuencias al país sobre todo en lo laboral, en tanto "actualmente, Japón se enfrenta a graves problemas ocasionados por el vacío creado en la industria a raíz del traslado de las plantas de producción de muchas empresas otros países"³¹. Lo cual nos muestra que no es la totalidad de la sociedad la que se siente vulnerable ante los cambios demográficos y mucho menos la que pide el traslado de industrias a través de IED.

1.4 ESTRATEGIA INDUSTRIAL JAPONESA.

Para realizar una adecuada descripción del sistema de producción japonés lo más objetivamente posible, es necesario hacer mención de todas aquellas características que le han servido para ser reconocido como uno que ha podido alcanzar y rebasar los niveles de productividad establecidos por el norteamericano.

Fundamentada sobre un ambiente de motivación hacia el individuo, al interior de cada empresa y en la sociedad de forma global, la estrategia de productividad japonesa ha sido durante mucho tiempo el resultado del sano entendimiento entre el gobierno, los grandes oligopolios nacionales y los sindicatos. Para poder acceder a un entendimiento real de lo que ha sido el gigantesco aparato económico de este país, deben tomarse en cuenta factores de carácter histórico y culturales muy propios, además de revisarse dicho desarrollo con una perspectiva sumamente abierta para no caer en lecturas simplistas, confundiendo todo un complejo sistema laboral, con un espontáneo régimen superexplotador con nulos márgenes de maniobra de los sindicatos y un ambiente de censura hacia los trabajadores³².

³⁰ Komiya, Ryutaro y Moroi, Ken, " Optimismo y cautela respecto a la economía", en: *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol. IX, núm.2, España, primavera 1996, p.24.

³¹ Furuta, Kazuko, "El resurgir de la red de Shanghai", en: Japan Echo Inc. *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol.X, núm.3, España, verano 1997, p51.

³² Revisar el texto Dhose, Knuth, Jürgens, Ulrich y Malsh, Thomas, "From fordism to toyotism? The social organization of the labour process in the japanese automobile industrie" en: *Publication series of the*

La participación de las subsidiarias en la toma de decisiones, además de la cooperación entre empresas de manera vertical y horizontal, junto con la formación de grandes conglomerados económicos, serán factores que el lector deberá tomar muy en cuenta para comprender claramente el origen de las políticas de inversión³³

Derivado del neologismo "Fordismo", el cual se utilizara en primera instancia como su nombre lo supone, en el sector automotriz y posteriormente en todas aquellas actividades industriales que mostraran un cierto comportamiento en sus relaciones laborales, el "Toyotismo" es un término que ha servido para reconocer gran parte de las innovaciones organizacionales adoptadas en el sector manufacturero nipón. La lista a continuación presentada es únicamente una recopilación genérica de aquellas novedades introducidas en la manera de producir por parte de los Japoneses.

- De producción en masa a producción flexible.
- De trabajo descalificado a uno multicalificado.
- De jerarquías definidas a participación cooperativa.
- De salarios basados en la evaluación del puesto de trabajo a la evaluación personal.
- De administración de la demanda masiva a la de justo a tiempo.
- De resistencia en el piso de trabajo a cooperación entre trabajadores y gerencia a través del empleo vitalicio.
- De una cultura cooperativa basada en relaciones industriales en estado de crisis a otra basada en el consenso³⁴.

La aportación japonesa al desarrollo económico mundial, no está de ninguna manera limitada a las grandes sumas de capital que este país ha podido producir y por medio de las cuales se fomenta el crecimiento e industrialización internacional, sino que además ha trascendido en la productividad industrial revolucionado gran parte de los patrones adoptados a partir de los métodos de fabricación occidental. Dentro de los puntos mencionados anteriormente, una de las innovaciones más representativas del

international institute for comparative social research labour policy, Wissenschaftszentrum, Berlin, abril 1984; capaz de explicar en gran medida las relaciones laborales principio del éxito nipón.

³³ Las subsidiarias japonesas reportaron al MITI que durante 1990, ellas realizaron cerca del 50 % y 40% de todas las importaciones y exportaciones respectivamente, del comercio nipón con el mundo. Dennis Encarnation *op.cit.*, p.219.

³⁴ Micheli, Jordy, (coordinador) *Las empresas y modelos laborales japoneses*, Universidad de Colima y UAM Azcapotzalco, 1ª edición, México, 1996, p.38.

moderno régimen de producción nipón, lo es sin duda el concepto de "Just in time" o "justo a tiempo", el cual se refiere a un nuevo tipo de relación entre trabajadores, de éstos con la empresa y éstas a su vez con los proveedores y clientes. Los objetivos esenciales del sistema, apunta Jordy Micheli, son:

Reducir el tiempo de preparación de las máquinas, reducir los inventarios, especialmente los de colchón; eliminar errores y rechazos; producir la calidad en el espacio de fabricación; crear una gran visibilidad de las características de la producción con el fin de detectar los errores tempranamente, lo cual va asociado a pequeños lotes de producción³⁵.

En síntesis pudiera decirse que la utopía sobre la que dicho método funciona, es la de continuar ininterrumpidamente con el proceso productivo, pese a dificultades como algunos componentes defectuosos o paralización en algunas fases. Por otro lado es pertinente recalcar que el papel que las empresas subsidiarias juegan es determinante, a tal grado que la construcción de una red local de proveedores puede llegar a ser uno de los principales impedimentos para la instauración del sistema fuera de Japón.

La cooperación e igualdad entre los trabajadores es otra de las peculiaridades del estilo industrial japonés; ello se refleja en cuestiones tan concretas como el que dentro de plantas gerentes, ingenieros y trabajadores usen un mismo uniforme, se ubiquen en un mismo sistema salarial, compartan áreas comunes (incluyendo un mismo menú, cafeterías) y practiquen el concepto de "oficina abierta"³⁶, el cual fomenta la comunicación entre superiores y subordinados³⁷.

El proceso de toma de decisiones, el cual se torna especialmente riguroso para la disposición de IED, es otra singularidad de la cultura japonesa dentro de los negocios; al igual que en el resto del mundo las políticas trascendentales son tomadas en la cúpula, pero con la gran diferencia que el implante de éstas es responsabilidad de los subordinados, a quienes se les delega una importante

³⁵ Micheli, Jordy. *op cit.*, p.34.

³⁶ Es importante recalcar que este concepto contempla además de espacios abiertos una disposición y actitud cooperativa por parte del personal de mando.

³⁷ *Ibid.*, p.60.

porción de la responsabilidad. El estilo nipón de toma de decisiones está marcado con las prácticas denominadas *Ringi* y *Nemawashi*, la primera se refiere por un lado a la legitimación de las disposiciones por medio del consenso en el grupo líder, en el que recae la responsabilidad, que de otra manera se tomaría personal; por otro, al proceso en el que el personal de los bajos niveles realiza una gran variedad de proposiciones las cuales después de pasar por diversas etapas son aprobadas finalmente por los altos mandos. Por *Nemawashi* se reconoce al proceso consultivo previo a las reuniones de carácter formal, y que busca como meta favorecerse de una más completa participación, consenso y consulta³⁸. En los asuntos a discutirse en el proceso de toma de decisiones, en que se involucra a terceros, la conclusión siempre apuntará a la creación de relaciones fuertes, de larga duración y conveniencia mutua con respecto a la contraparte, según los principios básicos del sistema de negociación tradicional japonés.

El concepto de "producción de apoyo", el cual consiste en términos generales en la preferencia por comprar más que por hacer, ha sido una pieza estratégica del éxito del modo de producción japonés; de esta suerte las grandes empresas buscan el establecimiento de subsidiarias en lugar de la expansión interna, lo cual les permite obtener un amplio margen en las fluctuaciones de demanda, favorecerse de las tecnologías especializadas de los subcontratistas y reducir costos en el proceso general. La relación entre las compañías mayores y las de menor tamaño dedicadas a su abastecimiento, es conocida como "oya-ko kaisha" (empresas padre-hijo), tal denominación corresponde al compromiso recíproco, en el que el padre ayuda al hijo a convertirse en un ente más sofisticado y confiable técnicamente, al tiempo que el proveedor realiza su mejor esfuerzo para hacer del contratante el mejor en su campo. La efectividad de dicha asociación, que sobrepasa cualquier contrato formal de mutuo beneficio, reside en el compromiso tácito asumido por la supervivencia del socio; y la victoria por su parte, en los flujos de información por medio de juntas mensuales, visitas mutuas regulares, sesiones de entrenamiento, retroalimentación sobre el producto final y el intercambio frecuente de técnicos, ingenieros y personal en general (*teneseiki*)³⁹.

Dada la importancia de los proveedores en el desarrollo del proceso productivo japonés, su beneplácito en los proyectos de inversión de la compañía padre, es otro de los elementos a considerar por las transnacionales

³⁸ Yoshida, Mamoru, *Japanese Direct Manufacturing Investment in the United States*, Ed. Prager, 1ª edición, EUA, 1987, p.16.

³⁹ Micheli, Jordy, *op cit.*, p.66.

niponas para situar sus IED. El dilema al que se enfrentan las empresas mayores cuando alguno de sus subcontratistas se rehusa a escoltarle en sus IED, radica más que en la falta de voluntarios que asuman el reto, que significa cualquier IED, en que los métodos de inversión y negociación nipones consideran como punto básico el juicio tomado por sus empresas proveedoras, con quienes regularmente guardan asociaciones promedio de 10 a 20 años.

I.4.1 LA FUERTE ALIANZA (TRIADA).

La prosperidad de la economía japonesa se ha sostenido gracias al cúmulo de innovaciones realizadas directamente sobre los procesos productivos; pero además a las características que el aparato económico japonés guarda con inusitada singularidad. Japón goza en su interior de una de las relaciones más cordiales entre los principales detentores de las fuerzas vitales de la economía. Por un lado el Estado mediante órganos, entre los que destaca el MITI y en menor medida el Ministerio de Finanzas, que proveen al país de una de las mejores organizaciones del mundo; en segundo término la estructura empresarial distribuida en seis grandes grupos llamados *keiretsu*, que mantienen un constante acercamiento con el gobierno y sindicatos, último actor, que aunque con mucho menor influencia que los dos primeros, por representar en cierta medida a la sociedad se halla como pieza fundamental del éxito de esta triada⁴⁰.

Dado su funcionamiento basado en la lógica del constante cambio internacional, el MITI es concebido como el visionario de la economía japonesa y/o poseedor del "long-term vision"; es gracias a las recomendaciones de este órgano gubernamental, que en la década de los 70's Japón transforma el rumbo de su incierta economía, basada en industrias pesadas a una fundamentada en sectores intensivos en conocimiento y capital. En la actualidad el MITI, con el auxilio de asociaciones como la Federación de Organizaciones Económicas (*keidanren*) y la Federación Japonesa de

⁴⁰ Existe además un acercamiento en un nivel informal entre los altos dirigentes del gobierno y las grandes empresas, pues encontramos que el concepto de *gakubatsu*, referido a la influencia que los diferentes grupos tienen sobre el individuo, en este caso la relación académica, toma una singular importancia en la cúpula del poder, donde ineludiblemente se encuentran los egresados de la Universidad de Tokyo (TODAY), en especial de la escuela de derecho. Las locuciones *keibatsu*, *hyodobatsu* y *zaibatsu* hacen referencia a los lazos familiares, comunitarios y monetarios respectivamente, razón por la cual en el caso de las *zaibatus* se relacione con los grupos de preguerra. Kearns, Robert. *op cit.*, p.8 y 20.

Empleadores (*nikkeiren*), fomenta la comunicación entre todos los actores participantes de la economía con el fin de fortalecer el crecimiento del país; ello propicia que aunque la competencia por ganar un mayor espacio en el mercado interno se torne encarnizada, los competidores siempre mostrarán una relativa solidaridad si de conquistar el liderazgo en el extranjero se trata, lo que alienta las prácticas de tipo cártel.

Dado que la coordinación entre el gobierno y las grandes firmas transnacionales ha sido una clave fundamental para la expansión económica de este país, la política exterior, económica e industrial dispuesta por el Estado, es en la mayoría de los casos acorde a la dirección tomada por las compañías, especialmente en lo referente a IED. Este acoplamiento es producto de la afluencia de información, que corre de manera circular, desde el gobierno al centro decisorio de cada uno de los grupos industriales, de los que se desprenden las indicaciones pertinentes al interior, verticalmente para las empresas menores y subsidiarias, y horizontalmente para los diferentes sectores de los que se compone, y en dirección opuesta, con el fin de proporcionar datos que permitan al MITI obtener las mejores alternativas para el país.

I.4.2 ZAIBATSU, KEIRETSU Y SHOGO SHOSHA.

Zaibatsu se refiere a aquellos conglomerados empresariales surgidos hacia finales del siglo pasado controlados por familias individuales, tales como los *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Sumimoto*, *Yasuda*, *Okura*, *Asana*, *Furukawa* y *Kawasaki*; estos grupos financieros, a semejanza de los *Keiretsu* (grupos alineados de forma vertical), encontraron su elemento de cohesión, de manera casi exclusiva en el capital. A través de préstamos otorgados por sus bancos y grupos financiero, lograron conjuntar y ordenar a un cúmulo de compañías que al fusionar sus energías crearon un mecanismo de retroalimentación que permitió a Japón alcanzar en un corto periodo los niveles de industrialización de occidente. Debido al financiamiento que estas familias brindaron al proyecto militarista del periodo Meiji, una vez terminada la segunda guerra mundial se impuso a Japón leyes antimonopólicas a través de la promulgación del 3 de julio de 1947, con lo que estas agrupaciones financieras quedaban disueltas.

La aportación más importante de las *zaibatsus* radica en las bases sólidas que instauraron para el posterior asentamiento de los *keiretsu*, entidades de negocios poseedoras de las redes empresariales más complejas y con mayor capital en todo el mundo⁴¹. Las seis grandes corporaciones financieras en Japón son: *Sanwa*, *DKB*, *Fuji*, *Mitsui*, *Mitsubishi* y *Sumitomo*, cada uno de estos gremios tiene el respaldo financiero de un banco principal (*Sanwa*, *DKB* -*Daichi Kangyo Bank*-, *Fuji*, *Sakuraa Ginkoo*, *Tokyo Mitsubishi* y *Sumitomo*), del que como se observa, se desprende en algunas ocasiones el nombre de la corporación dada su influencia determinante⁴².

A simple vista el enlace del extraordinario número de empresas partícipes de un mismo clan dedicadas a las más diversas ramas económicas, tales como la industria del acero, químicos, maquinaria, electrónica, construcción, minería, y por supuesto toda clase de servicios, es el respaldo económico recibido; sin embargo, existen además vínculos un tanto abstractos mediante los cuales los participantes se comprometen con la prosperidad y desarrollo de la asociación y por ende de sus colegas, incluso allende de las fronteras japonesas⁴³.

Las *Shōgō shoshas* al igual que las *Zaibatsu*, surgen con la restauración *Meiji* de 1868, después de dejar atrás el aislamiento comenzado en 1604 impuesto por el shogunato *tokugawa*. Originalmente se concibieron como compañías generales de comercio, pero dado su compromiso con las diversas fases económicas, ahora son consideradas como empresas integradas en los negocios, encargándose de todo tipo de transacciones nacionales e internacionales, dando un gran impulso a la venta de productos japoneses tanto en el mercado interno como en el externo; a partir de esta transformación, que las hace ser más funcionales, son apreciadas como claves fundamentales para Japón.⁴⁴

⁴¹ No se puede confundir de ninguna manera los pequeños conglomerados estadounidense como el *ITT* o el grupo industrial *Gulf and Western*, ya que estos son diferentes tanto en su estructura como en su envergadura; para darnos una idea de las dimensiones de lo que es un *keiretsu*, tan sólo el grupo *DKB* tiene rentas cercanas a un trillón y medio de dólares, mientras los asociados a *Sumitomo* muestran índices de ventas por 300 mil millones. Kearns, Robert. *op cit.*, p. 15-17.

⁴² A pesar de la justificada confrontación que pudiera llegar a suponerse entre estas agrupaciones, existe una fluidez informativa considerable, que se ha podido formalizar mediante las reuniones de los dirigentes de los seis grandes conglomerados, conocido como el "consejo presidencial" (*shacho kai*), apareciendo quizás como el cuerpo decisivo más grande del país.

⁴³ Es interesante observar cómo se libran batallas fuera de Japón, en territorios comunes de IED donde empresas de una misma rama pero pertenecientes a grupos divergentes, rivalizan entre ellas pero con el respaldo de su respectiva camarilla, lo que además implica una reducción de los riesgos en el extranjero.

⁴⁴ Su participación en la economía abarca sectores de los más diversos tipos como: metales, energía, químicos, construcción, bienes raíces, maquinarias, telecomunicaciones, información, recursos naturales,

El gran aporte realizado en el progreso de los métodos de producción japonés es otra de las características de las *Shogo shoshas*, conceptos como los de “justo a tiempo”, “calidad total” y “satisfacción total al cliente”, que guardan como objetivos fundamentales el ineludible cumplimiento en los plazos convenidos, el aumento de la calidad de los productos y materias primas, así como una mayor elasticidad en la producción; son sólo algunas innovaciones japonesas que no hubieran sido posibles sin la solidaridad de estos prototipos industriales. El fomento al desarrollo de Japón como inversionista debe ser considerado además como otra de las ilimitadas ventajas de la aparición de dichas empresas; su contribución ha permitido que el país asiático goce de un dominio casi total de las circunstancias vinculadas a la IED. Ernesto H. Turner, investigador de la UAM Azcapotzalco, se refiere a sus capacidades de la siguiente manera:

“Pueden utilizar lo mismo sus relaciones privilegiadas con los bancos y con el gobierno para obtener créditos y tasas preferenciales, que sus conocimientos de los países y de los mercados nacionales. Ninguna otra empresas está tan bien preparada para coordinar y administrar las numerosas y variadas contribuciones de empresas de todo tipo que participan en el proyecto. Ninguna puede tener más capacidad para coordinar una inversión en la que participan más de dos países. Tienen la capacidad de proporcionar los proveedores de equipo, tecnología, materias primas e información más competitivos, así como de vigilar el proyecto en todas sus etapas, en todos los lugares en los que se lleva a cambio, por lo que puede saber mejor que nadie si el producto puede ser competitivo.”⁴⁵

ecología, textiles, alimentos, biotecnología, mercancías generales en lo concerniente a su comercio, distribución, transporte, almacenaje, mercadotecnia, financiamiento, investigación, desarrollo, inversión, coinversión, planeación, organización, estudios y consultoría, al igual que servicios de crédito y financiamiento. Japan External Trade Organization (JETRO), *Carta de JETRO México*, JETRO, vol.VII, núm. 5, México, sep-oct. 1998, p12.

⁴⁵ Turner, Ernesto, “Las Sogo shoshas y el desarrollo económico de Japón”, en: *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol.48, núm.1, México, enero de 1998, p.45.

Ha transcurrido cerca de medio siglo desde el arribo formal de este tipo de empresas a nuestro país. Hasta el momento las utilidades han sido satisfactorias, especialmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN⁴⁶; sin embargo se desea una mayor actividad de este tipo de empresas, ya que de ello depende en gran medida el aumento del flujo comercial y de inversiones provenientes de Japón.

1.5 RECUENTO DEL PRIMER CAPITULO.

En este capítulo se han presentado algunos elementos relacionados con la actuación japonesa en el escenario económico internacional. Algunos de ellos resaltan en su aportación al desarrollo de técnicas de producción; otros, dan cuenta del devenir histórico de sus inversiones en el extranjero y el resto intenta mostrar parte del complejo sistema económico-social nipón.

La rápida evolución de las IED en estas últimas décadas, es el resultado de una serie de condiciones que tuvieron lugar en un tiempo y espacio particular, por ejemplo la situación en que se encontraba la balanza comercial estadounidense y las contramedidas del gobierno norteamericano para frenar los déficits con Japón; la próspera época que vivía la región sudasiática; entre muchas otras causas; sin embargo, ello no desmerece de ninguna manera el esfuerzo realizado por el aparato económico japonés y mucho menos minimiza su acertada visión que sitúa a las IED como clave para su crecimiento económico. Es por tanto que nos resulta fácil reconocer a lo largo de este capítulo una gran cantidad de recursos dispuestos a favor de una mayor eficiencia de las IED, ello queda claramente ilustrado en los complejos estudios que se realizan para determinar el sitio idóneo para su colocación.

Se pone de manifiesto la importancia de los bloques regionales, como factor determinante en la disposición de IED con especial hincapié en el norteamericano, en el cual se centran los mayores retos a vencer de las compañías transnacionales niponas.

⁴⁶ "Las *Sogo Shoshas* han hecho y promovido inversiones cuantiosas en México. Datos de finales de 1996 indican que, debido a su participación, el capital japonés en empresas mexicanas alcanza una suma superior a los 821 millones de dólares, dando empleo directo a 17, 071 personas en 38 compañías de distintas especialidades" Las principales *Sogo shoshas* con subsidiarias en México son: *Chori Company, Itochu México, Kanematsu, Marubeni México, Mitsubishi de México, Mitsui de México, Nichimen de México, Nisho Iwai mexicana, Sumitomo corporation de México, Tomen de México y Toyota Tsucho Corporation de México.* JETRO, op. cit., p. 13.

Encontramos las condiciones internas del inversor en una sección donde las IED son vistas como una exigencia, dada su situación demográfica y las condiciones de los recursos humanos, sin embargo, cabría señalar únicamente que no se trata de una necesidad sino de una estrategia del país asiático para permitirse continuar con su crecimiento económico.

Finalmente el capitalismo nipón ha llegado a tomar matices muy especiales, en parte por el manejo de sus instituciones (gubernamentales y financieras principalmente) y quizás también como reflejo de una cultura tan particular. Es un hecho después de todo, que sus modificaciones sobre los modelos clásicos capitalistas le han ajustado casi perfectamente, permitiéndole sobresalir entre muchas otras economías basadas igualmente en los lineamientos del libre mercado, ello debido tal vez a que han logrado disminuir la desigualdad social, punto distintivo de este sistema, al grado de entendimiento y cooperación que las compañías "rivales" tienen al interior de Japón, entre otras muchas causas.

CAPITULO II. MEXICO: POTENCIAL CAPTADOR DE IED EN LA RAMA DE MANUFACTURAS. ELEMENTOS DE DEFINICION.

Las constantes en todo lo largo del segundo capítulo -el cual tiene como finalidad presentar aquellas condiciones con las que México cuenta actualmente, que pudieran en algún momento influir, o en su caso determinar la captación de IED en la rama de manufacturas-, serán los rezagos en la gran mayoría de los sectores por estudiar, principalmente en el terreno de la infraestructura y los niveles educativos, acompañados sin embargo de significativas reformas que el gobierno ha emprendido con el objetivo de mitigarlos. Tal vez el caso más ilustrativo lo encontremos en las nuevas condiciones jurídicas o en la activa participación de México en los grandes foros internacionales.

Tales modificaciones han hecho que nuestro país se presente como una de las mejores opciones en todo el mundo para atraer IED, ya que pese a todos los atrasos y deficiencias existentes, la estrategia adoptada basada en la modernización de la infraestructura, reglas para las IED accesibles pero justas para los nacionales, agresivos programas de capacitación de la mano de obra, todo ello acompañado de una efectiva promoción al exterior, guarda para mi particular punto de vista, grandes posibilidades de éxito.

Dividida para su mejor estudio en cinco subcapítulos generales, conformados a su vez de pequeños apartados que exponen de manera específica algunos ámbitos que se toman esenciales para cualquier país interesado de hacer del capital extranjero productivo un motor de la economía nacional, este capítulo refleja cuál ha sido el camino que las autoridades mexicanas han tomado en el tradicional dilema que de forma exagerada se ha planteado como la pérdida de control nacional resultante de la eliminación de restricciones sobre las IED, a fin de atraerlas, versus el mantenimiento de estrictos controles, en detrimento de los beneficios que consigo traen; así en el presente estudio es posible observar un país con un gran tinte liberal, pese a los riesgos y costos que ello implica, obteniendo con ello la apertura deseada por las grandes empresas transnacionales, poseedoras de la mayor parte de las IED.

II.1 INFRAESTRUCTURA.

La infraestructura es quizá el reto más grande al que los países en vías de desarrollo se enfrentan para poder captar grandes sumas de inversiones, pues las limitaciones en carreteras, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones contrarrestan las condiciones favorables que estos pueden ofrecer, como lo es la abundancia en recursos naturales y bajos costos laborales. Según un estudio realizado por el *Export-Import Bank of Japan* (EXIM-BANK), el inconveniente principal que las empresas de manufacturas japonesas tienen para continuar invirtiendo en China e India (primer y quinto captador respectivamente de IED japonesas en manufacturas) es su crítica situación en lo que a infraestructura se refiere; para economías como Tailandia (tercer captador), Indonesia (cuarto captador), Filipinas, Malasia, Vietnam y Brasil (sexto, séptimo, octavo y noveno captador, respectivamente) la demanda en infraestructura es firme y persistente pero menos adusta que para las dos primeras. A pesar de que dicho estudio no contempla las exigencias hacia México, debe considerarse que los problemas de infraestructura en nuestro país significan un gran limitante para la captación de IED.

La entrada de México al nuevo orden globalizador de la economía exige además de la apertura de los mercados nacionales, la desregulación y descentralización de las empresas a cargo del Estado, el fortalecimiento de una organización económica interna capaz de soportar la casi libre competencia con el exterior; ello supone entre otras cosas una infraestructura sólida que garantice el desarrollo económico mediante la integración óptima de las diferentes zonas geográficas en donde se genera la producción de bienes y servicios. Esta es pues la lógica a seguir a partir de la administración del presidente Salinas de Gortari, ya que siendo en este periodo en el cual se realiza una agresiva promoción en la captación de Inversiones Extranjeras Directas (IED) y del comercio exterior mexicano, es de suponerse que la atención a la infraestructura no pudo haber sido menos apremiante; dichas directrices lejos de ser cambiadas en el presente sexenio presidencial, se han fortalecido mediante la continuidad y la creación de nuevos proyectos de modernización, y si bien pueden encontrarse diferencias en la forma de llevarla a cabo, la estrategia de la privatización es una constante que difícilmente podrá ser sustituida. Así lo que en alguna ocasión tuvo como base el Programa Nacional de Modernización de la Infraestructura del Transporte 1990-1994, elaborado por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT) y extraído a su vez del Programa Nacional de Desarrollo 1989-1994, aprobado por el ejecutivo en mayo de 1989, en la actualidad se edifica sobre el

Programa de Desarrollo del Sector Comunicaciones y Transportes 1995-2000, presentado igualmente por la misma Secretaría. La principal constante a lo largo de este subcapítulo será el proceso de apertura a la inversión privada, en tanto es ésta la estrategia a seguir por parte de las autoridades para poder conservar, ampliar y modernizar la infraestructura nacional.

II.1.1 INFRAESTRUCTURA CARRETERA.

El énfasis que la SCT pone en la infraestructura carretera sobre la otra modalidad del transporte terrestre, el ferroviario, es el resultado de que la mayor parte del flujo de pasajeros (98.5%) y de carga (85%) circula por este sistema, el cual cuenta con una extensión de 303,262 kilómetros, incluyendo la red federal carretera con sus 48,611 kilómetros, la red estatal con 56,659 kilómetros, 147,456 kilómetros de caminos rurales y 50,536 kilómetros en brechas.⁴⁷

Tanto el *Programa Nacional para la Modernización de la Infraestructura Carretera*, como el *Programa Nacional de Autopistas 1989-1994*, ambos puestos en marcha a lo largo de la administración salinista, parten del reconocimiento de que "no obstante que la red carretera nacional es bastante extensa y amplia, todavía es insuficiente su cobertura, sobre todo en materia de enlaces transversales troncales y de caminos alimentadores vitales para el desarrollo regional y para la integración nacional"⁴⁸; por lo que el segundo programa contempla la construcción y operación de cuatro mil kilómetros de modernas vialidades con fecha límite en 1994, y compartiendo con el primero los siguientes objetivos generales:

- Contribución en el proceso de descentralización, que repercuta directamente en el avance hacia la suficiencia financiera del sector, al igual que fomenta el desarrollo tecnológico mediante la inversión privada.

⁴⁷ Poder Ejecutivo Federal, *Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transportes, 1995-2000*, S.C.T, 1ª edición, México, 1996, p.2.

² SCT, *Programa Nacional para la modernización de la infraestructura carretera*, subsecretaría de infraestructura, 1ª edición, México, agosto 1991, p.10.

- Ampliar la cobertura de la red de caminos y puentes de cuota, agilizar las vías congestionadas, reducir costos y tiempos del autotransporte y ofrecer respuesta más eficaz a la creciente demanda de estos servicios.

En la actualidad México cuenta con diez rutas carreteras o ejes troncales con la capacidad de comunicar a los principales centros de producción en el país, las cuales son:

1. México-Nogales.
2. México-Nuevo Laredo.
3. Querétaro-Ciudad Juárez.
4. Acapulco-Matamoros.
5. México-Cancún.
6. Mazatlán-Matamoros.
7. Manzanillo-Tampico.
8. Acapulco-Veracruz.
9. Veracruz-Monterrey.
10. Tijuana-Cabo San Lucas.

De acuerdo con el informe ofrecido por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial a través de la Dirección General de Inversión Extranjera, al mes de agosto de 1998, se contaba con el registro de 359 empresas con inversión japonesa, de las cuales 258 de ellas se encontraban situadas en sólo tres estados de la República y el Distrito Federal, representando así al 71.9% de las empresas con capital nipón en México; con base en lo anterior y reconociendo la naturaleza de la IED japonesa en México, la cual tiene como principales objetivos la complementariedad de insumos en bienes producidos en los EUA y la fabricación de productos igualmente dirigidos al mercado estadounidense, por lo que su presencia en las ciudades fronterizas del norte es indiscutible, es que se hace factible manifestar cuáles podrían ser las posibles rutas carreteras de interés para las empresas japonesas y realizar una somera evaluación de las condiciones que México de manera general y los tres estados receptores de la IED japonesa (Baja California, Estado de México y Nuevo León, con 81,24 y 17 empresas respectivamente) así como el D.F.(con 136 empresas) ofrecen a nuevos posibles inversionistas, en lo que a infraestructura carretera se refiere.

A continuación se presenta el **cuadro 7** con las ciudades integrantes de cada una de las dos rutas principales de las que se favorecen las empresas japonesas. Por un lado encontramos el recorrido de la Ciudad de México a Nogales, siendo éste indispensable para el desplazamiento de cargamentos provenientes de los puertos comerciales del océano Pacífico como lo es de Lázaro Cárdenas, Mazatlán, Topolobambo y Guaymas, además de unir a los tres más grandes receptores de inversión japonesa (el D.F., Baja California y el Estado de México). En segundo lugar encontramos el eje troncal de México-Nuevo Laredo que es para las empresas japonesas instaladas en México una excelente vía de transportación, ya que enlaza al D.F. con tres de los cinco puntos que conforman el Programa de las plantas gemelas⁴⁹ y acerca a las otras dos ciudades; así la localidad fronteriza mexicana de Ciudad Acuña es enlazada con la ciudad estadounidense del Rio, Piedras Negras con Eagle Pass, Nuevo Laredo con Laredo, Reynosa con McAllen y Matamoros con Brownsville⁵⁰.

⁴⁹ En la sección 3.4.1 se aborda con mayor profundidad este punto, sin embargo como un primer acercamiento cabe mencionar que dicho programa es realizado por empresas internacionales niponas, las cuales sitúan plantas en ambos lados del río Bravo, en la frontera con los EUA, de forma paralela (de ahí su denominación) con la finalidad de aprovechar las ventajas que cada uno de los dos países ofrece.

⁵⁰ Japan Consulting Institute, *Informe sobre la localización de la Industria Maquiladora en México*, Japan Consulting Institute, Tokyo, Japón, 1987, p.49.

CUADRO 7

MEXICO: EJES TRONCALES Y TRAMOS POR MODERNIZAR

Eje	Longitud en kilómetros			Tramos por modernizar
	Total	Modernizada	Faltante	
México-Nogales: México-Guadalajara- Tepic-Mazatlan- Guaymas-Hermosillo- Nogales, con ramales a Lázaro Cárdenas y Tijuana.	3,036	1,976	1,060	Entronque San Blas-Villa Unión (227km), San Luis Río Colorado-Sonoyta (200km), Santa Ana-Caborca-Sonoyta (254km), La Rumorosa-Tecate (54km), Pátzcuaro-Uruapan (56km) y Uruapan-Lázaro Cárdenas (269km).
México-Nuevo Laredo: México-Querétaro-San Luis Potosí-Salttillo- Monterrey-Nuevo Laredo. Con ramales a Reynosa y Piedras Negras.	1,816	1,094	722	San Luis Potosí-Puerto México (393km), Saltillo-Castaños (170km), Monclova-Sabinas(90km), Agujita-Allende (55km) y Allende-Nava (14km).

II.1.2 TRANSPORTE MULTIMODAL.

Los procesos de transportación tradicionales por ser realizados con diversos tipos de embalaje y de forma fragmentada retardan los tiempos de traslado y costos de transportación de las mercancías. El transporte multimodal tiene como objetivo superar tales deficiencias mediante la utilización óptima de los diversos tipos de transporte con el amparo de un *documento único*, para lo cual no sólo se requiere de la infraestructura necesaria, sino que además es imprescindible una coordinación de carácter institucional, en tanto la reducción del número de controles e inspecciones será una tarea de tipo

jurídico-administrativo que el Estado deberá cumplir. Así, los servicios de *puerta a puerta y justo a tiempo*⁵¹ sólo serán posibles de llevarse a cabo una flexibilización administrativa que permita el sellado del contenedor hasta que éste alcance su destino.

Algunas de las ventajas del transporte multimodal o contenedorización⁵², como también se le conoce, son para Juan José Enriquez las siguientes:

- Reducción de hasta un 70% en los tiempos de carga y descarga.
- Reducción de hasta un 70% de las manos de estibadores.
- Reducción sustancial de la tasa de robos y daños, y como consecuencia de las primas de seguros.
- Acortamiento de los plazos de transporte.
- Reducción de los controles e inspecciones gracias al sellado del contenedor.
- Simplificación documental.
- Mejor seguimiento de la mercancía gracias al control informativo.

En el desarrollo de este sistema es preciso ver la prosperidad de los sectores ferroviario y portuario, principalmente, que tan desatendidos se encuentran en México, a la luz de un progreso integral en los transportes, ya que será su evolución la que dará forma al desarrollo del transporte multimodal en México.

"La apertura a la inversión privada en los ferrocarriles, puertos y aeropuertos es un proceso que, junto con la liberalización de las telecomunicaciones, forma parte de una ambiciosa estrategia para modernizar al país mediante la conformación de un sistema de transporte multimodal...."⁵³

⁵¹ Ambos conceptos ya han sido trabajados al revisar las técnicas de producción japonesas, sin embargo vale la pena hacer mención nuevamente de sus características: Mejor control de inventario, mayor fluidez en el proceso, el cual se pretende sea más eficiente y rápido, la eliminación de puntos de almacenamiento y entregas a tiempo a los clientes.

⁵² Ello se refiere a la difundida utilización de los contenedores de carga en los diferentes medios de transporte: ferrocarril, marino, terrestre vía carretera, etc.

⁵³ Entrevista con Carlos Ruiz Sacristán, "La modernización del sector comunicaciones y transportes" en: *Federalismo y Desarrollo* Año 9, Nº55, México, julio-agosto -sept 1996, p.62.

Tal aseveración muestra en gran medida el interés puesto por la presente administración Zedillista por desarrollar el concepto de contenedorización, y ello se pretende lograrlo por medio de lineamientos como lo es: a) el instrumentar en coordinación con otras autoridades las medidas administrativas necesarias para hacer más expedita la liberalización de la carga en los despachos aduanales; b) formular reformas al reglamento de transporte multimodal para adecuarlo a las condiciones de demanda; y c) con el fin de generar más y mejores condiciones en dicha modalidad del transporte, incentivar la inversión privada.

Japón ha sido uno de los pioneros en lo que a la contenedorización se refiere. Así "en 1971 la compañía *Seatrain Lines* se dio cuenta que para transportar mercancías desde Tokyo a Nueva York ya no eran precisos treinta días a través del canal de Panamá y que dicho plazo podía ser reducido entre siete y diez días, si se utilizaba un transporte combinado, el transporte marítimo de los contenedores con transporte terrestre por carretera o ferrocarril, creándose así el *expreso de la seda*"⁵⁴. Este no es sin embargo el único antecedente donde los japoneses están involucrados; al igual que los estadounidenses los rusos se beneficiaron de esta modalidad del transporte y del comercio entre Japón y Alemania, trasladando mercancías en el ferrocarril transiberiano hasta el puerto de Najodka, donde buques japoneses recogían los contenedores. Por lo anteriormente expuesto pareciera que el desarrollo del transporte multimodal en México es un excelente incentivo para las inversiones del país asiático.

II.1.3 INFRAESTRUCTURA FERROVIARIA.

Enlace entre las principales ciudades, puertos y puntos fronterizos, la red ferroviaria mexicana cuenta en la actualidad con una longitud de 26,445 kilómetros. Pese al aparente abandono por parte del gobierno federal, esta modalidad del transporte terrestre se presenta prometedor a los intereses del inversionista privado que a partir de las reformas al artículo 28 constitucional en 1995, puede participar en la modernización de la infraestructura nacional a través de procesos de licitación.

⁵⁴ Enriquez de Dios, Juan José, *Transporte internacional de mercancía*, Ed. ESIC / ICEX, Madrid, España, 1994, p.207.

Este aspecto de la infraestructura en México que no ha tenido grandes cambios en términos de su capacidad instalada desde hace veinte años, tiempo en que se adicionó la última ruta a la red ferroviaria (Coróndiro-Lázaro Cárdenas), es para propósitos del presente estudio un punto muy importante por atender, en tanto existe una íntima relación entre los productos transportados por este medio y los producidos por las empresas manufactureras en México con inversión japonesa; así, "el tráfico internacional, principalmente el de cemento, contenedores, automóviles y remolques sobre plataformas, representa actualmente más del 40% del total transportado por vías ferreas"⁵⁵. Solamente la industria automotriz, la cual requiere por lo ya señalado del servicio ferroviario, acumuló de 1994 a marzo del año 2000 una inversión japonesa cercana a los 2,301 millones de dólares, lo cual la convierte no únicamente en la de mayor peso en manufacturas, sino en la rama de actividad donde la inversión japonesa materializada en México fue superior, representando el 85.2% de las IED japonesas en el país⁵⁶.

Al igual que en la infraestructura carretera, las rutas de mayor utilidad para los inversionistas japoneses están dictadas por la procedencia y destino de los insumos y productos terminados, estando los primeros ligados a los puertos comerciales en el Pacífico y los segundos a las principales ciudades fronterizas del norte. De acuerdo a la segmentación regional establecida, consecuencia del Programa de Reordenamiento Administrativo y Operativo de Ferrocarriles Nacionales de México⁵⁷, existen cinco rutas regionales en las que se puede clasificar el ferrocarril en México, de las cuales cuatro de ellas alcanzan ciudades de gran interés para la IED japonesa en manufacturas:

- Ferrocarril del Pacífico Norte (Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez, Piedras Negras, Chihuahua, Querétaro, Guaymas, Guadalajara, Mazatlán, Manzanillo y Ciudad de México).
- Ferrocarril del Noreste (Nuevo Laredo, Matamoros, Monterrey, Saltillo, Querétaro, Lázaro Cárdenas y Ciudad de México).
- Línea corta: Chihuahua Pacífico.(Topolobampo, Cd. Juárez, Ojinaga y Chihuahua).
- Ferrocarril de la Terminal del Valle de México
- Ferrocarril del Sureste

⁵⁵ S.C.T. *Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transportes 1995-2000*, op. cit., p.32.

⁵⁶ Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI, *Inversión de Japón en México*, SECOFI, marzo del 2000.

⁵⁷ *Ibidem*.

Cabe resaltar que, a diferencia de la red carretera nacional, el ferrocarril está, en gran parte por motivos históricos, dirigido casi en su totalidad a ciudades industriales y centros de abastecimiento de materias primas, incluyendo los grandes puertos tanto del Océano Pacífico como del Golfo de México, lo cual puede ser visto desde dos perspectivas: primero como un elemento que promueve el rezago de algunas regiones que aún no se encuentran beneficiadas por este medio de transporte, o bien como una oportunidad para el desarrollo industrial del país, que más que el traslado de pasajeros, la finalidad de dicha forma de transporte en la movilización de mercancías.

A medida en que los inversionistas tengan la oportunidad de aliviar estos atrasos en la infraestructura nacional y el gobierno promueva nuevas y mejores fórmulas de promoción y apoyo a los primeros, es que se podrá contar con un sistema nacional ferroviario lo suficientemente consistente para ser ofrecido como otra de las ventajas de México como anfitrión de capitales dirigidos a la industria.

II.1.4 INFRAESTRUCTURA PORTUARIA Y AEROPORTUARIA.

México cuenta en la actualidad con 76 puertos marítimos y fluviales, de los cuales 31 mantienen actividades comerciales de tipo nacional e internacional. Estos últimos suman un total de 76.4 kilómetros en muelles, 2.3 millones de metros cuadrados de áreas de almacenamiento en patios, 341 mil metros cuadrados de bodegas y 7.5 millones de metros cuadrados de recintos fiscales.⁵⁸ Sin embargo, la capacidad portuaria de México sigue siendo aún insuficiente para atender las demandas de servicio, especialmente por la falta de centros concentradores y por la limitada relación de este medio de transporte, el ferrocarril y la red carretera nacional. Como respuesta a esto en 1995 se realizó la licitación de los puertos de Altamira, Veracruz, Manzanillo y Lázaro Cárdenas, obteniéndose entre otros muchos resultados la entrada en vigor de equipo especializado en los puertos, incentivando así el método de transporte multimodal. Los beneficios son reflejados en un crecimiento anual promedio de 14% en lo que a carga contenerizada se refiere trascendiendo las utilidades en un incentivo al comercio exterior, dado que el 85% del volumen total de importaciones y exportaciones se realiza por este medio.

⁵⁸ S.C.T. *Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transportes 1995-200. op.cit.*

Los procesos de licitación no se han limitado a los puertos ya mencionados, sino que se incluye la concesión de dos terminales de usos múltiples y contenedores en Manzanillo y Veracruz, además de empezarse el proceso de concesiones de las *Administraciones Portuarias Integrales* (APIs) en los estados de Campeche, Tabasco y Baja California.

Finalmente cabe resaltar la necesidad de continuar con los procesos de concesión tanto de APIs como para la construcción y operación de instalaciones especializadas, incluyendo las de comunicaciones en los puertos, permitiendo así el avance en el enlace de puertos, carreteras y ferrocarriles.

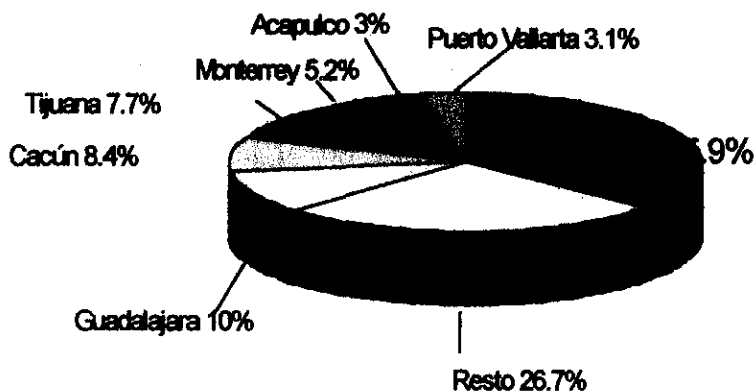
Con 1,726 aeródromos, 1,643 con uso exclusivamente regional y privado y 83 aeropuertos de servicio al público, la red aeroportuaria de México aparece como la más vasta de América Latina. De los 83 aeropuertos, 51 asisten a vuelos tanto nacionales como internacionales, y los 31 restantes lo hacen únicamente a los primeros. Por su parte el organismo estatal Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA) se encarga de administrar 58 aeropuertos, de los cuales 43 prestan servicio para vuelos nacionales e internacionales.

No obstante el considerable número de aeropuertos con los que se cuenta, aproximadamente el 70% del volumen total nacional de pasajeros y carga aéreos se moviliza en los siete aeropuertos más grandes del país, sobresaliendo el de la Ciudad de México por donde circula el 35.9% del total de pasajeros que utilizan este medio de transporte (ver gráfica 9). Esto ha llegado a convertirse en uno de los principales retos a vencer por parte de las autoridades correspondientes, ya que la saturación observada en pistas y edificios terminales hace impostergable la construcción de un aeropuerto complementario en el D.F., cuestión que Carlos Ruiz Sacristán en una entrevista realizada por la revista *Federalismo y Desarrollo* en septiembre de 1996⁵⁹ no deja de advertir como uno de los tres mayores objetivos, junto con la modernización de ASA y sus aeropuertos, que el Programa de reestructuración de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte contempla para el sector aeroportuario.

⁵⁹ Entrevista con Carlos Ruiz Sacristán, "La modernización del sector comunicaciones y transportes", *op.cit.*, p.64.

MOVIMIENTO DE PASAJEROS EN LOS PRINCIPALES AEROPUERTOS DE MÉXICO

Gráfica
9



Fuente: S.C.T., Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transportes 1995-200, S.C.T, México, 1985.

El proceso de apertura y desregulación experimentado durante los últimos años en el subsector aéreo mexicano, y que tuvo como objetivo original la entrada de nuevos prestadores de servicios, su diversificación, así como la de nuevas rutas y con todo ello una sana competencia, resultó en una guerra de tarifas,⁶⁰ la cual tuvo que ser mitigada con la nueva Ley de Aviación Civil; con base en ésta es que en la actualidad operan 56 líneas aéreas nacionales y 34 empresas extranjeras, además de contarse en el plano internacional con 32 convenios bilaterales firmados en condiciones de reciprocidad con 12 países del continente americano, 13 europeos y 7 asiáticos.⁶¹

Otro aspecto que ha sido objeto de una mayor normatividad, es el referente a la actuación del Estado en los procesos de licitación y las garantías que éste puede ofrecer al inversionista con el fin de crear certidumbre jurídica, por lo que en diciembre de 1995 se promulgó la Ley de Aeropuertos, creando así bases sólidas para que en el último trimestre de 1996 se llevara a cabo la publicación de la primera convocatoria y las bases de licitación.

II.1.5 INFRAESTRUCTURA EN TELECOMUNICACIONES.

Las telecomunicaciones en México están desarrollándose a un ritmo considerablemente acelerado, lo cual es en gran parte consecuencia del proceso de apertura y liberalización, en el que la inversión privada ha respondido de manera alentadora desde el inicio; con esto se ha logrado dar un impulso notable a dos subsectores que son vitales para el progreso económico: telefonía y telecomunicaciones vía satélite; a continuación se muestra por separado a ambos, proporcionando como en los subcapítulos anteriores, una sinopsis de la infraestructura con la que México cuenta en la actualidad en dichas ramas, y posteriormente un breve estudio de las Leyes y lineamientos con los que se desarrollan en la actualidad dichos sectores.

La participación del subsector telefónico en el PIB a partir de 1990 hasta 1994, ha pasado de representar el 1.65% a 2.5%, mostrando la celeridad con la que avanza una vez desincorporado del control estatal. Esto fue posible únicamente al otorgar a Teléfonos de México (TELMEX) un título de concesión que contemplaba entre otras condiciones la ampliación de la planta

⁶⁰ Argumento con el cual las líneas aéreas nacionales justifican el deterioro sufrido en la calidad y eficiencia de los servicios.

⁶¹ S.C.T. *Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transportes 1995-2000, op.cit.*

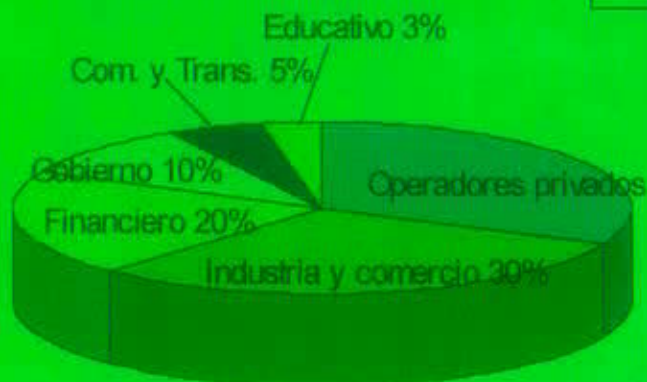
telefónica en un promedio de 12% anual. Quizás estas cifras sean un tanto alentadoras si las observamos a la luz del crecimiento nacional, pero es incuestionable la necesidad de continuar con altos índices de ampliación en esta rama en tanto aún México se encuentra muy por debajo del promedio alcanzado por sus principales socios comerciales e inversionistas, en algunos servicios como el de líneas telefónicas; así mientras que el promedio de los países de la OCDE en lo que a líneas telefónicas se refiere es de 50 por persona y en los países de APEC de 27.1, en México sólo es de 9.6; esta situación es reincidente en lo que al crecimiento del servicio de larga distancia concierne, pues mientras el promedio anual entre 1990 y 1994 fue de 27.8%, en México fue de sólo 14.4%.⁶² En lo que a fibra óptica se refiere, es inevitable resaltar el adecuado establecimiento de alianzas realizadas entre los diversos prestadores de servicios con el objetivo de distribuir óptimamente las redes de cableado a fin de cubrir la mayor extensión posible y no duplicar esfuerzos con el propósito de poseer un cableado propio; tal vez el logro más notable en este campo haya sido la conclusión del sistema de cable submarino que une a México, EUA y Europa. Las autoridades, ante cambios tan vertiginosos, se han visto en la necesidad de adecuar el marco normativo con el fin de asegurar a los inversionistas un trato equitativo y de justa competencia, por lo que se crea en agosto de 1996 la Comisión Reguladora de Telecomunicaciones, que en combinación con la Ley y Comisión Federal de Competencia y la Ley Federal de Telecomunicaciones tendrá como finalidad el garantizar el dinámico desarrollo de las telecomunicaciones así como su promoción.

Hasta el año pasado México contaba con tres satélites en órbita: el Morelos II, cuya vida útil terminó precisamente en 1998, Solidaridad I y Solidaridad II, todos operados por el organismo descentralizado *Telecomunicaciones de México* (TELECOM). En el momento en que los tres satélites operaban, lo hacían con 63% de su capacidad, mientras 92 de los 114 transbordadores únicamente estaban destinados al servicio nacional, siendo el resto los encargados de operar en la mayor parte del continente americano. El beneficio substancial obtenido de la operación de estos satélites radicó en el apoyo brindado a la iniciativa privada, principal demandante, representada por más de trescientas empresas, siendo la ocupación del sistema de satélites de la manera en que lo muestra la **gráfica 10**:

⁶² S.C.T. *Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transportes 1995-2000, op.cit.*, p.91.

OCUPACION POR SECTOR DEL SISTEMA DE SATELITES

Gráfica
10



Fuente: S.C.T., Programa de Desarrollo del sector comunicaciones y transportes 1995-2000, SCT, México, 1995.

Quizás el logro más significativo en la materia haya sido el firmar con EUA el Tratado de Reciprocidad Satelital en abril de 1996, mediante el cual "los satélites de ambas naciones pueden aterrizar su señal en el territorio de la contraparte, dando un trato equivalente a la señal de sus satélites".⁶³ La apertura en este subsector al igual que en los anteriores, ha requerido de una normatividad acorde con los proyectos nacionales, por lo que en 1996 se publican los *Lineamientos Generales para la Inversión Privada en el Sistema Satelital de México*.

Las dos secciones arriba mencionadas referentes a las infraestructura en puertos y aeropuertos mexicanos, así como las condiciones en telecomunicaciones, deben ser vistas como piezas integrantes de la propuesta mexicana para captar IED. Podría decirse que las empresas japonesas demandan condiciones más integrales en la infraestructura nacional, en tanto a diferencia de las estadounidenses, las niponas tienen la necesidad de importar algunos insumos provenientes de Asia, teniendo un uso mayor de puertos y aeropuertos y otros servicios.

II.1.6 EL CORREDOR TRANSFRONTERIZO.

El corredor transfronterizo es un proyecto inicialmente visualizado por empresas de origen nipón que apreciaron las ventajas de una sólida articulación entre los principales centros productivos de México y Estados Unidos, sin embargo dicho programa no pudo concretarse sino hasta el momento en que el impacto del TLCAN en el comercio de los dos países planteaba la necesidad de ampliar la infraestructura a un nivel apropiado, de tal forma que se involucra en tal proyecto al tercer miembro, Canadá. De esta suerte, el 30 de marzo de 1995 el Ministerio de Transporte Canadiense, La Secretaría de Comunicaciones y Transportes de México y la secretaria de Transportes estadounidense suscribieron el *Memorandum de Entendimiento y Cooperación de Ciencia y Tecnología en el Campo del Transporte*, el cual pretende como su nombre lo indica, mejorar las capacidades científicas y tecnológicas, al mismo tiempo que fortalece el entendimiento en problemas comunes de transportación, dando así mayor fluidez en el intercambio de

⁶³ Entrevista con Carlos Ruiz Sacristán, *op.cit.*, p.67.

información y expertos.⁶⁴ La cooperación entre los tres países también tiene como objetivo uniformar las señales en los caminos y establecer parámetros para supervisión y cumplimiento en seguridad vehicular.⁶⁵

Las acciones se han enfocado en su mayoría al transporte vehicular, por ser éste precisamente el método de traslado de mercancías a comerciar más utilizado en la actualidad. No obstante, el corredor transfronterizo demanda un fortalecimiento en la conexión entre los sistemas de carreteras, ferroviarios, aeropuertos, puertos marítimos, vías fluviales y puntos de enlace intermodal, tarea que debe realizarse al interior de cada país; además de esta exigencia básica se vislumbra la conveniencia de aplicar nuevas tecnologías a "la infraestructura y las operaciones de transporte existentes, tales como los *Sistemas Inteligentes de Transporte* (ITS por sus siglas en inglés) o las capacidades de navegación y registro de la ubicación de los vehículos con base en los *Sistemas de Posicionamiento Global* (GPS por sus siglas en inglés) y la comunicación vía satélite"⁶⁶

La ruta que el *Japan Consulting Institute* (JCI) contemplaba para el corredor que atravesaría el territorio norteamericano de sur a norte, que bien podría ser calificado como el proyecto original,⁶⁷ y su sustituto, THE NAFTA SUPER HIGHWAY SYSTEM⁶⁸, guardan entre sí grandes semejanzas, apuntando ambos a resultados similares, por lo que es posible afirmar que la labor

⁶⁴ NAFTA Working Group #4 on Science & Technology, *Initial Five-Year Plan for increased Cooperation in the Field of North American Transportation Technologies*, Documento extraído de <http://scitech.dot.gov/partech/nafta/5yplan/chp1.html> el 14/04/00. Extensión 2 páginas.

⁶⁵ Bajo el TLCAN, los países miembros deberán en un periodo de 6 años, establecer estándares uniformes y compatibles de seguridad, (llantas, frenos, pesos, dimensiones y emisiones), incluyendo la seguridad de los choferes (estándares de pruebas, licencias, estados de salud y condiciones de manejo) y confianza en el transporte de residuos peligrosos, igualmente se contemplan las pre-autorizaciones para vehículos comerciales, lo cual se refiere al pasar estaciones de control, aduanas, puertos de entrada a otro país y casetas de cobro a una velocidad regular después de haber sido pre-autorizados los diferentes trámites a través de un sistema satélite. Roberto Mattus Rivera, Comité de transporte CNIME, *Las Carreteras del futuro en el marco del TLCAN*, Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, Año X, edición especial, México, 1997-1998, p.21.

⁶⁶ NAFTA Working Group #4 on Science & Technology, *op.cit.*

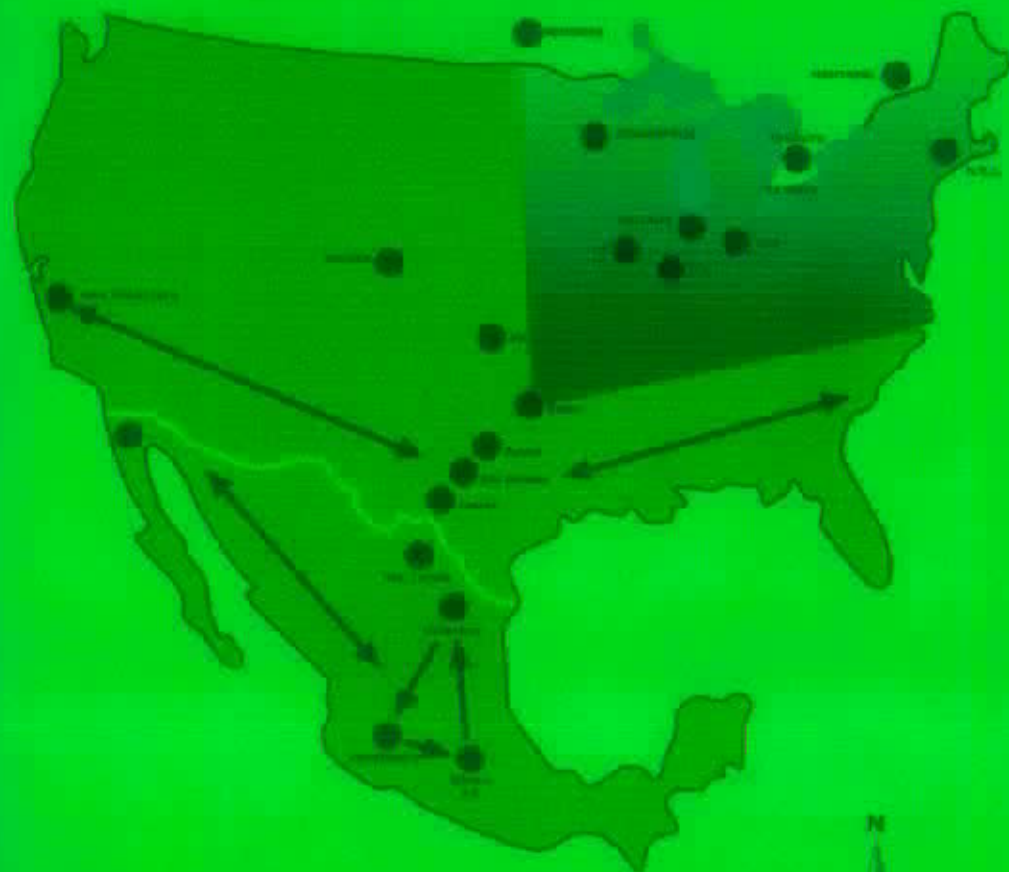
⁶⁷ Dicho eje seguirá la siguiente trayectoria: de la Ciudad de México a Querétaro - San Luis Potosí - Aguascalientes - Zacatecas - Monterrey - Ambos Laredos - San Antonio - Austin - Dallas - Kansas City - Chicago y por último Detroit" Solís Soberón, Mireya. *Causas y tendencias de la inversión japonesa mundial: Implicaciones para México*, Tesis de licenciatura en Relaciones Internacionales (R.I.), Colegio de México (COLMEX), Centro de estudios internacionales, México, 1989, p.250.

⁶⁸ El cual comprende del lado sur del río Bravo la conexión directa de las tres ciudades principales: México D.F., Guadalajara y Monterrey, desembocando por Nuevo Laredo, Tamaulipas; y de la orilla norte un primer arribo en Dallas, Texas, donde se encuentra una bifurcación a cinco destinos, Denver, Minneapolis y Nueva York, del lado Americano y Winnipeg con Montreal en Canadá, por supuesto cruzando por algunas ciudades de importancia como Chicago, Detroit y Toronto. Roberto Mattus Rivera y Comité de transporte CNIME, *op.cit.*, p.22.

realizada a través del TLCAN es el comienzo de la realización del Corredor Transfronterizo.

Los mapas 1 y 2 muestran por un lado la sugerencia realizada por el *Japan Consulting Institute* y por otro el proyecto que ha tomado forma bajo el marco del TLCAN. Cabe recordar que este último contemplaba además adecuadas conexiones a ciudades que contarán con grandes puertos, aeropuertos y otras de mediano desarrollo.

CORREDOR TRANSFRONTERIZO PROPUESTO POR EL JAPAN CONSULTING INSTITUTE.



Fuente: Japan Consulting Institute, Informe sobre la localización de la industria Manufacturera en México, Japan Consulting Institute, Tokyo, Japan, 1987, en Salix Salazar, Mirya, Deana y estudiantes de la inversión japonesa mundial: implicaciones para México, tesis de licenciatura en ELI, COLMEX, Centro de Estudios Internacionales, México, 1989.

SISTEMA DE ENLACE MEDIANTE EL TLCAN



II.2 ELEMENTOS ECONOMICOS Y POLITICOS.

En un mundo globalizado en el que las transacciones financieras en un solo día de actividad alcanzan montos superiores a los del PIB de algunos países de mediano desarrollo, es difícil para cualquier Estado el garantizar una estabilidad total a los inversionistas, más aún tratándose de mercados emergentes como los existentes en el sudeste de Asia y algunos países del continente americano entre los que se encuentra México, incluso puede decirse que las altas tasas de interés ofrecidas por éstos así como la libertad total al movimiento de capitales son el aliento que los gobiernos de estas naciones tienen que ofrecer para captar los capitales de cartera. Es por tanto admisible reconocer que existirá un margen de riesgo mientras no sean instituidas medidas de control sobre la especulación; sin embargo el Estado debe crear las bases necesarias que aseguren en lo posible estabilidad y confianza a largo plazo, sobre todo por ser México captador de capitales extranjeros, evitando a toda costa incurrir en acciones que puedan menoscabar la confianza en la economía nacional, pues quizá sea la certidumbre de un país el mayor atractivo para las empresas transnacionales.

A este respecto Herón García Martínez argumenta que "los empresarios extranjeros evalúan las posibilidades de inversión a partir de riesgo devaluatorio y riesgo país, ante estos hechos, los inversionistas han venido exigiendo al gobierno mexicano, su incorporación al Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) organismo filial del Banco Mundial"⁶⁹. El MIGA busca fomentar los flujos de inversión hacia los Estados participantes, otorgando garantías de riesgos no comerciales, es decir contingencias de carácter natural, políticos y económicos; de adherirse México a dicha agencia su credibilidad internacional crecería. Tal vez esta sea una de las mejores opciones que México pueda tener para contrarrestar los temores de los inversionistas, puesto que difícilmente se disipará de manera total la desconfianza de estos, y mientras el medir un riesgo político o la inestabilidad política siga siendo tan complejo como hasta ahora, además de que un hecho político dado pueda hacer que se presenten distintos niveles de riesgo dependiendo del país de origen de la inversión o del tipo de industria en que se efectuó la inversión⁷⁰ la estrategia más pertinente es la de ofrecer al

⁶⁹ García, Martínez, Herón, "La inversión extranjera en México 1989-1996", en: *Problemas de desarrollo económico*. Revista latinoamericana de economía, TIE / UNAM, núm. 108. México, p. 157.

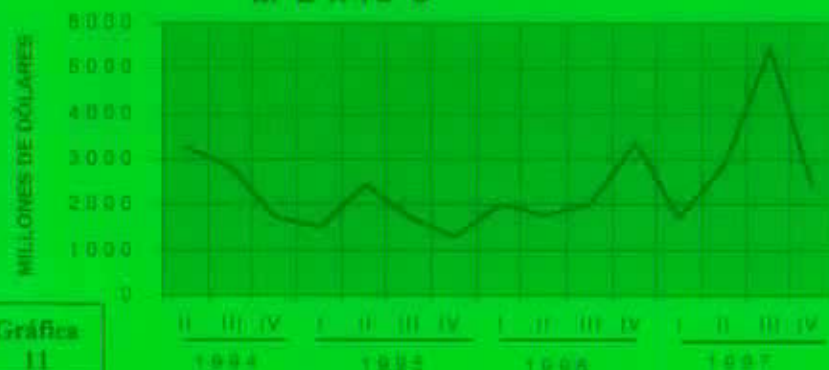
⁷⁰ Lizondo, Saúl, "Inversión extranjera directa" en: *Cuadernos de Posgrado*, núm. 9, serie a, Escuela Nacional de Estudios Profesionales de Acatlán, UNAM, México, julio-dic. de 1995 p. 73

inversionista una certidumbre permanente por medio de estos compromisos multilaterales.

Al realizar una comparación de la **gráfica 11** referente a la evolución de las IED en México, con la de inversiones de portafolio en la crisis económica mexicana de 1994 (**gráfica 12**), es posible expresar las siguientes reflexiones:

1. En caso de acontecer una crisis financiera similar a la de 1994 la IED no mostrará una salida apresurada de sus capitales, ello por tratarse de recursos comprometidos con antelación, ya sea en proyectos, maquinaria, equipo, etc.
2. Ya que los beneficios de la IED están íntimamente relacionados con la evolución de la economía y no como en el caso del capital especulativo, únicamente con las tasas de interés, en caso de suceder una crisis, las IED estarán significativamente más renuentes en volver a situarse en el mismo país que el capital especulativo.
3. Es un hecho que la captación de IED es más compleja y exige mucho más del país anfitrión, y que en la mayoría de los casos los montos cautivados son mucho menores que los de cartera, sin embargo puede notarse que es mucho más constante y menos volátil la IED que la de cartera.

EVOLUCIÓN DE LA IED EN MÉXICO



Elaboración propia con base en: Banco de México, "Indicadores del sector externo", en: Banco de México, *Cuaderno mensual*, núm. 185, México, abril de 1998.

Gráfica 12

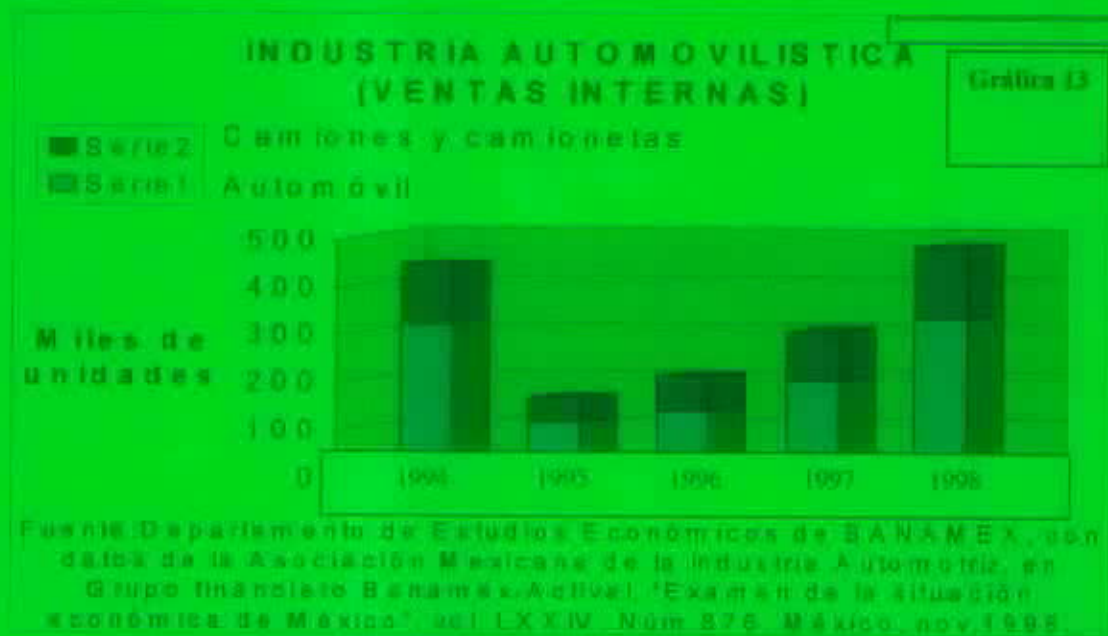
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DE CARTERA EN MÉXICO



Elaboración propia con base en: Banco de México, "Indicadores del sector externo", en: Banco de México, *Cuaderno mensual*, núm. 185, México, abril de 1998.

En adición a las pérdidas inevitables en las que incurren todos los inversionistas instalados en un país en el que ha acaecido una crisis económica, la industria automovilística⁷¹ por ejemplo, sufre de forma particular las consecuencias secundarias de dicho desequilibrio; la contracción del mercado interno es una secuela de la crisis que golpea fuertemente dicho sector productivo como se observa en la **gráfica 13**, donde se pasa de una venta de más de 400 mil unidades en 1994 a un poco más de 150 mil unidades en 1995, siendo hasta 1998, cuatro años después en que la demanda de automóviles recuperar su antigua posición.

⁷¹ De la inversión materializada en México, en la distribución por rama de actividad, la industria automotriz contribuye con el 78% del total de la IED japonesa en México. Dirección Nacional de Inversión Extranjera, SECOFI, *Inversión de Japón en México*, SECOFI, 1998.



Las inversiones japonesas en México están instaladas en su mayoría en este sector, teniendo dos objetivos principales: a) alcanzar el mercado estadounidense utilizando los beneficios que ofrece México; y b) explotar el mercado interno. Si este segundo punto no es cumplido satisfactoriamente a causa de las recurrentes crisis económicas experimentadas por México, puede existir el riesgo de dejar de percibir grandes sumas de inversión en tal rama de actividad.

Lo que origina el retraimiento de la demanda interna de automóviles, puede resumirse en tres causas generales:

- Tipo de cambio: como consecuencia de la devaluación de la moneda local los precios de los automóviles se elevan, si no de forma similar a la devaluación, si de manera significativa, esto como resultado del gran porcentaje de insumos de origen extranjero que contiene un auto, entre otras muchas razones.
- Lastimado poder de compra: la estabilidad económica reflejada en bajos niveles inflacionarios, que permita tener un salario real elevado y constante, debe ser la aspiración de las autoridades.
- Indisponibilidad de crédito y tasas de interés inaccesibles: toda vez que la banca muestre tales limitaciones como consecuencia del riesgo crediticio, la demanda de automóviles estará retraída⁷².

II.2.1 LA CRISIS ECONOMICA DE 1994: CLARA ADVERTENCIA.

La devaluación sufrida por México en diciembre de 1994, que hundió al país en una severa crisis económica comparable a la de 1982⁷³, no fue más que el reflejo de una política económica deficiente que desde el inicio de la administración salinista se empeñó en financiar el gran déficit en cuenta

⁷² Grupo financiero Banamex-Actival, *Revista Examen de la situación económica de México, sección de Industria de Automóviles*, vol. LXXIV, Núm. 876, México, nov. 1998, p. 439.

⁷³ A este respecto algunos expertos como Sergio Cabrera M. van más allá al apuntar que desde la crisis mundial de 1929-1933 México no había tenido una recesión similar a la de 1995. Cabrera M., Sergio, "Economía de la violencia" en Universidad Autónoma Metropolitana, *El cotidiano*, Revista de la Realidad Mexicana Actual, núm. 82, México, marzo-abril, 1997, p. 26-27.

corriente, que desde 1988 hasta 1994 creció a una tasa promedio anual de 1.4% para representar en este último año el 7.6% del PIB, con capital especulativo y de corto plazo; así, para contrarrestar los primeros síntomas devaluatorios provocados por la inestabilidad política resultado del asesinato del candidato a la presidencia Luis Donald Colosio y que inicia con la fuga de capitales, el gobierno instaura las siguientes medidas:

1. Aumento de las tasas de interés para garantizar la retención del capital externo.
2. Sustitución de los Cetes por Tesobonos (valores indexados en dólares) a fin de ofrecer alternativas al inversionista.
3. Venta de valores públicos, con el fin de nivelar la pérdida de reservas internacionales.

Pese a todos los esfuerzos por mantener la estrategia de financiar el déficit de cuenta corriente con recursos de inversiones de cartera, la distancia casi diametral entre el tipo de cambio real y nominal generó la desconfianza suficiente para desembocar finalmente en una crisis de divisas.

Tal vez el mayor problema con el que la economía mexicana se enfrentó durante los años previos a la crisis fue el grado de optimismo o negligencia con el que los gobernantes actuaron, permitiéndose que los grandes montos deficitarios en cuenta corriente llegaran a 6.7% del PIB, cuando en otros países no se les permite rebasar 3 ó 4% del PIB, punto en que difícilmente se evita un ambiente de inestabilidad y consecuentemente fuga de capitales. Esto era justificado con argumentos tan ambiguos como el que el gobernador del Banco de México, Miguel Mancera pronuncia dos semanas antes de la devaluación:

"El tamaño del déficit de cuenta corriente es en cierto modo, la medida del éxito del país, no del fracaso... cuanto más éxito tenga México como país atractivo a la inversión, es casi seguro que será más grande el déficit de cuenta corriente"⁷⁴

⁷⁴ López, Julio, "El derrumbe de una ficción. Evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana", en: *Investigación Económica*, núm.212, México, abril-junio 1995, p.10.

Por otro lado la naturaleza del déficit parecía no preocupar mucho a las autoridades pues se excusaba que este era el producto del desequilibrio en la balanza comercial y por tanto del gran número de importaciones realizadas por México, pero que de éstas el 85% correspondía a insumos intermedios y bienes de inversión, por lo que en el momento en que las exportaciones de los bienes producidos tuvieran lugar, la balanza comercial tendría que encontrar su punto de equilibrio; desafortunadamente la crisis de divisas fue más vertiginosa que el incremento en las exportaciones.

A pesar de que casi durante todo 1994 se mantuvo constante la salida de capitales especulativos, fue durante el último bimestre de ese año en que aconteció la fuga masiva de éstos, siendo tan sólo en este periodo de 11 000 millones de dólares, " como si durante dos años México hubiera arrojado al mar los ingresos provenientes del petróleo"⁷⁵; otra cifra comparativa que facilita el entendimiento de la magnitud del error de diciembre, la podemos encontrar al cotejar que las reservas internacionales en enero de 1994 eran de 29 155 millones de dólares en contraste con los 3 483 millones de dólares del mismo mes del año siguiente.

Finalmente la respuesta de las autoridades ante la crisis económica se concretó en las acciones que dieron forma al Programa de Emergencia Económica (PEE), con lo cual se logra un grado mucho mayor de certidumbre, dando así un primer paso en la recuperación de la confianza de los inversionistas. Las acciones fueron aplicadas en los cinco puntos a continuación mencionados:

- ▶ Libre flotación del peso.
- ▶ Aumento de los impuestos y del precio del petróleo.
- ▶ Reducción del gasto público.
- ▶ Reducción del crédito bancario.
- ▶ Un limitado crecimiento de los salarios.

II.2.2 ESTABILIDAD POLITICA.

La crisis financiera mexicana que ocurriera a finales de 1994 y principios de 1995, parece aún ahora un acontecimiento de naturaleza casi inevitable; el ya señalado discordante tipo de cambio, la base endeble sobre la que se sostenía

⁷⁵ *Ibid.*, p. 13.

el 7.6% del PIB de déficit en cuenta corriente, y de manera exógena la volatilidad asociada al cambio cíclico⁷⁶, eran el caldo de cultivo de una crisis que tarde o temprano castigaría a la sociedad mexicana. Pese a lo anterior existían predicciones un tanto optimistas como la de Miguel Ángel Rivera Ríos, quien confiaba en que México gracias a la existencia del TLC y otros factores, resultara uno de los países menos afectados por la volatilidad, sin embargo; apunta, lo que en México ocurrió lo fue más que por hechos externos por fenómenos internos, entre ellos los de incertidumbre política, en una situación de vulnerabilidad estructural preexistente.⁷⁷

La versión oficial se afana en subrayar en que fue la violencia de los zapatistas en el estado de Chiapas en 1994 lo que provocó el desastre económico de diciembre del mismo año. Sin embargo algunas cifras como las reservas internacionales, que crecieron del 1° de enero de enero al 15 de febrero de 1994 de 25 000 millones de dólares a 29 000 millones de dólares, en sincronía con declaraciones de los voceros de los mercados financieros desmienten tanto la explicación del gobernador del Banco de México, medios de comunicación y sobre todo la explicación oficial de que fuera Chiapas la causa de la masiva salida de capitales y devaluación el 20 de diciembre de 1994. Es indiscutible que el origen de la fuga de capitales es de naturaleza endógena y política, pero más que el levantamiento del EZLN, es el asesinato de Luis Donaldo Colosio lo que dio pie a la desconfianza de los inversionistas de cartera, sirviendo como detonante para iniciar un ciclo de inestabilidad política y fuga de capitales⁷⁸.

En la actualidad la estabilidad política depende además del desarrollo del entendimiento entre el gobierno y la sociedad, con especial énfasis en las demandas de los chiapanecos, pero no por ser éste un caso aislado, sino por tratarse, como lo describe Alejandro Alvarez, de "una dolorosa representación de lo que padecemos en todo México, hoy muestra al mundo de forma descarnada ni más ni menos que nuestras peores carencias económicas, nuestras intolerancias étnicas, políticas y sociales, nuestras contradicciones militares y religiosas, nuestra ambivalencia cultural"⁷⁹.

⁷⁶ Haciendo referencia a una primera fase de alta rentabilidad en un cierto mercado receptor de capital especulativo, seguida de otra con bajas utilidades en donde los capitales regularmente lo abandonan.

⁷⁷ Véase Rivera Ríos, Miguel A., "La nueva crisis de la economía mexicana", en: *Investigación Económica*, núm. 216, UNAM, México abril-junio de 1996, p.56

⁷⁸ García Martínez, Herón. *op. cit.*, p.146.

⁷⁹ Alvarez Bejar, Alejandro, "México 1995: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política" en: *Investigación Económica*, núm.212, México, abril-junio 1995, p.198.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Es por tanto una tarea apremiante el encontrar soluciones para acabar con ese divorcio entre autoridades y población; limar diferencias que existen entre la misma sociedad; además de formar un gobierno más responsable y confiable. De otra manera, México seguirá siendo presa de la incertidumbre política y social que mina su desarrollo y lo sitúa como una opción captadora de IED sumamente impredecible y por tanto incapaz de guardar intereses de compañías transnacionales a largo plazo.

Por otro lado, cabe señalar el impacto de las selecciones de julio del presente año 2000, en las que el Partido Revolucionario Institucional pierde la silla presidencial después de haberla ocupado por setenta y un años, dando paso a una alternancia del poder que meses antes hubiera parecido difícil de lograr. Así la pacífica transición hacia la democracia ofrece a México la posibilidad de mostrar al mundo una nueva imagen con mayor certidumbre y confianza al inversionista, lo que forzosamente será reflejado positivamente en la llegada de IED.

II.2.3 SEGURIDAD PUBLICA.

La crítica situación por la que atraviesa en la actualidad México con respecto a su seguridad pública, no puede verse como un problema ajeno al presente estudio, en tanto las altas tasas de criminalidad de un país no sólo hablan de una deficiente lucha contra los transgresores de la ley, sino que reflejan en la mayoría de los casos los ilimitados rezagos sociales y económicos de un país; así, toda vez que sean acrecentadas las cifras desfavorables en este campo, la imagen del posible Estado captador de inversiones se irá deteriorando en la misma proporción. Entre la gran diversidad de delitos existentes sobresalen algunos como los secuestros y homicidios que por su gravedad o gran relación con los intereses de los inversionistas, son determinantes para establecer el grado de confiabilidad que se le puede otorgar a un país como anfitrión de capitales extranjeros, principalmente IED.

Según la Asociación Mexicana para el Estudio del Crimen Organizado (Amesco) tan sólo en 1995 el número de secuestros en todo el país fue de 2000; y en lo referente a homicidios la Procuraduría General de Justicia del D.F. notifica que en el mismo año se cometieron 1,204 tan sólo en el D.F.; es por tanto posible afirmar que "el crimen organizado en México no es simplemente un problema de seguridad pública, representa un paradigmático

ejemplo de seguridad nacional, pues al hecho de la criminalidad que en sí mismo conlleva, se le añaden los problemas de inestabilidad institucional y social que este tipo de delitos traen aparejados..."⁸⁰

Y a pesar de que esto es sin duda un asunto de competencia nacional, hay que hacer notar que algunos de los estados que presentan las mayores tasas delictivas, como lo es Jalisco, el Estado de México, Baja California y sobre todo México D.F., son los principales destinos de las IED japonesas, por lo que es irrefutable que de alguna u otra manera se está minando el desarrollo de los flujos de inversión a causa de las deficientes condiciones de seguridad pública.

II.3 CONDICIONES JURIDICAS.

Que el Estado anfitrión de las IED sea poseedor de una legislación que incentive la captación de éstas, y que simultáneamente garantice que dichas condiciones jurídicas no serán transformadas de manera negativa para el inversionista en caso de suscitarse algún conflicto económico, político o social al interior de dicho país, es uno de los requisitos que las grandes empresas transnacionales demandan en su proceso de selectividad.

A partir de la crisis de 1982 México, en parte por presiones internacionales y por la necesidad de cambiar su deficiente modelo económico basado en la sustitución de importaciones, adoptó los lineamientos de un modelo económico neoliberal, entre los que destaca la captación de IE directas o de cartera como un móvil para lograr la prosperidad económica. La adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) llevado a cabo durante la administración del presidente Miguel de la Madrid Hurtado, significó un gran avance en el proceso de atracción de las IED en tanto los inversionistas tendrían en adelante la opción de traer del exterior insumos que anteriormente era imposible a causa del gran número de prohibiciones a la importación y altos costos arancelarios, que tenían como fin el proteger a un cúmulo de industrias monopólicas en el país. Complementariamente a la adhesión de México al GATT otras medidas de carácter jurídico afectaron favorablemente la captación cada vez mayor de

⁸⁰ Favela, Alejandro y Ortiz, Roberto, "Crimen organizado y violencia en México" en: Universidad Autónoma Metropolitana, *El cotidiano, Revista de la realidad mexicana actual*, núm. 82, México, marzo-abril, 1997, p.60.

IED, entre las que destacan la resolución del un nuevo Reglamento de la Ley sobre el Control y Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Patentes y Marcas, en enero de 1990 y la nueva reforma a la Ley de Fomento y Protección de la Protección Industrial, en 1994; ambas modificaciones responden a la adecuación del marco legal mexicano con sus compromisos internacionales.

En especial se buscaba incorporar las obligaciones adquiridas en el TLCAN en materia de propiedad industrial, específicamente, "hacer posible que las resoluciones definitivas que afecten a estadounidenses y canadienses, reciban una última decisión en tribunales arbitrales internacionales y se pueda pactar la aplicación de derecho extranjero".⁸¹

A pesar de que hasta 1989 la ley que reglamentaba lo referente a Inversión Extranjera era la constituida en 1973 y que por tanto se consideraba en demasía anticuada e incongruente con los objetivos entonces buscados, por poseer limitaciones tan grandes al capital extranjero, como el no poder participar en más del 49% del capital social de las empresas y un gran número de industrias vedadas en su totalidad a éste, la industria automotriz junto con la eléctrica y la farmacéutica, siendo las dos primeras el destino fundamental de la IED japonesa, tuvieron un gran impulso al ser consideradas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE)⁸² actividades seleccionadas. La estricta reglamentación de los años 1970 experimentó una significativa flexibilidad en 1989 al promulgarse el nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, abriéndose seis categorías para catalogar los niveles de participación en las diferentes actividades económicas.⁸³

1.-Las reservadas al Estado, entre ellas la extracción de petróleo y gas natural; la refinación del crudo; la generación, transmisión y suministro de

⁸¹ Pérez Miranda, Rafael J. "La política sexenal en materia de inversión extranjera" en: *Alegatos*, n° 28, UAM Azcapotzalco, México 1994, pp.373

⁸² "Órgano constituido por los titulares de las Secretarías de Gobernación (SG), Relaciones Exteriores (SRE), De Hacienda y Crédito Público (SHCP), STPS, SECOFI, Patrimonio Nacional y de la Presidencia, y que tiene atribuciones en lo concerniente del aumento o porcentaje en que podrá participar la inversión extranjera en las diversas áreas geográficas o de actividad económica del país, cuando no existan disposiciones legales o reglamentarias que exijan un porcentaje determinado y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá dicha inversión". Pereznieto Castro, Leonel y Mansilla, María E., *Manual practico del extranjero en México*, Colección leyes comentadas, Ed. Harla, 4ª edición, México, 1998.

⁸³ GATT, "Examen de las políticas comerciales". México, 1993, Ginebra, junio de 1993, citado en: Salomón, Alfredo, "Inversión extranjera directa en México en los noventa" en, *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 10 México, octubre de 1998, p. 805.

- energía eléctrica; los servicios telegráficos; los de ferrocarriles y la acuñación de moneda.
- 2.-Las destinadas a empresarios mexicanos, entre ellas la transmisión privada de radio y televisión, y los servicios de transporte por carretera.
 - 3.-Las cuatro con una participación de IED limitada a 34% del capital social (minería del carbón y la extracción y beneficio de azufre, roca fosfórica y metales terrosos).
 - 4.-Las ocho con una participación máxima de la IED de 40%, entre ellas la elaboración de petroquímicos secundarios, la fabricación de partes y accesorios para la industria de automotores y otras actividades conexas.
 - 5.-Las que tienen un límite de participación para la IED de 49%, tales como la pesca, la minería y los servicios telefónicos, de seguros y de arrendamiento financiero.
 - 6.-Las abiertas para una participación del capital extranjero de hasta 100, previa aprobación de la CNIE, entre ellas la agricultura, la ganadería, la industria editorial, la fabricación de instalaciones industriales y los servicios educativos; dejando atrás con este último punto parte de los obstáculos por los que la IED se encontraba reticente en entrar a México.

En diciembre de 1993 se promulga la nueva Ley de Inversión Extranjera, derogándose así la precedente que databa de 1973. La actual Ley que Regula la Inversión Extranjera puede ser también desacreditada por su supuesta inconstitucionalidad reflejada en puntos como la adquisición de inmuebles ubicados en la zona restringida por el artículo 27 constitucional; sin embargo es un hecho que un país propietario de una legislación tan favorable, que contempla los puntos a continuación expuestos, tiene una gran oportunidad de recibir considerables flujos de capital extranjero.

- Quizá el logro más significativo es que se haya logrado revertir el principio general anterior que condicionaba al grueso de las actividades económicas a no tener una participación mayor de 49% de capital extranjero, uno de los principales frenos para la captación de IED, por la disposición de que los capitales foráneos podrán participar en todas aquellas actividades que deseen, en el porcentaje que lo prefieran, al menos que exista alguna limitación previamente notificada.
- Se mantienen áreas reservadas al Estado; aunque éstas se encuentran en un rápido proceso de apertura, como lo muestran las reformas legislativas de 1996 que dieron paso a la participación del capital privado en las comunicaciones por satélite y el servicio de ferrocarriles.

- Perdura la cláusula de exclusión de extranjeros en actividades reservadas a personas físicas mexicanas y sociedades mexicanas, quedando sin embargo el número de éstas reducido a 66, pues 688 de las 754 actividades consideradas en la *Clasificación Mexicana de Actividades y Productos*, son abiertas a la participación foránea en el capital social de las empresas mexicanas⁸⁴.
- Se continúa estableciendo límites sobre proporciones de capital en que puede participar la inversión extranjera en ciertas actividades, aunque éstos son considerablemente disminuidos.
- La Ley de Inversión Extranjera permite a aquellas sociedades que renuncien a la protección diplomática de sus países adquirir inmuebles ubicados en la zona restringida por el artículo 27 constitucional, una faja de cien kilómetros a lo largo de las fronteras y de cincuenta en las playas, destinados a la realización de actividades no residenciales, con el requisito de que registren esta adquisición ante la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).⁸⁵
- Se autoriza la inversión extranjera a través de fideicomisos, contratos en virtud de los cuales una persona física o moral llamada fideicomitente (un inversor extranjero), destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, beneficio o provecho de otra denominada fideicomisario (una empresa), encomendando la realización de ese fin a una institución financiera llamada fiduciaria, en áreas normalmente reservadas al Estado o a los mexicanos.⁸⁶
- "Se contempla una ley denominada miscelánea fiscal del TLC, que entre otras disposiciones introduce reformas a la Ley de Expropiación, autorizando el pago de la indemnización por expropiación en especie o en moneda de libre circulación. Igualmente se da la oportunidad, por lo estipulado en el cap. IX del TLCAN, a los inversores extranjeros a llevar fuera de sus propios tribunales al Gobierno Federal de México, en litigios que dirimirán, conforme al Derecho Internacional y según procedimientos establecidos en Tratados Internacionales, árbitros nacionales y extranjeros"⁸⁷

⁸⁴ Salomón, Alfredo. *op cit.*, p. 805

⁸⁵ Pérez Miranda, Rafael. "La nueva legislación mexicana sobre inversión extranjera. Aspectos conceptuales", en: UNAM, *Escuela Nacional de Estudios Profesionales de Acatlán*. Serie a, núm. 9, México, 1995. p. 110.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 107

⁸⁷ Pérez Miranda, Rafael, "La nueva legislación mexicana sobre inversión extranjera. Aspectos conceptuales" *op.cit.*, p. 380.

Las facilidades que el presidente Carlos Salinas de Gortari dispuso para la mayor captación de IED, primero en el Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera en 1989 y en diciembre de 1993 en la nueva Ley de Inversión Extranjera, son la expresión de la política económica neoliberal a la que el gobierno de México se ha ajustado de forma integral, asimismo de la persuasión de la que se objeto cada que una nueva administración presidencial se torna cercana; así en noviembre de 1988 Rodman C. Rockefeller se refería a México como un país que competía por los capitales excedentes de Japón y Europa que contabilizaban 2000 millones de dólares y que para lograr su atracción requería de nuevas reglas en el juego, lo cual era factible, señalaba, de modificarse las leyes sobre Inversión Extranjera⁸⁸. El proyecto económico del actual presidente, Ernesto Zedillo Ponce de León, dista mucho de ser divergente al de su antecesor Carlos Salinas de Gortari; especialmente en lo respectivo a Inversiones Extranjeras, materia en la cual no sólo se contemplan acciones que permitan seguir con la misma línea de acción, sino que además se han tomado decisiones concretas como las modificaciones al artículo 28 Constitucional, referido a las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las áreas estratégicas, y la aprobación de algunas leyes antes mencionadas. Lo expuesto en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 es sólo una muestra de la estrategia urdida para sacar al país del embrollo de la crisis de 1994; sin embargo, conjuntamente a la posible solución que pudieran representar las IED, se encuentra el riesgo de la atracción de las inversiones de cartera:

"Ante la caída del ahorro privado interno en los últimos años, el desafío principal de la política económica es promover su recuperación y fortalecimiento para convertirlo en una fuente primordial del financiamiento del desarrollo. México deberá continuar recurriendo a los recursos del exterior para fortalecer la inversión."⁸⁹

Realizando una apreciación global del desarrollo de las condiciones jurídicas que regulan tanto la captación como el desempeño de las IED en México,

⁸⁸ García Moisés, Enrique, "Panorama reciente de la Inversión Extranjera" en *Cuadernos de Posgrado*, núm. 9, serie a, Escuela Nacional de Estudios Profesionales de Acatlán, UNAM, México, julio-dic. De 1995, p.53.

⁸⁹ Poder Ejecutivo Federal. *Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000*, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mayo de 1995, citado en García Martínez, Herón, *op cit.*, p. 156.

negativo significativo que se pudo haber tenido en las IED, no sólo japonesas sino todas aquellas con nacionalidad distinta a la de los miembros del TLCAN. Hasta el momento tan sólo la industria eléctrica y electrónica se favorecen de este apoyo y aunque de acuerdo al **anexo 2** estos sectores ocupan un lugar importante en las IED japonesas, sería mucho más redituable apoyar a la rama automotriz para realizar un contrapeso mayor a favor de las IED japonesas.

II.4 LOS RECURSOS HUMANOS EN MEXICO.

El interés de algunas empresas transnacionales niponas de situarse en México, se debe en gran medida a los altos niveles de productividad alcanzados durante los últimos años en industrias a las que regularmente se enfoca la inversión de dicho país,⁹³ repercutiendo de manera significativa en la disminución de costos por unidad y mostrando tales inversiones elevadas tasas de rentabilidad; ello ha sido posible entre otras razones por la fructifera combinación de utilización de tecnología automatizada y mano de obra barata. Esto sin embargo no se ha podido explotar en su totalidad debido principalmente al rezago educativo que padece la industria manufacturera, ya que el grado de calificación de su mano de obra es menor al del promedio de la economía en su conjunto, lo que tal vez llegue a convertirse en el principal freno para el desarrollo de los sectores más intensivos tecnológicamente, que por evidentes razones son las que mayor capacitación demandan de los trabajadores. Cabe hacer hincapié en la necesidad de modificar el esquema de educación actual, reconociendo el apremio de formar un número mucho mayor de profesionales en estas ramas⁹⁴, además de dotarlos con conocimientos recientes que les permitan atender las innovaciones tecnológicas.

Aquí se desea resaltar la importancia que tiene para la economía nacional y específicamente para la atracción de IED en la industria manufacturera, la formación de capital humano como parte del esquema de alta productividad al que México desea adecuarse, enfatizando la necesidad de hacer de la mano de

⁹³ En el periodo de 1986-1991 el crecimiento de la Productividad Total de los Factores (PTF) en la producción de automóviles fue de 22.7% anual, cuando la media general en esta rama era de 3.87%. Información de la Encuesta Industrial Anual (EIA), citada en: Hernández Laos, Enrique, "Tendencias de la productividad en México 1970-1991" en STPS, *Cuadernos de trabajo*, núm.8, México, 1994, p.110.

⁹⁴ México contaba en 1994 con 13 ingenieros por cada 10 mil habitantes, contra los 595 en Japón, 134 en EUA y 24 en Corea del Sur. STPS. "Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1990-1994" en: STPS, *Lecturas sobre productividad*, tomo 1, STPS, Subsecretaría B, México 1994, p.17.

podría decirse que nuestro país pasa de tener una reglamentación conservadora y cautelosa con respecto a las IED, comprensible a la luz de la historia nacional, a una que bien podría clasificarse de liberal, convirtiéndose así en un Estado ciertamente atractivo en términos legales a las IED, lo cual forma parte de este plan de crecimiento hacia afuera adoptado en la década de los 80's.

En el tercer capítulo del presente trabajo se encuentra un manejo más detallado de lo que significa la industria maquiladora en México, sus orígenes, condiciones actuales (anteriores al 1º de noviembre del 2000), y algo de su desarrollo dentro del TLCAN⁹⁰; sin embargo por ser esta la sección donde se muestran las condiciones jurídicas con las que cuenta México al respecto, encuentro apropiado señalar previamente cual será el marco legal al que se deberá apegar dicho sector económico. De tal forma que de acuerdo con lo pactado en la negociación del TLCAN, México cuenta con un periodo de transición de siete años, a partir del 1º de enero de 1994, para modificar los mecanismos de importación temporal vigentes. Durante este lapso se mantiene el beneficio a las empresas maquiladoras del acceso preferencial al mercado norteamericano, igualmente continúan inalterados los mecanismos de libre importación temporal de insumos y maquinarias para sus procesos productivos, debiéndose igualar finalmente el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias provenientes de otras regiones empleados para la producción de mercancías destinadas a los tres países miembros a partir del 1º de enero del 2001, sin embargo será un poco antes, a partir del 1º de noviembre del presente año 2000 que una serie de mercancías deberán empezar a pagar el Impuesto General de Importación como si se importaran de manera definitiva⁹¹.

Las autoridades mexicanas reconociendo la necesidad de ciertas industrias de importar algunos insumos y maquinarias de origen diferente al del TLCAN, han dispuesto los *Programas de Promoción Sectorial*, los cuales tienen como objetivo fundamental ofrecer condiciones arancelarias competitivas, dándoseles así la opción a las empresas interesadas de elegir el impuesto preferencial establecido siempre que éstas cumplan con lo indicado en dichos programas⁹². Su puesta en marcha ha reducido el riesgo de algún impacto

⁹⁰ Trabajar con la industria maquiladora específicamente responde al hecho de que ésta representa un gran porcentaje de lo invertido en manufacturas, además de que dentro del TLCAN ya no se manejan divisiones, pasando a formar parte el sector maquilador de la industria manufacturera, como lo es de *facto*.

⁹¹ Poder Ejecutivo, *Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, México, 1998*.

⁹² Poder Ejecutivo, "Decreto que establece diversos programas de Promoción Sectorial", *Diario oficial, México*, sábado 14 de noviembre de 1998.

obra en todos los sectores una ventaja comparativa de este país, no sólo por su bajo costo⁹⁵, sino también por su alta competitividad y capacidad de adecuación en los cambiantes procesos productivos. En este sentido es de capital importancia el reciente énfasis que se ha puesto en la creación y modernización de centros técnicos especializados que ofrecen respuestas precisas en la formación de personal y asistencia a las empresas, así como el renovado interés que las instituciones de educación superior han mostrado con el fin de atender en coordinación con el resto de las instituciones educativas contrariedades como las siguientes:

a) Diseño curricular inadecuado de los programas de las instituciones que no guardan relación con las exigencias actuales de las nuevas tecnologías y los equipos de creciente complejidad.

b) El fenómeno conocido como credencialismo, referido a la inflación de demanda educativa, resultado por un lado de la elevación artificial de los requisitos formativos en los empleos, como reacción de los empleadores frente a una oferta redundante de personal capacitado; y por otro lado como medio para paliar el desempleo, recurriendo a la sustitución del trabajo por programas de capacitación sin una definida salida laboral, esto es sin duda consecuencia de la incapacidad de la economía nacional y del Estado para absorber al millón de mexicanos que año con año aspira incorporarse a la actividad laboral.⁹⁶

Conjuntamente al entendimiento que debe existir entre las instituciones educativas y las empresas, aparece inevitable la fluida comunicación entre estas últimas y los sindicatos, con el objetivo de promover acuerdos bilaterales que conlleven a la capacitación; igualmente debe motivarse al trabajador mediante estímulos de carácter económico y de otra naturaleza, tales como las

⁹⁵ De acuerdo con la Organización Mundial del Trabajo(OMT), en 1978 el salario industrial promedio en países como EUA, Canadá, R.F. Alemana, Holanda, Japón y Noruega era de entre tres y cuatro veces mayor que el registrado en México, para 1988, la proporción aumentó entre nueve y doce veces, continuando con una trayectoria que apuntaba cada vez más a la desigualdad. STPS, "La movilidad de la mano de obra en el sector manufacturero en México" en: *Cuadernos de trabajo*, STPS, núm.3, México, 1993, p.81

⁹⁶ STPS. "Efectos de la integración de Bloques económicos regionales en los mercados de trabajo" en *Cuadernos de trabajo*, n° 9, México, 1995, p.96.

posibilidades de superación en la empresa, beneficios en las condiciones de trabajo y mayores programas de remuneración vinculados a los altos niveles de productividad que puedan ser alcanzados como resultado de una mayor capacitación.

II.4.1 CAPACITACIÓN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

Al adoptar México los principios económicos neoliberales en los primeros años de la década pasada, la industria manufacturera requirió de modificaciones trascendentales en el mercado de trabajo en la llamada rotación de la mano de obra. Esta se manifestó con despidos masivos de trabajadores y en la mayoría de los casos con su sucesiva contratación en empresas donde su presencia era inminentemente necesaria, teniendo como consecuencia la utilización más intensiva de la mano de obra empleada; y aunque se pudo observar un sustancial progreso en los niveles de productividad,⁹⁷ éste fue un proceso en suma cuestionado por la sociedad. Los trabajadores expulsados no encontraron en la mayoría de los casos un nuevo puesto en la misma rama en la que se habían desarrollado a lo largo de sus vidas laborales, en tanto la recomposición de la demanda de mano de obra supuso una gran expulsión en sectores como la industria del vestido, textiles, alimentos, minerales no metálicos, entre otras, que tradicionalmente habían dado cabida al grueso de los asalariados manufactureros, y de estos concentraban el mayor número de personas sin instrucción y hasta primaria completa.

Siendo las empresas dedicadas a la fabricación de equipo de transporte, maquinaria y equipo eléctrico, no eléctrico y químico, productos metálicos, principalmente, las que absorbieran la sobreoferta de empleo, estas ramas de la manufactura se caracterizan inversamente de las primeras por su gran avance tecnológico y la composición de su fuerza laboral, la cual da ocupación a más del 50% de la población con secundaria completa en adelante. Gracias a la enorme influencia que estas últimas ramas ejercen sobre el resultado global del grado de preparación de la mano de obra de la industria manufacturera,

⁹⁷ En conjunto las manufacturas acrecentaron su PTF a una tasa del 4.4% anual en promedio entre 1982-1987, tasa muy superior que la registrada durante la década anterior, de 1% anual en promedio; mientras el producto medio por hombre ocupado se acrecentó a una tasa anual promedio de 2.7% alcanzado en los años previos a la crisis de 1982 a una de 4.1% de 1982-1989. STPS. "La movilidad de la mano de obra en el sector manufacturero de México", *op. cit.*, p. 240.

que emplea al 15.2% de la PEA, es que es posible afirmar la superioridad sobre otros sectores económicos como el agropecuario, aunque el grado real de capacitación esté muy por debajo de los niveles demandados por los inversionistas.

Lo anterior es en parte el resultado de la singular polarización que la industria manufacturera mexicana muestra con respecto de sus empresas,⁹⁸ pues mientras el reducido número de grandes compañías participa con más del 60% del PIB manufacturero, las microempresas, que representan por mucho a la mayoría, producen sólo el 7.6% de éste; el problema es acentuado al existir una situación de acaparamiento tecnológico y alto volumen de producción por parte de las macroempresas, en oposición al marcado rezago tecnológico y reducidos volúmenes de rendimiento mostrados por el resto de los participantes. Es importante señalar que un número significativo de estas grandes firmas en México poseen en mayor o menor medida capital extranjero, lo cual es en muchos casos el origen de su progreso.

Es importante observar la evolución de los recursos humanos en México y la capacidad de las autoridades para promover avances en el terreno de la educación; ambas como condiciones esenciales del futuro desarrollo de la captación de IED, en tanto las empresas transnacionales no apostarán demasiado a un país sin capacitación y mucho menos carente de bases educativas firmes.

II.4.2 EMPRESARIALIZACION Y FLEXIBILIZACION: DOS CAMINOS.

Todo país requiere en la actualidad de un sector creador de conocimientos bien cimentado, si es que se desea entrar en condiciones competitivas al mercado mundial, y esto se logra en gran medida con el entendimiento entre los centros académicos, el gobierno y las empresas, y ya que serán estas últimas las que absorban en gran medida la oferta laboral, es necesario que hagan explícitas las características que deben requerir sus futuros cuadros

⁹⁸ Sólo el 1.5% son empresas consideradas grandes, es decir con más de 250 trabajadores, en el extremo opuesto 87% son microempresas que tienen entre uno y quince trabajadores, y el restante 11.5% está constituido por empresas pequeñas y medianas. Sobarzo Fimbres, Horacio, "Cambio tecnológico y perfil de la mano de obra en el sector manufacturero en México", en: STPS, *Cuadernos de trabajo*, núm.11, México, 1997, p.32.

técnicos y profesionales, para así poder conjuntar los procesos productivos con la capacidad innovadora, de formación de recursos humanos y de creación tecnológica de los centros educativos y de capacitación; es por ello que en las reformas a la educación se encuentran situadas las esperanzas de las economías en alcanzar altos niveles de productividad y competitividad.

Existe un enardecido debate en torno al rumbo que debe dársele a la educación en el país, entendida ésta como "el proceso de socialización del individuo en sus diversas etapas: el mundo primario familiar primero, el grupo social y la comunidad de pertenencia después, la escuela y el trabajo posteriormente y por último el sistema social como un todo"⁹⁹ y aunque se reconoce que el esfuerzo por la productividad se inicia en la educación y que en ningún momento la capacitación es capaz de remplazarle, pues debe ser vista únicamente como el medio de acceso a los conocimientos y habilidades que permiten al trabajador un mejor aprovechamiento de sus capacidades y de los recursos a su disposición,¹⁰⁰ es difícil determinar hasta qué punto es conveniente darle a las instituciones de educación, con nuevas reformas, un tinte más técnico, con el fin de amarrarlas con los procesos productivos. Sin embargo, las actuales circunstancias han hecho tanto de la educación como de la capacitación, factores determinantes en la formación de ventajas comparativas de cualquier economía, lo que hace que la vinculación entre ambas sea cada día más inevitable.

Como respuesta a lo anterior se desprende el generalizado interés por el adiestramiento casi exclusivo de la fuerza laboral en centros especializados, la mayoría de ellos de nivel medio y medio superior; complementariamente a la inquietud de llevar a cabo lo que se ha hecho llamar la empresarialización de la educación, así como la academización de la empresa, que no es otra cosa que el vínculo entre las instituciones de educación superior y la producción. Con este propósito un gran número de universidades han iniciado profundas reformas en sus planes de estudios con el fin de adecuarse en lo posible a las exigencias del mercado laboral, además de incluir entre sus actividades nuevos servicios como asesorías a empresas, asistencia técnica, realización de diagnósticos, trabajos productivos de investigación aplicada, divulgación y difusión tecnológica.¹⁰¹

⁹⁹ Moreno, Prudenciano, "Capacitación y educación en la pequeña y mediana empresa" en Corona T. Leonel, *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, México, CIIH-UNAM, 1997, pp 225-235.

¹⁰⁰ STPS, *Programa Nacional de Capacitación y Productividad en STPS, Lecturas sobre productividad*, tomo 1, STPS, Subsecretaría B, México 1994. *op. cit.*, p.11

¹⁰¹ STPS, "Efectos de la integración de Bloques económicos regionales en los mercados de trabajo" *op. cit.* p.94.

La experiencia ofrecida por las múltiples empresas alemanas y suizas las cuales han tomado como estrategia la construcción de centros educativos que les sirven como un dinámico instrumento de capacitación, formando ellas mismas a los futuros integrantes de sus cuerpos técnicos,¹⁰² se presenta como una segunda opción en la difícil tarea de preparar capital humano lo suficientemente apto para recibir satisfactoriamente cualquier posible introducción de mejoras en la maquinaria y equipo, favoreciendo así el desarrollo tecnológico; sin embargo tomando en cuenta las circunstancias muy precisas de México, se presenta sumamente complicado el adoptar dicha estrategia, ya que la mayor parte de las empresas no cuentan con los medios suficientes para financiar la construcción de centros propios de adiestramiento. De tal manera que la empresarialización y academización, modalidades dirigidas casi en su totalidad a profesionales, se sitúan como la mejor opción en el caso específico mexicano, debiéndose sin embargo complementar con tácticas como la matriculación de empleados y mandos medios en cursos de formación proporcionados por institutos de muy diversa índole, ya que con ello se atendería a la mayor parte de los que en la industria de la transformación laboran. Con este fin se estimulan los programas destinados a la población adulta que requiere de la adquisición sólida de conocimientos y destrezas para elevar los niveles de productividad, que se logra en muchos casos como consecuencia de la movilidad acontecida al interior de las empresas y de la implantación de estrategias de calidad.

La flexibilidad ha sido dividida en dos categorías, la interna y la de contratación. La primera consisten en la elasticidad que puede lograrse mediante la capacitación y adiestramiento de personal. Esta contempla como criterio para la promoción y ascenso de personal, más que la antigüedad como tradicionalmente se ha manejado, la capacitación y la destreza para desarrollar las tareas encomendadas; por su parte la flexibilidad de la contratación tiene entre otros objetivos ajustar al personal eventual y aunque en la industria manufacturera está relativamente difundida, aún requiere de profundas reformas en la Ley Federal de Trabajo con el fin de que se permitan nuevos juicios en la contratación temporal, como¹⁰³.

¹⁰² *Ibid.*, p.98

¹⁰³ Durante los últimos años de la década pasada el 28% de las empresas se flexibilizó, de esta manera en 1990 sólo el 9% seguía teniendo un procedimiento relativamente inflexible. STPS. "Efectos de la integración de Bloques económicos regionales en los mercados de trabajo" *op. cit.*, p. 242

- a) Comprobar la capacidad e idoneidad del trabajador cuando ingresa a una empresa;
- b) Decidir la continuación o no después de un periodo de prueba; y
- c) Lograr una mayor flexibilidad numérica de las contrataciones laborales, negociando los casos específicos de interés en las contrataciones colectivas.

De llevarse a cabo la adopción de una exitosa flexibilidad laboral, existen grandes posibilidades de lograr una disminución significativa de la insuficiencia de personal técnico altamente calificado y de operadores competentes en la industria manufacturera mexicana, que hace imposible el que una cierta empresa pueda hacer uso de nuevas tecnologías.¹⁰⁴

Tanto la empresarialización de la educación como el fomento a sistemas de flexibilización industriales convienen a los intereses y necesidades de las empresas transnacionales; sin embargo, dada la discusión interna de México referente al grado en que se permitirá un fuerte enlace entre la educación, sobre todo la de niveles superiores, y los sistemas productivos, quizás convendría más asegurar la segunda opción con el propósito de ofrecer al corto plazo alternativas viables a los inversionistas.

II.5 APEC Y OCDE: UN ACERCAMIENTO.

Las IED han llegado a convertirse en uno de los motores de crecimiento económico más dinámicos en la actualidad, sobrepasando así al capital empleado en el comercio internacional, la importancia del sector manufacturero en el total de IED realizadas, es por su parte, de proporciones tan significativas que en algunos países tales como México, Malasia, Indonesia, Tailandia, entre otros, ocupa más de la mitad del capital invertido por otros Estados¹⁰⁵, es por ello que los esfuerzos realizados por el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico y la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo (APEC y OCDE respectivamente por sus siglas en

¹⁰⁴ STPS. "La movilidad de la mano de obra en el sector manufacturero de México" *op. cit.*, p. 246.

¹⁰⁵ En el caso de México es conveniente revisar la evolución de las Inversiones Extranjeras para un juicio más certero, en tanto después de la crisis económica de 1994 las inversiones de portafolio ceden terreno a las directas.

inglés) para promover las IED en la rama de manufacturas en particular, se han incrementado con celeridad, instaurando una compleja serie de mecanismos basados en el respeto a la autonomía de los países, pero a la vez con un fuerte sentido de responsabilidad tanto como inversor como receptor, y aunque la mayor parte de estos están concebidos de manera un tanto global, es decir, sin hacer referencia a sectores específicos como el de manufacturas, que da lugar al presente estudio, al revisar algunas secciones aquí presentadas como la de Barreras Administrativas a la Inversión, para APEC, o la Declaración de Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales para OCDE, es posible observar que de facto si existe un marcado interés por conseguir resultados concretos en este campo.

Cabe resaltar que en el capítulo a continuación presentado, aparecerán más propuestas realizadas por APEC y OCDE que acciones de carácter regulatorio, lo cual obedece a la naturaleza de ambos foros, los cuales llevan a cabo sus respectivas labores con base en una serie de principios que no permiten coacción alguna sobre los miembros, de quienes se exige solo la "buena voluntad" y disposición a cooperar. A pesar de que tal respeto a las autonomías nacionales es calificado por algunos especialistas, de exagerado, y posible causante del fracaso de los dos organismos en la dura tarea de abrir las economías a un nivel superior que el hasta ahora logrado, la actuación tanto de APEC como de la OCDE, resulta bastante satisfactoria en lo que a incentivos a la inversión manufacturera respecta.

Para la mejor comprensión de este capítulo considere necesario ofrecer al lector una revisión somera acerca de la estructura de ambos organismos, sus objetivos, así como un análisis superficial de los diferentes grupos de trabajo de los que se desprende regularmente el encargado de facilitar y promover las IED.

II.5.1 OCDE.

La OCDE más que un organismo de naturaleza meramente oficial, debe ser advertido como un escenario donde se procura crear las condiciones necesarias para el óptimo entendimiento entre sus miembros en cuestiones de interés común, destacando el desarrollo económico y social, la preservación del medio ambiente y algunos otros problemas compartidos, ello se logra mediante la fluida comunicación en su interior a través del intercambio de

experiencias, que sirven como fundamento para la creación de nuevas políticas de carácter meramente sugerente, que de ningún modo son impuestas a los gobiernos involucrados, sirviendo así en algunas ocasiones como una entidad de consulta, donde los Estados participantes¹⁰⁶ solicitan propuestas para resolver dilemas de muy diversas índoles. Además de lo ya mencionado, lo cual es sólo una mínima parte de las innumerables funciones de las que el organismo se encarga, es de capital importancia para propósitos del presente estudio, señalar que tiene igualmente la finalidad de establecer reglas muy precisas mediante códigos, preceptos y otras formas para garantizar a las inversiones realizadas en otros países pertenecientes al organismo un trato justo, equivalente al ofrecido a los inversores domésticos, y en los casos en que se apliquen políticas diferentes con respecto a los inversionistas extranjeros, vigilar que éstas no sean de alguna manera perjudiciales a los capitales invitados. Todo ello con el objetivo de hacer del flujo comercial y de inversiones un medio de crecimiento para sus miembros¹⁰⁷.

La responsabilidad de realizar el monitoreo, análisis y publicación de toda aquella información que permite alcanzar a un determinado Estado niveles de mayor desarrollo, al igual que la investigación en campos como la agricultura, tecnología, medio ambiente, comercio y por supuesto inversión, así como de dar soporte a las actividades de los comités, recae sobre la Secretaría de la OCDE, la cual se encuentra situada en París, Francia y cuenta con un staff de 1850 personas, entre las que se hallan unos 700 economistas, científicos y profesionistas especializados en general, quienes aunque originarios de algún país miembro del organismo, laboran para este como servidores civiles internacionales y no como afiliados de su nación¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Que en la actualidad son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, República Checa, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Japón, Corea, Luxemburgo, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, Suiza, Suecia y Turquía.

¹⁰⁷ OCDE, *About OCDE*, Documento consultado en <http://www.oecd.org/about/general/index/> el 16/04/99. Extensión 3 páginas.

¹⁰⁸ La Secretaría al igual que el Consejo, es dirigida por la Secretaria General, la cual se encuentra bajo la supervisión de cuatro Secretarios Generales. El Consejo, puente entre la Secretaria y las delegaciones nacionales, es por su parte la entidad de mayor rango dentro de los Comités, formada por un representante de cada Estado miembro, cuenta con la capacidad de dictar las líneas de acción a las que deberá ajustarse el organismo, así mismo esta facultada para regular todos aquellos encuentros ministeriales celebrados anualmente en los que se discute la agenda de trabajo. Los Comités son los encargados de llevar a cabo las investigaciones y en general toda la labor que permite obtener avances en campos como el comercial, asistencia al desarrollo, cuestiones financieras, inversión, entre muchos otros, discutiéndose los resultados obtenidos en reuniones periódicas. Existen alrededor de doscientos Comités, Grupos de Trabajo y de Expertos, en los que 4 000 oficiales se reúnen una vez al año para contribuir con la Secretaria aportando sus logros. OCDE, *About OCDE*. *op.cit.*

II.5.1.1 LAS INVERSIONES EN LA OCDE.

Para lograr satisfactoriamente la liberalización de las inversiones directas e indirectas, uno de los objetivos principales del organismo, se han instituido una serie de instrumentos entre los que destacan los lineamientos de la OCDE para Empresas Multinacionales (The OCDE Guidelines for Multinational Enterprises), que son a su vez parte constitutiva la Declaración de Inversiones Internacionales y Empresas Multilaterales adoptada en 1976; éstas son recomendaciones realizadas por la organización en conjunción con los gobiernos de los países donde se encuentran situadas las IED, hacia las empresas transnacionales, y tienen como intención armonizar las acciones de éstas con las metas del país en cuestión¹⁰⁹. Bajo el mismo esquema se encuentra el instrumento del Trato Nacional (National Treatment, 1976), herramienta que les da a los contratantes la oportunidad de conservar una libertad casi ilimitada para continuar dictando sus propias políticas y que al mismo tiempo les permite ser parte de una gran estrategia internacional de inversión en la que se contemplan las guidelines para las empresas multinacionales, proviciones en lo que a incentivos, limitaciones y arreglo de controversias en el área¹¹⁰.

Los Códigos de Liberalización de Movimientos de Capital y Operaciones Corrientes Invisibles (Codes of Liberalisation of Capital Movements and of Current Invisible Operation), adoptados en 1961 poco después de la fundación del organismo, además de reglamentar de manera mas especifica las inversiones directas, contemplan un gran cumulo de ramas de inversión de portafolio, transferencias corrientes como seguros, dividendos, intereses en los pagos, etc. Siendo estos el sustento del marco legal del Consejo Decisorio, es posible conseguir con regularidad el consenso de la mayor parte de las naciones miembros. A partir de 1984, la OCDE, por medio de ellos llevo a cabo una redefinición de conceptos en los que el termino Inversión Directa se

¹⁰⁹ OCDE, *OECD Guidelines for multilateral Enterprises*. Free online document, Documento consultado de <http://www.ocde.org/daf/cmisl/cime/mnefree.htm> el 13/04/99. Extensión 2 páginas.

¹¹⁰ Los procedimientos son una parte determinantes en la aplicación de los Códigos del Trato Nacional, reproduciéndose un marco de trabajo colmado de transparencia y bajo el principio de notificación, refiriéndose esto al hecho de hacer partícipes a los miembros del organismo de cualquier cambio adoptado que pudiera afectar de una forma o de otra la aplicación de lo contemplado tanto en los códigos, como en el Trato Nacional, ello debiendo ser en un lapso no mayor a los sesenta días a partir de la adopción de dicha modificación. Cabe hacer mención de los cinco campos generales que el Trato Nacional reglamenta: Inversiones de empresas controladas por extranjeros, Ayuda oficial y subsidios, Obligaciones en los impuestos, Compras gubernamentales, Acceso a créditos y mercado de capital de bancos locales. OCDE, *International Direct Investment policies and trends in the 1980's*, Paris, 1992, ps. 51- 52.

ensancha con la finalidad de ofrecer circunstancias más justas y liberales para inversionistas de cartera¹¹¹.

Si bien es de suma importancia resaltar las diferencias de objetivos y de la misma naturaleza entre los Códigos y el Trato Nacional, es un hecho que ambos están enfocados a la "Progresiva Liberalización" de las economías de la OCDE en lo tocante a inversión, además de ser, afortunada o desafortunadamente de uso casi distintivo de los miembros del organismo, por lo que otros países no pueden beneficiarse de estas ventajas; esta concepción en la OCDE de la progresiva liberalización dota a los miembros de una gran autonomía, en tanto no interfiere de una manera decisiva en las disposiciones tomadas por los gobiernos para proteger sectores claves en sus economías.

La certidumbre que la OCDE ofrece a las empresas extranjeras en sus inversiones dentro del territorio de otro miembro, es quizás el mayor de los ofrecimientos que puede tener, ya que su naturaleza en ningún momento se torna coercitiva. Como parte del amplio esquema que ha dispuesto para garantizar las inversiones al interior de sus miembros, se establece el instrumento de la no discriminación (Non-discrimination), el cual contempla que todas aquellas medidas favorables que un país conceda a una cierta economía, tendrán que hacerse extensivas al resto de los miembros¹¹².

La internacionalización del capital y de los procesos productivos implica alteraciones profundas en factores como el medio ambiente y las características de la producción, concretamente reflejadas en la creación empleos que incrementan a su vez la economía local y en la mejora tecnológica; estos elementos no pueden ser contemplados en el presente trabajo, aunque vale la pena mencionar que la postura de este organismo es sumamente alentadora, en tanto promueve la atención de dichos tópicos que

¹¹¹ Las reservas y las derogaciones en el caso de los Códigos de Liberalización y las excepciones que funcionan para el trato nacional, y que son en realidad poco usuales, aplican en casos como la adhesión de algún miembro al Código o bien cuando nuevas disposiciones son contempladas para este, sobre todo tratándose de nuevas obligaciones con carácter coercitivo. Las derogaciones se aplican temporalmente a aquellos países que se encuentran imposibilitados para mantener sus correspondientes obligaciones con el organismo, dadas las circunstancias, estas derogaciones son sin embargo revisadas periódicamente para evitar cualquier abuso por parte del país favorecido y esto se lleva a cabo por medio del instrumento de la examinación, lográndose un acercamiento con los miembros, realizándose las recomendaciones pertinentes, las cuales se encaminan en la mayoría de los casos a una mayor apertura y liberalización. OCDE, *International Direct Investment policies and trends in the 1980's*. op.cit., p.50.

¹¹² Exceptuando solo aquellos casos en los que se aplique el Art.10 del Código, con base en el cual será posible hacer participes exclusivos a aquellos miembros de determinado sistema monetario, o derechos especiales pactados. OCDE, *International Direct Investment policies and trends in the 1980's*. op.cit., p.49.

permiten más que un enriquecimiento impulsivo, un desarrollo a largo plazo.¹¹³

II.5.1.2 MEXICO EN LA OCDE.

La entrada de México en la OCDE fue vista como todo un acontecimiento para nuestro país, en tanto dicho organismo había cerrado sus puertas desde hace aproximadamente 20 años, tiempo en que se adhiriera Nueva Zelandia.¹¹⁴

El nuevo socio es claramente definido como un país en desarrollo, sin embargo su PIB de 360,000 millones de dólares lo sitúa en el noveno lugar entre las 25 economías de la organización y el decimotercero a nivel mundial.¹¹⁵ Esto es mencionado sólo como mera referencia estadística, ya que no fueron estas cifras de ninguna manera las que le valieron su ingreso al organismo, en tanto las proporciones con su población lo hacen descender muy por debajo del noveno país con mejor ingreso per capita. Como algunos analistas lo apuntan, México es más bien aceptado como reconocimiento al esfuerzo que realiza en aras del libre mercado y la nueva política económica mundial, liderada precisamente por los miembros de la OCDE. Logros como un tratado comercial negociado con América del Norte, su ingreso a APEC, su firme presencia en América Latina, así como su acercamiento con Europa, hicieron ver a México como un país en el que se gestaban profundas transformaciones al interior y con la voluntad de participar activamente en el escenario internacional bajo la misma lógica que el resto de los participantes. Así, la afinidad entre los principios del organismo y el rumbo de las reformas económicas mexicanas dieron la oportunidad de concretar el ingreso al foro, así pues “la pertinencia en el Foro tiene que ver más con una similitud en las ideas de política económica y social que con niveles de desarrollo.”¹¹⁶

¹¹³ Pueden revisarse algunos documentos publicados por la OCDE, como “Foreign Direct Investment Trade and Employment” que trabajan temas específicos como el de empleo, o bien explorar la página de internet de la OCDE en la sección *News release* donde se encuentran algunos artículos como “Foreign Direct Investment and the environment”, o *Foreign Direct Investment and the Environment: An Overview of the Literature*, esta última provee títulos de publicaciones de la OCDE, que permiten un estudio más profundo de tópicos como ODA y efectos positivos de las IED.

¹¹⁴ El 18 de Mayo de 1994 se formalizó el ingreso de México a la OCDE con la entrega del instrumento de adhesión al gobierno de Francia depositario de la convención de la OCDE, México se convirtió así en miembro número 25.

¹¹⁵ Schricke, Christian, “México 25th Member of the OCDE”, en: *The OCDE observer*, núm 18 junio-julio de 1994 p.577.

¹¹⁶ Ramos, Gabriela I., “La contribución de México en la OCDE”, en *ANÁLISIS XXI*, México, julio de 1999, p.16.

Como miembro de la OCDE, México se encuentra comprometido a mantener su liberalización, en la medida de lo posible, ofrecer un trato nacional a los inversionistas de otros miembros de la OCDE, entre otros compromisos más específicos, empero, recibe a cambio la oportunidad de participar en la planeación de las políticas económicas que aplicará la cúpula de los países más avanzados, fortalecer la comunicación con éstos mediante el intercambio de información, mejorar y ampliar sus relaciones bilaterales, así como lograr una mayor certidumbre como país integrante de la OCDE¹¹⁷. Estos tres últimos puntos las herramientas que nuestro país puede y debe utilizar en el acercamiento con Japón para captar sus IED.

II.5.2 APEC.

Establecido en 1989 APEC aparece como respuesta a la creciente interdependencia en la región, convirtiéndose en el vehículo mediante el cual se promueve la cooperación económica y la apertura del comercio y la inversión. En conjunto los países miembros han disfrutado del promedio de crecimiento económico más acelerado del mundo en los últimos años, además de una continua expansión internacional tanto en inversiones y como en comercio mundial del cual representan el 42%.¹¹⁸

La primera reunión de los líderes económicos de APEC se celebra en noviembre de 1993 en Blake Island, cerca de la ciudad de Seattle, EUA; en ella se realizan *proposiciones generales* referentes a la cooperación en el desarrollo de la apertura del comercio e inversiones internacionales. La segunda asamblea de esta naturaleza, conocida como la Declaración de Bogor, es llevada a cabo en Indonesia en noviembre de 1994, siendo precisamente ahí donde se acuerda la libre circulación de IED y de comercio para los países miembros de APEC a más tardar al año 2020, lo cual se espera sea logrado a medida que cuestiones como la transparencia en las actividades relacionadas a la normatividad de las inversiones, el diálogo sobre políticas y la capacitación técnica entre el sector empresarial se lleve a cabo, simultáneamente a la

¹¹⁷ *Ibid.*, p.10.

¹¹⁸ Las economías que actualmente lo conforman son: Australia, Brunei Darussalem, Canadá, Chile, República Popular de China, Hong Kong, China Taipei, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Filipinas, Singapur, Vietnam, Rusia, Perú, Tailandia y EUA. APEC. *ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION. INTRODUCTION*. Documento extraído de <http://www.apecsec.org.sg/97brochure/97brochure.html> el 31/08/00. Extensión 12 páginas.

eliminación de todas las barreras administrativas que desgastan los esfuerzos de cualquier organismo internacional en la promoción de inversiones, no únicamente en el sector manufacturero sino en el resto de los campos susceptibles a formar parte de los intereses de inversionistas.

El 19 de noviembre de 1995, se realiza la tercera reunión de líderes, siendo la ciudad de Osaka, Japón la anfitriona; esta ocasión se caracteriza por concretizar las propuestas realizadas en las dos reuniones anteriores mediante objetivos señalados en la Agenda de Acción de Osaka, el primer documento de APEC donde se plasma un programa de trabajo y sus tres bases principales: liberalización, facilidades y metas de cooperación¹¹⁹.

Cada una de las reuniones posteriores -Manila, 1996; Vancouver, 1997; Kuala Lumpur, 1998; Auckland, 1999; y próximamente Brunei, 2000- ha manejado problemáticas específicas, como la estrategia para superar la crisis asiática, además de conseguir avances significativos de manera independiente, sin embargo, las tres primeras reuniones pueden ser reconocidas como las más significativas en tanto marcaron la línea sobre la que este Foro se conduciría.

II.5.2 .1 OBJETIVOS Y PRINCIPIOS GENERALES.

Reconociendo la necesidad de ofrecer herramientas que permitan entender con más claridad el contenido del presente estudio, presento a continuación los principales objetivos y lineamientos bajo los que se rige el foro, con la intención de proporcionar una base o punto de partida para aquellos lectores poco familiarizados con APEC.

¹¹⁹ Lo contemplado en la Agenda de Acción de Osaka abarca rubros como las Medidas tarifarias y no tarifarias, servicios, inversiones, procedimientos aduanales, políticas de competencia y movilidad de personas de negocios y desregulación. Pacific Basin Economic Council (PPEC), Report on administrative barriers to trade, Department of Economics and Finance Faculty of Business, University of Hong Kong, Hong Kong, 1997 p.15 La decisión de realizar una apertura de las economías miembros de APEC, teniendo como plazo máximo el año 2020 para las que se encuentran en desarrollo, entre las que México figura, y el 2010 para las de mayor tamaño, es un proceso que requiere de una liberalización gradual, con pasos estratégicos muy bien definidos para evitar un colapso total al interior de algunas economías, sobre todo las que están programadas para el 2020, las cuales aún requieren de más tiempo para poder realizar la maduración de sus ramas productivas principales como la industria, la cual se enfrentará a una competencia muy fuerte no sólo al liberalizar el comercio sino también las inversiones extranjeras.

Objetivos primordiales:

- ⇒ Sostener el crecimiento y desarrollo de la región.
- ⇒ Incrementar los beneficios, tanto de la región, como de la economía mundial.
- ⇒ Desarrollar y fortalecer la apertura al sistema de comercio multilateral.
- ⇒ Reducir las barreras para el comercio de bienes y servicios entre los participantes de una manera acorde con los principios del GATT (hoy OMC).

Los siguientes puntos se refieren a un conjunto de principios aprobados por los dirigentes de APEC, los cuales ponen de relieve algunos conceptos importantes que definen las aspiraciones de las economías miembro para lograr inversiones en un contexto libre y abierto en la región.

- **Transparencia:**

Las actividades del APEC relacionadas con las inversiones no tienen un propósito específicamente normativo, sin embargo muchas de ellas se han centrado en otros objetivos prioritarios conexos, por ejemplo aumentar la transparencia de las medidas de la política de inversiones en la región.

- **Diálogo sobre políticas:**

Los debates sobre la política de inversiones constituyen una parte importante de la tarea del Grupo de Expertos sobre Inversiones. Estos diálogos se fomentarán mediante la introducción de debates periódicos de política sobre cuestiones de inversión, incluido un debate de los regímenes de inversiones de las distintas economías; y el establecimiento de un diálogo sobre políticas con la OCDE y otros foros internacionales interesados en las cuestiones regionales y mundiales de la inversión.

- **Diálogo con el sector empresarial:**

La estrecha relación entre el Grupo de Expertos sobre Inversiones y las entidades del sector privado a las que representa.

- Cooperación técnica:

Los miembros de APEC han reconocido que la cooperación técnica es una de las formas de llevar a cabo los objetivos colectivos e individuales del Foro.

II.5.2.2 ENFOQUE DE APEC SOBRE LAS INVERSIONES: PROTECCIÓN DE INVERSIONES EXTRANJERAS Y PRINCIPIOS DE NO OBLIGATORIEDAD.

Las economías de APEC a través del Comité en Comercio e Inversión, reconocen que las IED en la región de Asia-Pacífico han sido uno de los factores que más han contribuido al enérgico crecimiento económico que les ha caracterizado durante los últimos años; es por ello que han adquirido el compromiso lograr inversiones libres y abiertas mediante:

- a) La liberalización de sus respectivos regímenes de inversión y el entorno general para las inversiones en APEC, entre otras cosas mediante la concesión progresiva del trato nacional y la garantía de la transparencia; y
- b) Facilitando las actividades de inversión mediante, entre otras cosas, la asistencia y cooperación técnica.¹²⁰

Dado que los tradicionales sistemas de protección a las IED hacen de la soberanía una cuestión endeble, razón por la que regularmente no son adoptadas, los países miembros de APEC han preferido hacer uso de una serie de mecanismos con los cuales sea posible cuidar simultáneamente de la autonomía de las economías participantes y estimulan la inversión. Lo que hasta el momento es utilizado queda circunscrito en tres principales modelos: primero, los *Instrumentos multilaterales para la protección de inversiones en la región*, en donde podemos ubicar el Tratado de inversión en la ANSEA, y los principios de APEC (The APEC Guidelines); por otro se encuentran lado

¹²⁰ Estos puntos son abordados con mayor amplitud tanto en el Plan de Acción de Manila para APEC (MAPA por sus siglas en inglés) y la Agenda de Acción de Osaka. Las economías de los países miembros reconocen la importancia de eliminar los obstáculos a la inversión. Las medidas concretas que esas economías se proponen aplicar en este contexto se exponen en planes de acción individuales (PAI) y planes de acción colectivos (PAC). Estos planes comprenden los compromisos unilaterales de carácter voluntario que han de aceptarse para conseguir un entorno abierto y libre para las inversiones; algunos de estos planes individuales incorporan compromisos sobre normativa bilaterales, regionales y multilaterales para las inversiones.

las *Garantías unilaterales contra la expropiación*, que como su nombre lo indica protegen a los inversionistas del despojo de las IED realizadas, además de que tienen como objetivo el conservar las condiciones originalmente concebidas y pactadas. Algunas de estas declaraciones se llevan a cabo al interior de cada legislación; estas condiciones son principalmente sugeridas para aquellos países que ya antes habían tenido actitudes nacionalistas y en las cuales sus legislaciones pueden dejar vulnerables a las empresas inversoras; y los *Tratados bilaterales para inversión en la región*, los cuales son frecuentemente realizados en Asia como resultado del surgimiento de una nueva generación de Estados con una dinámica actuación económica, la cual es aprovechada por los países que durante las tres décadas pasadas fueron receptores de IED, y que en la actualidad se vuelven inversoras con el fin de que los nuevos países en vías de industrialización se conviertan en la plataforma de exportación. En estos tratados se especifica y garantiza lo referente a las compensaciones de las IED en caso de ser necesario.¹²¹

Ya que el sistema de tratados bilaterales es poco satisfactorio para los fines de APEC, en tanto se tendrían que firmar un ciento de éstos para poder cubrir las relaciones entre todos los miembros, se decide que la respuesta sería un código regional de inversiones: "el código debería basarse en los principios fundamentales de transparencia, no discriminación, derecho de establecimiento y trato nacional, éste debería asegurar la libre transferencia de fondos para las inversiones, compensaciones en el caso de nacionalizarse con fines públicos y acceso a arbitraje comercial para resolver las disputas."¹²² Dicho código encuentra su concreción en los principios de inversión no obligatorios que a continuación mencionaré, y en *The guide to the investment regimes of the APEC member economies*.

Los principios de APEC de no obligatoriedad en lo referente a inversiones se establecen en noviembre de 1994 en la reunión de Seattle, EUA. Estos tienen su origen en las diferencias de grados de desarrollo y de políticas en la región. Tales lineamientos son un primer intento de construir un consenso por parte de los miembros para aliviar posibles discrepancias. Asimismo responden a la

¹²¹ Los Estados exportadores de capital han utilizado tradicionalmente la fórmula de Hull para compensaciones, debido a sus requerimientos en pagos pronto, adecuados y efectivos. Para mayor profundidad de éste y otros tipos de garantías en las IED, revisar a Somarajah, M., "Protección of Foreign Investment in the Asia Pacific Economic Cooperation Region", *The Journal of World Trade*, Suecia, p.110-122.

¹²² Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), Report on the Eminent Persons Group to APEC Ministers, A vision for APEC: Towards an Asia-Pacific Economic Community, APEC Secretariat, Singapore, October, 1993.

necesidad de incrementar el acercamiento voluntario de los participantes, y aunque esto no se lleva a cabo sobre un marco no legal, es un aliento en la armonización de políticas; sin embargo, como es de esperarse, estos principios tendrán que desaparecer a más tardar para el año 2020 momento en que la liberalización tanto del comercio como de las inversiones tendrá lugar¹²³.

II.5.2.3 BARRERAS ADMINISTRATIVAS A LA INVERSION.

Las barreras administrativas a los negocios (Administrative Barriers to Trade, ABT) son obstáculos no tarifarios, restricciones directas o problemas surgidos de interpretaciones o aplicaciones de las regulaciones a los negocios. Las ABT pueden ser clasificadas en: restricciones al acceso de mercados, restricciones de personal y transparencia de información regulatoria, todo lo cual indirectamente prohíbe o restringe el comercio y las inversiones extranjeras. Cabe recalcar que un significativo número de firmas en la región de la Cuenca del Pacífico han abandonado sus planes de expansión a causa de las ABT.

Para propósitos del presente estudio me limitaré a señalar las diez ABT más frecuentemente reportadas concernientes a la inversión en manufacturas¹²⁴.

- ⇒ Restricción a propiedades extranjeras.
- ⇒ Inconsistencia (confusión en las regulaciones).
- ⇒ Dificultades en la obtención de visas.
- ⇒ Inconsistencia (confusión en la aplicación de regulaciones).
- ⇒ Monopolios oficialmente sancionados, al igual que cárteles.
- ⇒ Excesivos requerimientos en documentación.
- ⇒ Carencia de regulaciones en publicidad.
- ⇒ Derechos restrictivos en presencia comercial y de propiedad.
- ⇒ Tratamiento injusto de impuestos.
- ⇒ Cuotas en relación al número de trabajadores locales y extranjeros.

¹²³ Se reconocen ocho principios fundamentales: 1) Principio de punto muerto y Rollback, 2) Establecimiento del mecanismo de disputa, 3) Una perspectiva balanceada en los derechos de propiedad intelectual, 4) Acceso a recursos locales financieros, 5) Armonización de las políticas de competencia, 6) Transferencia de tecnología y compensación razonable, 7) Abolición de la doble tributación, 8) Modelo del papel del plan de acción unilateral. An -Ping Chang, Nelson. "APEC Non-binding Investment Principles: The way ahead", en: Bora and M. Pangestu, . *Priority Issues in Trade and Investment Liberalisation: Implications for the Asia Pacific Region*, Singapore Pacific Economic Cooperation Council, Singapur, 1994, p.1.

¹²⁴ Pacific Basin Economic Council, *Report on administrative barriers to trade*, Department of Economics and Finance Faculty of business, City University of Hong Kong, Hong Kong, 1997. p.1

Con el objeto de entablar un diálogo más estrecho con el sector empresarial, el más participativo en lo que a Inversiones Extranjeras Directas (IED) se refiere, APEC mantiene una estrecha relación con el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (Pacific Basin Economic Council, PBEC),¹²⁵ asociación de líderes inversionistas de 20 economías en la región del Pacífico. Su labor a lo largo de 33 años ha sido promover el intercambio y la liberalización tanto de inversiones como de comercio, realizando así mismo extensos estudios acerca de las mayores complicaciones y barreras administrativas a las que se enfrentan las empresas de la región, con el objetivo de identificarlas y reducirlas en aras de la promoción de negocios.

El contacto que el PBEC guarda con otros foros internacionales igualmente ubicados en el área del pacífico, tiene su mayor importancia en el hecho que a través de éste el sector empresarial asegura que su punto de vista y sus necesidades sean consideradas realmente en la toma de decisión de los gobiernos participantes. Es precisamente en las reuniones conocidas como *BUSINESS SYMPOSIUMS* donde las compañías que forman parte del PBEC tienen su mayor acercamiento con los diferentes gobiernos de la región y organismos, entre los que sobresale por supuesto APEC.¹²⁶

II.5.2.4 JAPON EN APEC.

Japón ha llegado a ejercer una influencia considerable en la economía de cada uno de los países pertenecientes a la región del Pacífico, y si bien el grado de ésta varía con respecto a la cercanía geográfica, los intereses comunes, el desarrollo económico y otros factores, siendo las naciones de Asia oriental las más favorecidas en el proceso de desarrollo japonés, es una realidad que la presencia de este país se ha hecho sentir de alguna u otra manera en todos los miembros de APEC.

¹²⁵ Es de capital importancia el señalar que gran parte de las recomendaciones y programas de acción hechos por este grupo de trabajo, fueron implementados por APEC, primero en la Agenda de Acción de Osaka, y posteriormente en el Plan de Acción de Manila (MAPA por sus siglas en inglés).

¹²⁶ El PBEC, formado por Australia, Canadá, Chile, China Taiwan, Colombia, Fiji, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México Nueva Zelanda, Perú, Filipinas, Rusia, Tailandia y EUA representa más de mil cien compañías de las más grandes de la región, empleando a su vez a diez millones de personas. PACIFIC BASIN ECONOMIC COUNCIL. *PBEC: overview* <http://www.pbec.org/about/core.htm> el 31/08/00. Extensión 4 páginas.

Japón se ha servido de dos herramientas principales para consolidar su confianza en los países de Asia oriental y en últimas fechas, en el lado americano, en primera instancia con la asistencia para el desarrollo, la cual provee con gran ahinco mediante la *Official Development Assistance* (ODA) que le lleva a convertirse exitosamente en 1988 en el donador principal en Asia y más tarde a nivel mundial; y, por otra parte, su política de IED con la que igualmente rebasa tanto a EUA como a Europa en la colocación de éstas en Asia oriental,¹²⁷ con ello Japón consigue consolidar su liderazgo en la región y ganar con ello una cierta autoridad moral¹²⁸. A cambio de esta intensa actividad en la región, Japón esperaba tener resultados concretos para este año 2000 en tres principales rubros:

- a) Reducir la dependencia económica de la región con respecto a EUA;
- b) Establecer una cooperación económica mediante grupos subregionales como la ANSEA;
- c) La oportunidad de abrir mercado para sus exportaciones¹²⁹.

El producto derivado hasta ahora de la relación entre Japón y los países de Asia oriental ya es una razón de peso para sostener la autoridad, como líder regional, que Japón ejerce sobre APEC. No obstante, lo que realmente sustenta su influencia en el aparato decisorio del foro son los recursos que actualmente tiene comprometidos en todos los países miembros y los planes que tiene para su fortalecimiento. APEC significa para Japón la oportunidad de coordinar políticas en la región mediante lazos económicos, cuestión que le es de suma importancia. Por ello las dos instituciones encargadas de la postura nipona en el foro, el MITI y el Ministerio de Asuntos Exteriores (MOFA), realizan grandes esfuerzos, como lo es la construcción de un Centro de Estudios de APEC que el MITI encargará al Instituto de Desarrollo Económico, el cual se pretende dar mayor fluidez a los asuntos del foro.

¹²⁷ Martínez Legorreta, Omar, "APEC and Japan: a mexican perspective" en: *Visiting Research Fellow Monograph Series*, n° 294, URF series, Ed. Institute of Developing Economies, marzo, 1997, ps. 36 y 37.

¹²⁸ Quizás la utilización de dicho término aparezca un tanto peligroso, sin embargo en un punto muy particular de vista ésta es una de las formas que logra la influencia japonesa en la región.

¹²⁹ Al revisar los avances japoneses sobre la región asiática oriental, la de mayor crecimiento económico en los últimos tiempos, descubrimos que las proyecciones han sido logradas. Por un lado tenemos un comercio con montos triplicados en la última década que en 1994 ascienden a 962.2 mil millones U.S.D. entre Japón y Corea, China, Taiwan, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Singapur, logrando un incremento en el comercio con sus vecinos del 27% al 37.6%, mientras su comercio con EUA disminuye hasta llegar a 27%. *Ibid.*, p.40.

La influencia que Japón tiene sobre los miembros de APEC situados en la parte occidental del Pacífico, concretamente México y Chile, es menos intensa, aunque no por ello menos determinante para la economía local, y aunque la proporción de IED japonesas, comercio y apoyo para el desarrollo que se recibe sigue siendo menor que con respecto a países europeos y por supuesto Norteamérica, no deja de significar un impulso necesario para el desarrollo de este par de economías. En lo que a la relación EUA-Japón se refiere, el tema merece ser trabajado en un apartado especial, por lo que éste se presenta en el apartado 1.2.1 referente a la presencia japonesa en el bloque norteamericano.

Con este breve repaso de la influencia nipona sobre cada una de las grandes áreas de las que se conforma APEC, es más sencillo reconocer el impacto que Japón tiene sobre el cuerpo decisorio del foro y la conveniencia para México de acercarse mediante APEC a Japón y viceversa, además de aproximarse al resto de los miembros a través de Japón.

II.5.2.5 MEXICO EN APEC.

La entrada de México a APEC fue vista con gran recelo por los países de menor desarrollo en Asia, quienes reconocían los riesgos de un mayor acercamiento entre nuestro país y las dos mayores economías participantes, Japón y EUA. Su principal temor, fundamentado en la pertenencia de México en el TLCAN y su estrecho acercamiento con Norteamérica, fue y para algunos países sigue siendo un probable desvío de comercio e inversiones. Son estas grandes naciones las que finalmente pugnan por la entrada de México al foro, ello debido por un lado a la escasa, por no decir casi nula relación con el resto de los miembros; y por el otro, al interés tanto de Japón¹³⁰ como de EUA de contar con un tradicional socio dentro de este que podría llegar a ser el escenario de sus relaciones en las próximas décadas.

¹³⁰ Japón por razones de conveniencia económica y de seguridad se ve animado en tener a los tres miembros del TLCAN incluidos en APEC, aunque ello suponga una organización subregional, considerando además la posibilidad de incorporar algunos mecanismos utilizados en el TLCAN. Martínez Legorreta, Omar, *APEC and Japan: a mexican perspective* op. cit., p.81-83.

Dolores Jiménez Hernández afirma que la relación México-Japón es el pilar de la participación mexicana en la cooperación transpacífica,¹³¹ y señala la necesidad de aprovechar a APEC más bien como una oportunidad de acercamiento con el resto de los integrantes, con quienes desafortunadamente no se han podido consolidar estrechos lazos económicos o de otra naturaleza, así:

“Nuestra apertura a la Cuenca del Pacífico deberá ser planteada como una apertura a las relaciones con los demás países de esa zona, si no se quiere dejarlas circunscritas al ámbito de una relación trilateral”¹³²

Las afirmaciones realizadas por Dolores Jiménez Hernández, con referencia al acercamiento con Japón, que califica de desproporcionado de acuerdo al conseguido con el resto de las economías asiáticas, son reales en lo referente al campo de las IED, donde Japón representa el 76.1% de la inversión total asiática materializada en México, como se muestra en el **anexo 3**. Por supuesto estas cifras reflejan la capacidad económica de Japón como inversor, pero no demeritan el hecho de que sea precisamente este país asiático el de mayor presencia en México. Bajo esta lógica, el acercamiento entre México y Japón vía APEC parecería un objetivo ya alcanzado, sin embargo, considero que está relación puede llegar a fortalecerse aún más, a pesar de lo limitado que puede aparecer hasta el momento APEC.

II.6 RECUESTO DEL SEGUNDO CAPITULO.

México realiza un gran trabajo en su promoción como un digno receptor de fuertes cantidades de IED. Sin embargo, las condiciones con las que cuenta aún son insuficientes para responder a las necesidades de estos capitales, sobre todo en terrenos como la infraestructura, los niveles educativos y promoción de nuevas prácticas como el transporte multimodal,¹³³ además de otras medidas de política económica, industrial, tecnológica, etc.

¹³¹ Jiménez Hernández, Dolores, “Estados Unidos de América y Japón ante el ingreso de México a la Cuenca del Pacífico”, en: Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, *La apertura de México al Pacífico*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1990, p.26.

¹³² Ibidem.

¹³³ El señor Yoshiharu Suji, señala tres imperiosas necesidades para que México logre captar mayores flujos de IED: en primer lugar, una auténtica certidumbre política y económica; la modernización de la

La licitación es uno de los caminos que siguen las autoridades mexicanas en la modernización de la infraestructura nacional, siendo difundida sobre todo en terrenos como el ferroviario, portuario, aeroportuario y comunicaciones; los avances obtenidos son además resultado en gran parte de la liberalización realizada en estos campos, en los que la inversión privada ha respondido con gran entusiasmo, con lo cual se promueve la sana competencia.

La certidumbre económica y política es para la mayoría de las empresas transnacionales un requisito elemental que el país receptor de sus IED debe cumplir. Esta exigencia se debe a la naturaleza de las inversiones, ya que en el caso de las IED los capitales están seriamente comprometidos, y de acaecer alguna crisis éstos padecen tanto su estallido como de las secuelas, cuestión que no afecta de la misma manera a las inversiones de cartera. Afortunadamente la entrada de México a foros internacionales como la OCDE y APEC han fortalecido su imagen en el extranjero, pues aunque ello no supone compromisos de naturaleza coercitiva, es vista por los inversionistas como una garantía de que se continuará bajo ciertos lineamientos liberales, lo cual le da a México una mayor presencia a nivel mundial, además de ser una magnífica oportunidad de lograr un mayor acercamiento con Japón, país que participa en ambos foros activamente. Así, la imagen de México se recupera satisfactoriamente desde 1994 y poco a poco deja atrás la idea de un país con recurrentes crisis económicas. Esta percepción es asimismo fortalecida mediante la creciente democratización de la vida política del país.

Con las profundas reformas llevadas a cabo al marco jurídico mexicano con el fin de dar un mayor impulso a la captación de IED, México se convierte en uno de los destinos de IED con regulaciones más accesibles, sin que ello signifique descuido alguno respecto de la soberanía nacional.

Los recursos humanos mexicanos por su parte, reconocidos en todo el mundo como eficientes y bastante lucrativos por su bajo costo que permite obtener altas tasas de ganancia en procesos intensivos en mano de obra, deben ser desarrollados hasta alcanzar niveles de escolaridad más altos, en tanto éstos se encuentran descalificado en la utilización de tecnologías de punta o escasean

infraestructura nacional y por último, superiores niveles de escolaridad. Entrevista al Sr. Yoshiharu Tsuji, Vicepresidente de *Matsushita Electronic Components de Tamaulipas S.A. de C.V. (ACOMTA)* y *Matsushita Electronic Components Cooperation of America (ACOM-MA)*.

en puestos profesionales. Algunas propuestas señalan la creación de un mayor número de centros de capacitación como medio para superar dichas limitaciones; algunos otros sugieren una mejor comunicación entre los centros productivos y académicos, sin embargo, la clave se encuentra en formar un compromiso común entre la población, las autoridades educativas y el gobierno, independientemente de la estrategia a seguir.

CAPITULO III. TLCAN: EJEMPLO REPRESENTATIVO DE LA REGIONALIZACION.

Han sucedido en años recientes importantes cambios en la economía y la política mundial de tal naturaleza y magnitud que desde una visión analítica de las relaciones internacionales ha ocurrido una transformación mundial profunda que es difícil de entender mediante los paradigmas de corrientes tradicionales como la del realismo político, que se encuentra incapacitada para ofrecer una explicación satisfactoria, en tanto el orden de la guerra fría, que fuese su soporte, se desvanece simultáneamente a las instituciones multilaterales que le dieron forma y sustancia¹³⁴. Aquella era bipolar, propia del realismo político, ha sucumbido para dar paso a un nuevo escenario, que por su inmadurez aún no queda claramente clasificado entre las diferentes posibles definiciones, tales como regionalismo, multipolarismo, tripolarismo, globalismo y/o unipolarismo. Cabe señalar que ninguno de estos escenarios propuestos se encuentra en contraposición con la globalización, si no que más bien se sirven de ésta como principio fundamental.

El multilateralismo, enfoque que se antojaba apropiado para interpretar el panorama de los años posteriores a la guerra fría, con su lógica de las instituciones multilaterales universales que le caracterizaron, parece haber sido rebasada por el regionalismo, perspectiva que explica con gran viabilidad el renacimiento de la Comunidad Europea, la evolución de acuerdos regionales como el TLCAN y hasta cierto punto la actuación de los países sudasiáticos.

Pese a lo anterior, independientemente del desarrollo de las relaciones internacionales, del rumbo y/o forma en que puedan evolucionar, existirá una sola realidad para México, y ésta se refiere al hecho de que geografía es destino¹³⁵, por tanto el TLCAN únicamente fortalece los lazos con los países norteamericanos y reafirma las predicciones de aquellos que vislumbraban un mundo fragmentado en grandes bloques.

Es igualmente interesante observar cómo Japón está incluido en todos los posibles escenarios como un actor elemental, que en su proceder busca

¹³⁴ Michael K. Hawes "Cambio estructural, realismo político y el nuevo regionalismo: el TLCAN y las nuevas realidades estructurales" en: Borja, Arturo, González, Guadalupe y Stevenson, Brian J.R., *Centro de Investigación y Docencia Económicas*. Ed. CIDE / Porrúa, México, 1996, p.132-133

minimizar los impactos de modelos como el regionalismo, evitando un ambiente conflictivo con sus socios comerciales americanos y europeos.

III.1 MEXICO EN EL TLCAN.

El TLCAN es la concreción de un proceso emprendido por el gobierno mexicano a principios de la década pasada, con el fin de afianzar al país en el nuevo esquema globalizador. En el TLCAN los principales objetivos fueron la formación de un marco jurídico y una estructura productiva lo suficientemente eficaz que permitiera a nuestro país afrontar la competencia internacional que el nuevo esquema planteaba. La liberalización del comercio exterior tuvo su desenlace, en nuestro caso, en la consolidación de un tratado comercial con los vecinos del norte posterior al aumento sustancial de las oportunidades de inversión conseguidas via la promulgación del Nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y la Nueva Ley de Inversión Extranjera en 1989 y 1993 respectivamente.

Los beneficios que el TLCAN plantea para México, están regularmente asociados con el libre acceso al mercado norteamericano de productos nacionales; sin embargo, la generación de mayores flujos de IED debe ser vista como otra de las grandes utilidades conseguidas en este tratado. El TLCAN ha fomentado el que consorcios estadounidenses y canadienses se ubiquen en nuestro país, con lo que muchas ciudades del norte¹³⁶ han podido alcanzar niveles de pleno empleo y el resto del país mejores condiciones de trabajo¹³⁷. La inversión norteamericana que arriba a México, (alrededor del 90% de origen estadounidense y sólo un 10% canadiense), representa más de

¹³⁶ Sería recomendable revisar el estudio realizado por Samuel Schmidt referente al desarrollo logrado en la frontera norte de México si se desea profundizar un poco más en las ventajas y desventajas que la industria maquiladora ha ocasionado en la parte norte de nuestro país. Schmidt, Samuel, "Desarrollo sustentable en la frontera México-Estados Unidos", en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n°5, México, mayo de 1998.

¹³⁷ Los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra (anteriormente protegidos pero eficientes), incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía y mejorando así la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital, lo cual no fue posible lograr durante el periodo del modelo de desarrollo hacia adentro seguido por México desde los años cuarenta, que propició una industrialización sustentada en subsidios fiscales y financieros en favor del capital y el uso variable de aranceles, permisos y precios oficiales sobre las importaciones. Adere, Eduardo, Enrique, Dávila, et al *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Ed. ITAM / Mc Grawn Hill, México 1992, p.5 y 6

la mitad de la IED materializada en el país; la mayor parte de éstas (52%) se encuentra, al igual que la IED japonesa, situada en la industria manufacturera, con especial énfasis en dos ramas: fabricación y /o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios electrónicos y la industria automotriz.¹³⁸ Debido a su importancia, el Tratado incluye un capítulo dedicado exclusivamente a la inversión, regido de manera general por las siguientes resoluciones:

- 1) “Brindar a los inversionistas de los tres países un trato no discriminatorio dentro de la región, con excepción en el caso de México, de las actividades que en nuestra constitución están reservadas exclusivamente a mexicanos y de las actividades de ciertos sectores específicos que requieren la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras(CNIE) para la participación mayoritaria del capital foráneo.
- 2) Se garantiza la libre convertibilidad de la moneda y las transferencias al exterior, excepto en casos de quiebra o evidencia criminal;
- 3) Se eliminan los requisitos de desempeño como condición para aprobar un proyecto de inversión o para otorgar un incentivo. Esto significa que ya no será necesaria la obligación impuesta al inversionista de exportar un porcentaje determinado de la producción, atar el valor de las importaciones al desempeño de las exportaciones o alcanzar un cierto grado de contenido doméstico;
- 4) Se reconoce que los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, siempre y cuando el pago por la indemnización corresponda al valor de mercado del bien expropiado; y
- 5) Se establecen mecanismos para dirimir controversias entre los tres países, si bien también se reconoce que no

¹³⁸ Dirección Nacional de Inversión Extranjera, SECOFI, *Inversión de América del norte en México*, SECOFI, 1998.

será necesario recurrir a estos mecanismos cuando la inversión realizada atente contra la seguridad nacional".¹³⁹

El TLCAN se convierte en la mayor zona comercial del mundo con un total de 360 millones de habitantes, proporcionando a los países participantes un instrumento mediante el cual su bienestar, desarrollo y crecimiento económico cuenta con mayores probabilidades¹⁴⁰. Para Estados Unidos y Canadá es un medio para mantenerse como piezas clave en la economía internacional, mientras que para México es la oportunidad de avanzar hacia la modernización e insertarse de mejor manera en el proceso de globalización de la economía mundial.

La firma de dicho acuerdo ha sido criticada y censurada por amplios sectores de las tres naciones, pero la remuneración de dicha asociación hace parecer que los inconvenientes de carácter histórico, ideológico e incluso económicos, estos últimos resultantes de la repentina exposición a competidores de envergadura internacional a productores nacionales, son complicaciones elementales y naturales que al ser resueltas permitirán un desarrollo sostenido para la sociedad mexicana.

Entre las complicaciones que han abanderado las discusiones de los detractores mexicanos del TLCAN, se encuentra el hecho de que aproximadamente la mitad de las desgravaciones ya estaban dadas a México por su condición de país en desarrollo en el GATT, vía el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de EUA y la Tarifa General Preferencial de Canadá, por lo que al revisarse las nuevas condiciones a las que se exponen las exportaciones mexicanas, dicho sector de la sociedad concluye que éstas eran más favorables antes de entrar en vigor el Tratado de Norteamérica.¹⁴¹ Además existe el recelo de que aquellas políticas que

¹³⁹ Noyola de Goragorri, Pedro, "Estrategias de promoción en México para atraer inversiones ante la perspectiva del TLC" en: *Inversión en México y el Tratado de Libre Comercio*, Grupo Financiero Imbursa, México, junio de 1993. p.55y 56

¹⁴⁰ El actual vicepresidente de EUA, Al Gore en un debate con el texano Ross Perot declara que "El tratado era una oportunidad de esas que se presentan a los países cada 50 años, como lo fue la compra de Alaska o la de Louisiana. Ginebra, Joan. *La trampa global*, Ed. Panorama, 1ª edición, México, 1997, p.30.

¹⁴¹ "En efecto, para ser favorecido por el SGP, EUA solicitaba un contenido local o regional de 35%. Con el TLCAN, México debe alcanzar por lo menos en promedio, 50% de contenido regional, de manera que los productos procedentes de, por ejemplo, cualquier país del Caribe tendrán menos requisitos de entrada que los mexicanos". Cardero, María Elena, "Integración regional asimétrica: Los resultados del TLC", en E. Lara, Blanca y Lorenia, Velázquez, (compiladores), *I Congreso Internacional de Economía*, Ed. GESm / Colegio Nacional de Economía / Colegio nacional de Estudios Socioeconómicos, México, 1997, p.185 y 186.

favorecían de alguna manera la entrada de la inversión extranjera o la producción destinada a promover las exportaciones desaparecerán. Así, en relación con los sistemas de devolución de impuestos para productos que se reexportan, se permitió a México mantener este tipo de programas por 7 años, mientras EUA y Canadá lo mantuvieron entre ellos hasta enero de 1996 y cuando exporten a México hasta el 2001. En términos reales el país se verá afectado al igualarse las oportunidades de inversión entre los tres países, sin permitir la conservación de ningún incentivo extraordinario o de políticas específicas que favorezcan al país de menor desarrollo; sin embargo el reto que propone el TLCAN es un impulso al desarrollo de México como ente económico.

III.2 EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS, COMO ANTECEDENTE DEL TLCAN.

Ya que el contenido regional ha sido uno de los temas de mayor controversia para los gobernantes de los tres países signantes del TLCAN, es de gran utilidad hacer mención del SGP, el cual supuso un antecedente en el proceso de acoplamiento en la relación México-EUA, por parte de los productores mexicanos en el difícil camino al mercado estadounidense, especialmente en aquellos bienes poseedores de materias primas importadas, las cuales estaban obligadas a satisfacer el concepto de transformación sustancial. Por lo que respecta a la relación entre los dos grandes de Norteamérica (EUA y Canadá), el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (CUFTA por sus siglas en inglés), marca la pauta para su entendimiento y armonía en lo que a la determinación de reglas de origen respecta, tomando así el método de "porcentaje de contenido regional", utilizado en el CUFTA como opción en el TLCAN.

El SGP fue un programa que favorecía a la industria manufacturera de países en desarrollo de manera unilateral y temporal (alrededor de 10 años) que en términos concretos se definió como:

“Un mecanismo de derecho económico internacional que tiene por finalidad posibilitar la entrada de productos manufacturados originarios de los países subdesarrollados

a los mercados de los países industrializados, sin condiciones de reciprocidad”¹⁴²

La administración del SGP estuvo a cargo del Comité Especial de Preferencias de la Junta de Comercio y Desarrollo, órgano permanente de la Conferencia Mundial de Naciones Unidas de Comercio y Desarrollo (UNCTAD), estando además legitimado por el GATT. En dicho programa hubo dos tipos de participantes: los países otorgantes (los miembros de la Comisión Económica Europea, CEE, Japón, Noruega, Reino Unido, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Irlanda, Austria, Suiza, Nueva Zelanda y Australia) y los beneficiados, utilizándose para estos últimos el criterio de la autoelección, es decir que todo país que se juzgue a sí mismo país en vías de desarrollo, podría pedir ser beneficiado por el trato preferencial.

Los tres objetivos principales del SGP podría decirse que son:

- 1) Acrecentar los ingresos por exportación de los países en vías de desarrollo;
- 2) Promover su industrialización abriendo mercados para producciones elaboradas o semielaboradas; y
- 3) Acelerar los índices de crecimiento económico¹⁴³.

Hubo ciertos límites de carácter técnico como la fijación de topes cuantitativos, excepciones iniciales, cláusulas escapatorias y a pesar de que igualmente se instituyeron normas que determinaran claramente la nacionalidad de los productos beneficiados, el SGP fue tomado por muchas empresas de terceros países como trampolín hacia el mercado norteamericano¹⁴⁴, poniendo a las autoridades estadounidenses en una postura un tanto cuanto defensiva, ya que el propósito original del SGP se hacía difuso y los resultados obtenidos en el desarrollo de los países subdesarrollados eran mínimos en proporción con las ganancias obtenidas por parte de las empresas internacionales. De tal forma que el SGP marcó un antecedente en los campos que tienen alguna relación con el acceso más libre al mercado del norte, y aún sus consecuencias “negativas” como lo es la triangulación.

¹⁴² Soberón, Solís, Mireya. *op.cit.*, p.63.

¹⁴³ *Ibid.*, p.64

¹⁴⁴ “Sanyo importa acero enrollado y compresores desde Japón. La tarifa se suspende ya que los componentes son enviados a Tijuana. El acero es pintado, forjado y perforado (tres transformaciones sustanciales) que de acuerdo con la ley comercial norteamericana hacen del acero un producto mexicano. El acero junto con otras importaciones que son transformadas significativamente constituyen el 35% del valor del refrigerador. Con un 35% de contenido mexicano los refrigeradores califican para la exención de impuestos arancelarios, bajo los auspicios del Sistema Generalizado de Preferencias” *Ibid.*, p.231.

III.3 REGLAS DE ORIGEN.

Determinar qué productos pueden ser favorecidos por el Trato Preferencial Arancelario que un país concede a otro, ya sea mediante algún tratado comercial -como lo es el TLCAN o a través de negociaciones que países en desarrollo realizan con naciones poseedoras de economías fortalecidas, en este sentido el Sistema Generalizado de Preferencias que en adelante será brevemente abordado-, es el objeto fundamental de "las reglas de origen". Su estudio ha sido amplio y profundo, a la vez que los esfuerzos por armonizar su concepción bien podrían calificarse igualmente de extensos; sin embargo, la comunidad internacional no ha logrado, pese a todo, obtener un consenso general en el que se mantengan parámetros estables que permitan un acceso menos complicado a los mercados de los países industrializados. Así, definiciones como la establecida por el GATT mediante su octava sesión, de 1953, la cual fue modificada unilateralmente por Francia para dificultar en un mayor grado la entrada de productos extranjeros mediante la triangulación,¹⁴⁵ no pueden equipararse a las normas que rigen actualmente tratados comerciales como el realizado por México con sus vecinos norteamericanos.

Los requisitos de dicho tratado están dispuestos en tal forma que los beneficios de la apertura comercial, difícilmente se harán extensivos a terceros países por la vía de la triangulación comercial; ello gracias a que EUA, el socio más grande, se ha encargado mediante efectivos métodos planeados y negociados referentes a las reglas de origen, de hacer del sentido discriminatorio hacia terceros países un común denominador en el TLCAN. Con ello, EUA trata de asegurarse de que México y Canadá no atraigan empresas de fuera de la región norteamericana para exportar a EUA con el mismo provecho que el tratado contempla únicamente para los tres socios.

Aquellos bienes totalmente obtenidos o producidos en el territorio de una o más partes, con componentes originarios de los mismos, no presentan ninguna dificultad para ser identificados como regionales. Son más bien los elaborados con insumos de terceros países los que se intenta definir con certeza; para este propósito el TLCAN cuenta con cuatro criterios que a continuación se presentan, siendo el "cambio en la clasificación arancelaria" o salto arancelario la base sobre la que se delimita que bienes gozarán del tratado, pero con la complementación en los casos necesarios del resto, en especial del

¹⁴⁵ De la Peña, Rosa María, "Las preferencias del comercio internacional", en: Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Estudios de Derecho Económico*, Serie I, n°7, Ed. UNAM, México, 1980, p. 71.

método del valor agregado regional. Cabe señalar que como consecuencia de la utilización de los diversos métodos para determinar el grado de contenido local, existe el riesgo latente de la ambigüedad o confusión al determinar el origen de algún artículo:

-Porcentaje de contenido regional. Si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo del procesamiento en la región) del producto es superior a un porcentaje determinado del valor, el bien es considerado de la región. El costo directo del procesamiento se define por una lista de rubros incluidos en la contabilidad de las empresas. En principio, este método es fácilmente entendible ya que sólo requiere de la definición del porcentaje del valor de la producción que debe ser regional.

-Cambio en Clasificación Arancelaria: El cambio de clasificación arancelaria, también conocido como "salto arancelario", obliga a que la exportación de un bien, con referencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región¹⁴⁶.

-Transformación sustancial: De acuerdo a esta metodología una transformación sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, características y uso diferente a aquellos materiales utilizados para su elaboración.

-Determinación de procesos productivos específicos: Consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materiales importados fuera de la región. (presentación)

Algo de lo más significativo del Capítulo III, Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado son los Artículos 303, 305 y 307, que reflejan la continuidad de los programas que antecedieron al Tratado de América del Norte en el campo de devolución de impuestos, importaciones temporales y reimportaciones, de los que las maquiladoras fueron ampliamente

¹⁴⁶ Este método tiene la virtud de ser el mismo para los tres países, lo que disminuye la complejidad del comercio y además evita recurrir a complejos sistemas contables en los cuales hay que calcular el costo de los insumos según su origen y los gastos relacionados con la producción de un determinado bien. Este método resulta aplicable a todos los casos y los sectores que no tengan reglas excepcionales, como serán el de textiles y el automotriz, permitiéndoseles a los fabricantes de este último rubro utilizar promedios de contenido regional, lo cual facilita su labor administrativa. Rubio, Luis y Alain, De Remes, *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, 1ª edición, F.C.E., México, 1992.

beneficiadas. Quizás el Artículo 305 no corresponda del todo a las importaciones temporales de las que la maquila suele hacer uso, empero dicho Artículo puede ser tomado como ilustración del cambio en la definición de conceptos que introduce el TLCAN. Por su parte el Capítulo IV en sus Artículos 401 y 402, se refiere a las reglas de origen, mostrándonos de manera específica las definiciones y criterios que determinan qué bienes podrán considerarse propios de la región, así como los métodos utilizados para designar a través del "valor del contenido regional" si un bien cuenta con el grado de contenido local necesario para favorecerse de un libre acceso al mercado de los tres países (ver anexo 1).

Aquellos bienes que no satisfagan las reglas de origen antes mencionadas, pero con un contenido no regional mínimo, podrán beneficiarse de las reglas de minimis establecida en el artículo 405, según la cual un bien se considera originario cuando los materiales no originarios utilizados en la producción del mismo que no sufran un cambio de clasificación arancelaria, no excedan del 7% del valor de transacción. Cabe señalar que esta regla no aplica a los bienes referidos en los incisos 3 a 6 del artículo 405.¹⁴⁷

III.4 JAPON FRENTE AL TLCAN. PLANTAS GEMELAS.

La mayor preocupación que Japón tiene acerca del cerrado bloque que Washington intenta crear junto con México y Canadá, se refiere a la dificultad que se plantea a las empresas japonesas para continuar con su desempeño dentro del mercado estadounidense, convirtiéndose así las reglas de origen dispuestas en el TLCAN en el instrumento mediante el cual los altos dirigentes de EUA tratan de frenar el avance de los japoneses dentro de la economía Norteamericana.¹⁴⁸ Japón examina dichas reglas a la luz de los principios de no discriminación contra terceros países del GATT y conforme a ello determina que tanto *de jure* como *de facto* el trato que prevé recibir es inhospitalario en Norteamérica. Por otro lado encontramos que el TLCAN fue

¹⁴⁷ Vazquez, A. Fernando y Loreta Ortiz, Ahif. "Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", Ed. Themis, Colección Ensayos Jurídicos, México, 1994. p.60

¹⁴⁸ En este sentido se pronunció el presidente y director general de Ford Motor Company, quien señaló su preferencia por un porcentaje del 70% de contenido regional, de manera que se evite a México convertirse en maquilador de vehículos. Taddei Bringas, Cristina y Robles Parra, Jesús, "La inversión Japonesa en el Norte de México. La Industria Maquiladora de Exportación" en: Dirección de Desarrollo Regional, Cuaderno de Trabajo, nº5, Ed. Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, Hermosillo, Sonora, diciembre de 1992, p.47.

concebido por EUA originalmente como una herramienta para hacer frente de manera efectiva a sus dos mayores competidores, Japón y Europa, a través de la explotación de la mano de obra mexicana y un ensanchamiento del mercado regional, por lo que no es de ninguna manera extraño que en su interior contenga algún tipo de elemento proteccionista en contra de países ajenos al TLCAN; como tampoco es raro que intente impedir que compañías de otros países traten de burlar dichas disposiciones¹⁴⁹.

Pese a estas altas cuotas exigidas en el contenido regional, que ponen en verdaderos aprietos a muchas empresas niponas que no se encuentran en condiciones de cumplirlas, Japón tiene el reto de encontrar mecanismos de autodefensa que sirvan como contrapeso al creciente regionalismo tanto en Europa como en Norteamérica, antes de rivalizar con algunos de sus principales socios comerciales. En especial la relación bilateral Japón-EUA - dado el grado de beneficio mutuo-, no permite rupturas definitivas consecuentes de actitudes excluyentes materializadas en tratados comerciales, en tanto es un hecho que el TLCAN posee en sus páginas un cierto grado de inhospitalidad, no sólo para las empresas provenientes de Japón, sino para todas aquellas abanderadas con nacionalidades divergentes a la de los firmantes del TLCAN, teniendo por consiguiente las empresas norteamericanas un amplio margen de ventaja en puntos tales como la oportunidad de maniobrar a lo largo y ancho de los tres países, aprovechando libremente las ventajas comparativas de cada uno, como la mano de obra mexicana, los recursos naturales de Canadá y el mercado estadounidense.

Las firmas niponas por su parte realizan grandes esfuerzos por hallar estrategias que les permitan traspasar la barrera del contenido regional. De lograrlo, estarían compitiendo cabalmente con sus contrapartes locales. El éxito parece situarse en gran medida en la táctica utilizada para colocar las IED, es decir tomando en cuenta el origen de las materias primas, los componentes y su articulación, incrementando en lo posible los niveles de contenido regional requeridos, por lo que las empresas japonesas han utilizado la consolidación de redes distribuidoras, tratando de estimular la integración de cadenas productivas a través de facilidades crediticias y financieras a largo

¹⁴⁹ "EU parece empeñado en impedir el acceso fácil de Japón a la localización de inversiones en México, intentando poner topes muy altos en la exigencia de contenido local en los productos fabricados en México, si el porcentaje del contenido local que se establezca para las inversiones del resto de los países que no participan en el TLC, resulta por encima de lo que el gobierno y los empresarios japoneses han declarado que estarían dispuestos a aceptar, se vera frenada la expansión japonesa en México" Tadei, Bringas y Jesús Robles, Parra, *op.cit.*, p.52.

plazo, fortaleciendo a las grandes empresas terminales y proveedoras japonesas localizadas en México, a la vez que se desarrollan los abastecedores nacionales.¹⁵⁰

A diferencia de algunas predicciones que auguran una disminución en el ritmo de crecimiento de las IED japonesas en México, como consecuencia de la pérdida de privilegios que sólo perdurarán hasta el último mes del año 2001, de acuerdo con lo estipulado en el TLC y que al contar con las mismas condiciones jurídicas, enmarcados ambos en el TLC, las transnacionales japonesas preferirán invertir directamente en el mercado que tienen como meta, el estadounidense y algunas otras que esperan se trasladen procesos productivos completos a México con la intención de realizar cada vez más productos terminados. La mayor parte de los estudiosos del tema, entre los que se encuentra Ozawa, coinciden que dada la vecindad con los EUA, se mantendrá constante el establecimiento de plantas que proveerán partes y componentes a otras instalaciones japonesas ubicadas al otro lado del río Bravo, pues el término de la combinación del programa maquilador y el trato preferencial arancelario que las leyes estadounidenses daban a los artículos provenientes de México, principales incentivos para la localización de empresas japonesas, no elimina la gran variedad de beneficios que las compañías japonesas aún podrán explotar de combinar los procesos productivos entre México y EUA:

“En primer lugar, las “ventajas políticas”, dan lugar a la desaparición de barreras al comercio y a la inversión directa entre Japón, México y EUA. Esas rentas se relacionan, a su vez, con la “renta shumpeteriana”, que proviene de las innovaciones tecnológicas explotables en el mercado estadounidense, y con la “renta ricardiana” que proviene de la reducción de los costos de producción en México. Otras razones se vinculan a la existencia de los nexos históricos, así como a la proximidad geográfica entre México y EUA, lo cual da lugar a una “renta natural”. Existe también la “renta de paridad cambiaria”

¹⁵⁰ Lara, Rivero, Arturo Angel. “Competitividad, cambio tecnológico y cualitativa de la fuerza de trabajo en la maquiladora de exportación: el caso de las empresas japonesas en el sector electrónico de la televisión” Ed. STPS, Subsecretaría B, CGPEET, México, 1999, p.76.

asociada a la apreciación del yen, privilegio casi exclusivo de las empresas japonesas"¹⁵¹.

La incorporación de México y Canadá en los procesos productivos utilizados como plataformas de exportación hacia EUA, además del aprovechamiento de sus mercados potenciales, es posiblemente la mejor opción para Japón si no desea sucumbir en el terreno de las grandes corporaciones norteamericanas. Sin embargo, la capacidad de México para responder a los estándares de calidad exigidos por los japoneses - ya que estos no se encuentran dispuestos a sacrificar calidad por costos, y de fomentar el surgimiento de proveedores internos que apoyen a las empresas niponas en su difícil tarea de la satisfacción de reglas de origen -, determinará en qué medida tendrá presencia el capital nipón.

Dada la forma en que se encuentran dispuestas las maquiladoras japonesas en la frontera de México y EUA es que se les ha llamado *plantas gemelas*. A pesar de que esta estrategia ha funcionado bajo un marco ajeno al TLCAN, debe considerársele como la base del nuevo programa que las empresas transnacionales niponas establecerán en el cumplimiento de las reglas de origen. El propósito de colocar sus plantas de forma paralela a lo largo de la línea divisoria norte de México responde a lo que se hace mención en el capítulo primero, referente a que los factores que determinan la colocación de capitales en un país, son variados y complementarios; elementos como las políticas fiscales, impuestos, la capacidad y habilidad de los empleados, el tamaño del mercado, el acceso a tecnología y servicios y los bajos promedios salariales, que son actualmente en México entre un sexto y un séptimo del estadounidense o canadiense, hacen que cada una de estas ciudades sea considerada por los empresarios japoneses como un punto estratégico, con tareas y jerarquías bien definidas,¹⁵² jugando todas las filiales un papel preponderante en el objetivo final, conquistar el mercado estadounidense.

Dentro del esquema de *Plantas Gemelas* existe una gran diversidad de modelos, cada uno está basado en las necesidades de las firmas internacionales que sitúan sus diferentes instalaciones en ambos lados de la frontera; así, es posible observar comúnmente compañías operando sus plantas productivas (fábricas) del lado mexicano mientras sus oficinas de ventas, planeación,

¹⁵¹ Ozawa, Terutomo y Reynolds, Clark W., "The new U.S.-Mexico-Japan connection: Trilateral Economic Interaction and Regional Integration in the Pacific", p.150.

¹⁵² Soberón, Solís, Mireya. *op.cit.*, p.245.

ingeniería y de otra naturaleza además de bodegas se encuentran del lado estadounidense, esto tiene por supuesto el propósito de explotar las ventajas comparativas tanto de México como de EUA, del primero la mano de obra barata, aprovechamiento de incentivos institucionales, entre otros; y del segundo las capacidades de respuesta en la atención a clientes y el personal mejor adiestrado en labores de oficina¹⁵³.

El caso de *Panasonic* (planta de chips) en la ciudad de Reynosa nos ofrece una reseña oportuna del modo de operación más usual de las *plantas gemelas*; de esta forma mientras el producto es manufacturado en la ciudad tamaulipeca, las oficinas de ventas se encuentran en Mc Allen, EUA, con lo cual se logra una mejor promoción y distribución en la unión americana. Existe un gran número de compañías japonesas situadas en las principales ciudades a todo lo largo de la frontera norte de México, el **mapa 3** nos muestra con precisión su situación geográfica y sus complementos en el lado estadounidense, así como el destino de la producción en el país sajón.

¹⁵³ Entrevista con el Sr. Yoshiharu Tsuji, Vicepresidente de Matsushita Electronic Components de Tamaulipas S.A. de C.V. (ACOMTA) y Matsushita Electronic Components Corporation of America (ACOM-MA).

MAPA 3

PROGRAMA DE PLANTAS GEMELAS



- | | |
|----------------|--------------------|
| 1. SAN DIEGO | 11. EAGLE PASS |
| 2. TIJUANA | 12. PIEDRAS NEGRAS |
| 3. CHILA VISTA | 13. LAREDO |
| 4. MEXICALI | 14. NUEVO LAREDO |
| 5. TUCSON | 15. MC ALLEN |
| 6. NOGALES | 16. REYNOSA |
| 7. EL PASO | 17. BROWNSVILLE |
| 8. CD. JUÁREZ | 18. MATAMOROS |
| 9. DEL RIO | 19. SAN ANTONIO |
| 10. CD. ACUÑA | 20. AUSTIN |



Fuente: Tallent, Briggs, Coville y Miller, Potts, Jones, "Estrategia de conservación de las flores silvestres y su papel en la frontera norte de México", en UNAM, Estudios de desarrollo, México-Latinamérica de desarrollo, IIIERD, vol. 11, México, octubre, 1997.

III.5 MAQUILADORAS-MANUFACTURAS.

Para entender la estrategia industrial mexicana es primordial poseer una idea clara de lo que el sector maquilador significa y los beneficios que esta rama ha traído a la economía nacional, así como las razones que provocaron el debate suscitado en torno a su acelerado desarrollo en México, fomentado por el gobierno federal para el desarrollo de la economía nacional y con especial énfasis en la franja fronteriza con los EUA,¹⁵⁴ pero desaprobado por algunos analistas que ven en este tipo de empresas un freno al progreso de la industria mexicana, en tanto se encuentra limitada a una participación secundaria en los procesos productivos y sobre todo en la formación de tecnología propia.¹⁵⁵ La industria maquiladora es concebida por el gobierno federal como:

“El proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior”¹⁵⁶

El proyecto maquilador fue formalmente establecido en 1965, mediante el Programa de Industrialización Fronteriza, medida para combatir el desempleo de la zona, pero no es sino hasta 1971 que se permite su operación dentro de los 20 km. establecidos, y un año más tarde (1972) su colocación en el resto del país con excepción de las tres grandes ciudades, debido a sus problemas de contaminación (Guadalajara, Monterrey, Ciudad de México).

El mayor limitante durante muchos años para la industria maquiladora ha sido el “arancel de castigo” impuesto por EUA para aquellos insumos

¹⁵⁴ Las ciudades fronterizas crecieron a ritmo más rápido que el promedio nacional, Reynosa por ejemplo creció más de 100% en apenas unos lustros, la industria maquiladora alentó el arribo de demandantes de empleo. Se estima que para el año 2010 Ciudad Juárez contará con 40% de la población del estado de Chihuahua y Tijuana con 50% de la Baja californiana. Schmidt, Samuel, “Desarrollo sustentable en la frontera México-Estados Unidos”, en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, n°5, México, mayo de 1998, p.361.

¹⁵⁵ La divergencia de opiniones al implantarse el sistema maquilador no sólo se dio en un nivel informativo o académico, si no también en las altas esferas gubernamentales, así “la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se opuso por considerar que no se generaría la transferencia tecnológica adecuada y se eliminarían impuestos, mientras que la entonces Secretaría de Industria y Comercio, destacaba la oportunidad de crear empleos y compensar los efectos de la finalización del programa bracero” *Ibid*, p.360-361.

¹⁵⁶ Poder Ejecutivo Federal, *Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación*, México, 1998, p.8.

estadounidense temporalmente exportados y que de haber sido transformados mediante algún proceso manufacturero durante su estancia fuera de EUA se verían obligados a pagar algún tipo de impuesto en su retorno a EUA. De ahí que la rama manufacturera fuera identificada primordialmente como ensambladora, divorciada de algún tipo de creación de tecnología y creadora de preferencias fiscales que no retribuirían lo suficiente. Además de ello, para beneficiarse del SGP, México tuvo que haber sido considerado como un país típicamente subdesarrollado, lo que le da a esta rama una desacreditación difícil de superar; en adhesión a todo ello el Programa maquilador fue visto como una contradicción al nacionalismo que hasta el momento se vivía, a pesar del desarrollo que para la región significaba dicho programa; el que extranjeros pudieran tener un 100% de propiedad en la frontera, era algo insólito hasta el momento.

La promoción hacia la rama maquiladora se fue tomando cada vez más agresiva, al grado de ser considerada como la prioridad número uno en el plan de reestructuración industrial de la administración de Miguel de la Madrid. Poco a poco tuvo mayor presencia en México mediante incentivos como el permiso para vender en el mercado nacional una porción de la producción, siempre bajo la condición de que los bienes poseyeran un mínimo del 20% de contenido local, entre servicios y mano de obra; y el reglamento de 1983, que le proporcionaba un marco legal sumamente favorable. Este fortalecimiento le permitió llegar a representar para 1993 el 2% del empleo formal total del país y casi el 22% del manufacturero, con lo cual la industria manufacturera recobró su lugar en los tres siguientes años (1994-1997) como destino principal de las IED, captando cerca del 60% de los capitales arribados.¹⁵⁷

El cuadro 8 muestra el devenir histórico de las maquiladoras, permitiendo al lector obtener una idea más precisa de lo que ha sido su avance económico, en especial en la frontera norte, lugar de origen y principal fortalecimiento; además de ello, señala cuáles son los grupos que las han fomentado, apoyado y aprovechado; adicionalmente contempla una revisión somera de las condiciones nacionales e internacionales que enmarcaron su desarrollo.

¹⁵⁷ Salomón, Alfredo, "Inversión extranjera directa en México en los noventa" en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, núm. 10 México, octubre de 1998, p.806.

CUADRO 8			
DEVENIR HISTORICO DE LAS MAQUILADORAS EN MEXICO			
Periodo	Grupos locales en ambos lados de la frontera	Estado	Condiciones Generales
Programa de Industrialización de la frontera y primeros resultados (1965-1973).	Lazos preexistentes de intereses con los EUA.	Lección de los países de nueva industrialización asiática.	Incremento de la competitividad internacional. Alternativa para las inversiones que se situaban en Asia.
La crisis maquiladora (1974-1975)	Serio debate para los grupos locales.	Represión laboral	Impacto de la recesión estadounidense. Crisis del control laboral.
Desarrollo estable (1976-1982).		Suplemento para la estrategia del desarrollo nacional.	Disminución de la estabilidad competitiva asiática.
Boom de maquiladoras e industrialización orientada a la exportación, (1983-	Desarrollo de grandes intereses de grupos.	Prioridad nacional. Clave para la restructuración industrial.	Mejora de la competitividad salarial. Importancia de la nueva presión en la competitividad.
Las últimas disposiciones fueron tomadas en 1998, con la reforma al régimen maquiladora ¹⁵⁸		Fuente: Koido, Akihiro, <i>Between two forces restructuring: US- Japanese competition and the transformation of Mexico's maquiladora industry</i> , Ed. UMI (Dissertation Services) 1ª edición, Baltimore, Maryland, 1993. p.128.	

¹⁵⁸ "El 13 de noviembre de 1998 fue publicado en el diario oficial la reforma al decreto de maquiladora y al régimen PITEC. Al día siguiente, es decir el 14 de noviembre, fue publicado el decreto que establece los Programas de Promoción Sectorial como un programa nuevo; este último permite a las industrias del sector eléctrico y electrónico el importar definitivamente los insumos y equipo necesarios para la producción con un bajo arancel. Y de acuerdo a los artículos que produce, se le asigna si puede ser una industria autorizada por este régimen o no. Así mismo, la lista de artículos los cuales pueden ser importados con bajos aranceles es muy grande, y para seleccionar estos artículos, se reflejaron las opiniones de empresas japonesas en México y de más industrias maquiladoras. JETRO, *Carta de Jetro México*, vol. VII No.6 Nov-Dic. 1998 p.3

Las ventajas ofrecidas por las empresas maquiladoras a los inversionistas extranjeros, están descritas de manera global en tres puntos:¹⁵⁹

a) Permiso para la importación temporal de maquinaria, equipo y materiales para producir y exportar al igual que excepciones en las tarifas de importación y exportación.

b) Los inversionistas extranjeros pueden establecer plantas ensambladoras con la propiedad parcial o total del bien.

c) Permiso para ingenieros extranjeros de trabajar en México.

Adicionalmente a estos incentivos de carácter institucional, el programa fronterizo se favorece de algunos otros puntos como lo es:

- Bajo costo de la mano de obra.
- Proximidad al mercado más grande del mundo.
- Utilización de la infraestructura estadounidense.
- Formación de una división de labor entre plantas en México y EUA (plantas gemelas).

Los **diagramas 14 y 15** nos muestran dos de las opciones más comunes en el establecimiento de plantas maquiladoras y/o manufactureras en México. Al igual que en el programa de las plantas gemelas, existe una gran variedad de modelos y opciones con lo que las grandes firmas transnacionales aprovechan el territorio de los tres países para situar los departamentos de ventas, ingeniería, oficinas aduanales, almacenes y plantas, según sean las necesidades y características de sus industrias.

¹⁵⁹ Se autoriza la importación temporal de materias primas, auxiliares, así como envases, material de empaque, etiquetas y folletos necesarios para complementar la producción base del programa se pueden quedar en el país durante 6 meses. Además se pueden introducir herramientas, equipos, accesorios de producción y seguridad industrial, aparatos, maquinaria, instrumentos, refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad y para capacitación de su personal, así como manuales de trabajo y planes industriales. Poder Ejecutivo Federal, *Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, México, 1998*, p.9.

MAQUILADORA GLOBALIZADA

Gráfica 14



Fuente: Carrillo V., Jorge y Alfredo, Huilic. *Empresas maquiladoras y Tratado Tripartito de Libre Comercio*. Ed. El Colegio de la Frontera Norte. Baja California, 1992.

MAQUILADORA INTERNALIZADA

Gráfica 15



Fuente: Carrillo V., Jorge y Alfredo, Huilic. *Empresas maquiladoras y Tratado Tripartito de Libre Comercio*. Ed. El Colegio de la Frontera Norte. Baja California, 1992.

Por razones de simplificación administrativa el régimen de maquiladoras desaparecerá en México, ya que la necesidad de un marco jurídico específico para esta industria se presenta innecesario, tomándose en adelante las reglas del TLCAN, el cual ha cambiado las circunstancias que fomentaron que la industria maquiladora fuese concebida durante décadas como ensambladora únicamente, dando así un nuevo giro a su labor, permitiéndoles incluir un mayor grado de valor agregado e incorporándola además a la industria manufacturera, que en términos reales crecerá significativamente al absorberla.

Estas nuevas condiciones a las que la industria maquiladora tiene que adaptarse, están dadas en los términos de las disposiciones del TLCAN con respecto a sus reglas de acceso de bienes. Aunque muchos son los que afirman el empuje que el acuerdo entre los países de Norteamérica da a las maquiladoras, con modificaciones como la apertura del mercado interno a la importación definitiva de los productos que ellas elaboran, es preciso mencionar que a pesar de que la industria manufacturera está conformada por plantas de empresas norteamericanas en su mayoría y que un auge de estas se reflejaría inmediatamente en la rama de forma global, existen también plantas manufactureras de otras nacionalidades que serán de alguna manera afectadas con el TLCAN. Sin embargo, de dichas modificaciones tan significativas, países como Japón bien podría sacar ventaja, siempre y cuando estén dispuestos a una alteración considerable en sus fases productivas. Para que los beneficios que asienta el TLCAN en las maquiladoras -las cuales pueden vender en el mercado interno parte de su producción, con un incremento de 5% anual, hasta el año 2001- sea constante, aprovechando así una libre movilidad en México, Japón debe modificar su esquema de producción, sustituyendo a las simples maquiladoras con plantas industriales que promuevan la elaboración de productos terminados, y que cuenten con un contenido regional suficiente para beneficiarse del TLC. A pesar de que a la fecha no es posible hablar de un efectivo sistema japonés de redes productivas necesarias para desarrollarse plenamente en territorio del TLCAN, funcionando en México, existe un interés respaldado con IED nipona que merece un periodo mayor de tiempo para mostrar sus resultados finales; por lo que resulta sumamente complejo hacer un balance o realizar un pronóstico referente al alcance de la IED japonesa en nuestro país.

Que 88% de la producción de las maquiladoras ya tenga acceso libre de aranceles al mercado estadounidense es un gran incentivo con el que el TLC alienta la exportación de mayor valor agregado desde México, mediante el

aumento de insumos, materias primas, empaques nacionales y servicios. Esto a su vez crea la necesidad de una fuerza de trabajo con mayor capacitación, experiencia, responsabilidad y permanencia en las maquiladoras, debido a que el proceso técnico del trabajo será más complejo. El cambio que se dará en el marco del TLC es una convergencia entre la manufactura y la maquila, esto es, que estos dos polos industriales se moverán hacia un punto medio, caracterizado por arreglos de coproducción que integran insumos importados con valor agregado en México¹⁶⁰

Cabe destacar que no se prohíbe el uso de insumos de otras regiones en el comercio entre socios norteamericanos, sino su exención de aranceles al importarse temporalmente a México, por lo que a partir del primero de enero del 2001 quedarán prohibidos los programas de devolución de aranceles sólo para los insumos provenientes de países no miembros del TLC cuando el producto final se destine al mercado norteamericano¹⁶¹.

La industria maquiladora, ahora considerada parte de la manufacturera bien podría convertirse en uno de los sectores más dinámicos económicamente e importante fuente de empleos, ello a reserva de diversos factores como lo es la habilidad y disponibilidad de los proveedores manufactureros nacionales e internacionales de surtir insumos de origen TLC. Una cuestión más que vale la pena recordar es que México no debe considerar a las maquiladoras, o manufacturas en adelante, como la panacea para su desarrollo, sino como una alternativa más dentro de sus posibilidades de industrialización¹⁶². Sólo de esta forma se evitará el riesgo de convertirse en un asalariado de las grandes firmas, y simultáneamente descartar tajantemente las posibilidades de financiamiento que significan los capitales extranjeros.

¹⁶⁰ Gambrell, Mónica, "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, n°7, México, julio de 1995, p. 549.

¹⁶¹ "En el pasado los productos ensamblados por las empresas maquiladoras se diseñaban en las plantas matrices, el departamento de ingeniería estaba junto al de compras y alrededor de esas instalaciones había redes de compra y venta con un fuerte componente geográfico, a lo cual contribuyó la falta de inventiva y determinación de los empresarios mexicanos. Con el advenimiento de la maquiladora de tercera generación se están reubicando las funciones de ingeniería y diseño en México y, por tanto es posible que se redistribuyan los departamentos de compras y se adquieran más componentes nacionales. Esto aunado a la presión para que los proveedores se acerquen al fuerte componente geográfico, alentará el desplazamiento hacia la frontera de más empresas extranjeras ahora exportadoras de componentes y que buscarán adaptarse a las reglas de origen del TLCAN lo cual estimulará la ubicación o desarrollo de nuevas empresas mexicanas que produzcan para maquiladoras. Schmidt, Samuel. *op.cit.*, p363.

¹⁶² Echeverri Carrol, Elsie, "La inversión japonesa en México: perspectivas industriales y de comercio", en Gonzales Aréchiga, Bernardo y Ramírez, José Carlos (coordinadores), *Subcontratación y empresas transnacionales: Apertura y Restructuración en la maquiladora*, Fundación Friedrich Ebert / El Colegio de la Frontera Norte, México, 1990.

III.6 RECUENTO TERCER CAPITULO.

El TLCAN es un claro ejemplo de aquello que la teoría regionalista de las relaciones internacionales sostiene acerca de la formación de bloques económicos como nuevo paradigma de los vínculos mundiales; el proteccionismo, una de sus características básicas, es la pauta de la movilización de capital de otros sitios, entre los que se encuentran por supuesto Japón y Europa que buscan mantener su presencia, en el mayor grado posible en el mercado norteamericano que amenaza con ser cada vez más cerrado y selectivo. El instrumento utilizado para llevar a cabo dicha labor discriminatoria será conocido como reglas de origen, que en adelante se presentará como el mayor reto a vencer por todas las compañías transnacionales. Las medidas tomadas por las empresas transnacionales niponas siguen la estrategia de fortalecimiento dentro de este bloque, con distribuidores, inversionistas y comprando un mayor porcentaje de bienes regionales con tal de cumplir las reglas de origen exigidas. En este ambicioso plan las maquiladoras japonesas dispuestas en México juegan un papel preponderante, en especial las incluidas en el programa de plantas gemelas.¹⁶³

Para México el TLCAN es la oportunidad de consolidar su política modernizadora a través de la fluidez en el comercio con sus socios comerciales y por supuesto también del impulso en las inversiones tanto de Norteamérica como de otras nacionalidades que, como ya se ha expuesto, tratan de penetrar en el territorio del TLCAN. Muchos han sido los que se han referido a tal tratado como un convenio en suma desfavorable para la economía mexicana; sin embargo, y aún tomando en cuenta que el precio pagado en el ajuste que implica la competencia a la que se sometió a la industria nacional no fue poco, es posible ratificar que la firma de dicho acuerdo guarda un considerable número de ventajas para México.

El CUFTA para Canadá y el SGP para México, sugieren un par de antecedentes en la relación con los EUA. Sin embargo, la realidad en el

¹⁶³ Si bien es cierto que las compañías japonesas instaladas en algún país guardan estrecha relación entre ellas, la política de algunas empresas japonesas tales como Panasonic siempre ha sido la de buscar el desarrollo de la industria del país anfitrión por medio de compras de productos nacionales, ello será con mucho más razón reforzado para alcanzar favorables contenidos regionales. Otras compañías, en especial de la industria automotriz tales como Nissan, Toyota y Honda ya han empezado su movilización a través de sus filiales instaladas en EUA que se encargaran de alcanzar los contenidos regionales exigidos, apoyándose en nuevas plantas establecidas en México y de sus adecuadas redes de distribuidores. Entrevista con el Sr. Yoshiharu Tsuji, Vicepresidente de *Matsushita Electronic Components de Tamaulipas S.A. de C.V. (ACOMTA)* y *Matsushita Electronic Components Corporation of America (ACOM-MA)*.

TLCAN es para nuestro país, desafortunadamente menos cordial ya que se deja atrás la relación de país desarrollado-subdesarrollado y se da paso a un vínculo de sociedad desigual. Entre algunos de los cambios más significativos está el tratamiento hacia las maquiladoras, que pasan a ser parte de la industria manufacturera, que no gozará de trato preferencial alguno después del 1° de enero del 2001.

CONCLUSIONES

Medios masivos de comunicación como la televisión y la radio presentan un gran número de comerciales referentes a la modernización de la infraestructura nacional, la capacitación de la mano de obra, la conveniencia de haber adquirido importantes acuerdos comerciales, como el TLCAN y el realizado con la Unión Europea, así como al empuje que las IED, a través de *la industria maquiladora de exportación* han dado a la economía nacional.

Simultáneamente, los periódicos siguen muy de cerca las negociaciones que altos funcionarios mexicanos realizan con el fin de signar más Tratados que posibiliten la diversificación comercial mexicana y den al país mayor presencia a nivel internacional. Sin embargo, esta forma de desarrollo basada en lineamientos neoliberales tiene riesgos de gran magnitud -que no son privativos de México, sino característicos de la era de la globalización-. Por mencionar sólo algunos de ellos tenemos la creciente pérdida de la "absoluta soberanía", materializada en privatizaciones y concesiones de algunos recursos naturales y sectores, principalmente en el campo de la infraestructura, así como en compromisos adquiridos en grandes organismos; algunas implicaciones negativas en el enlace de la educación con las necesidades del capital internacional (*empresarialización de la educación*), y la contención que los consorcios multinacionales significan para el crecimiento de las empresas locales al situarse en el país. Empero, aún sin pasar por alto los aspectos negativos de la internacionalización del capital y la regionalización, de la que México es un activo participante, juzgo sumamente benéfica la captación de capitales productivos que estimulan el desarrollo económico nacional a través del empleo, la transferencia tecnológica, el fomento de industrias nacionales que llegan a fungir como proveedoras de bienes y servicios, y la venta masiva de productos al exterior producidos parcial o totalmente en el país mediante estas empresas.

Japón es poseedor de considerables sumas de capital que generalmente utiliza como IED. Su desarrollo económico ha estado ligado a las inversiones en el extranjero, sacando de su interior aquellas industrias que en su momento se convirtieron en poco redituables y guardando para sí las de mayor vanguardia. Asia fue su destino principal inicialmente, pero a medida que el escenario internacional se tornaba más complejo tuvo que buscar nuevos destinos para sus IED. El reto con el que se encuentra en la actualidad es hacer frente al regionalismo que amenaza con dificultar en gran medida el acceso al mercado de algunas economías a los productos nipones. De esta manera, más

que una solución a la incertidumbre que plantea la senectud en Japón —país que en este año 2000 se convierte en el poseedor de la mayor población anciana en el mundo—, lo que anima la salida de industrias a través de IED es la táctica de conservar únicamente industrias de gran rentabilidad y la necesidad de asentarse firmemente en algunos mercados, en especial el norteamericano y el europeo.

La singularidad del capitalismo japonés ha sido la clave de su éxito económico, una sociedad tan homogénea, en combinación con efectivas instituciones fuertemente comunicadas entre sí, ha permitido dar forma a un sistema de producción sin parangón. La homologación entre los miembros de una sociedad, grupo o compañía es algo que los japoneses tratan de difundir como un rasgo característico. Esto no sólo lo confirmé a través de varios autores estudiosos de la cultura y forma de producción japonesa, sino que pude observarlo más de cerca al laborar en *Panasonic* de Reynosa, donde fue posible observar la utilización de un mismo uniforme, instalaciones comunes, mismo menú en las cafeterías y, lo más importante, un trato similar para todo el personal, incluyendo intendencia y los más altos mandos japoneses.

Existen varios elementos que me gustaría exponer acerca de mi experiencia en la planta japonesa instalada en la frontera norte de México, sin embargo, me limitare a mencionar sólo un par de cuestiones más que me parecen enriquecerán la idea del lector acerca de las relaciones que manejan las empresas niponas y la forma en que se desenvuelven los japoneses en la frontera.

Como se menciona en el presente estudio, las IED provenientes de todas partes del mundo han provocado que ciertas ciudades mexicanas en la fronteraa con los EUA alcancen niveles de pleno empleo y en algunos casos la oferta laboral sobrepase a la demanda de empleos. En estas circunstancias es muy usual encontrar en Reynosa trabajadores de una empresa que cambien de empleo por alguna mejora salarial. Este fue el caso de un profesional que acudió a la entrevista para obtener un puesto vacante en *Panasonic*. Dicha persona cubría por mucho los requisitos solicitados y contaba además con notables aptitudes, de tal forma que la sección encargada se disponía a contratarlo. Sin embargo, este individuo dejaría su trabajo en una empresa localizada en el mismo parque industrial de la que *Panasonic* es subsidiaria, por lo que se suspendió su contratación por ordenes superiores hasta recibir consentimiento de la planta que dejaría. La empresa en cuestión era estadounidense. No obstante, este tipo de políticas de “consideraciones” y

“respeto” se guardan tanto para las compatriotas, clientes y proveedores. Con estos pequeños detalles las compañías japonesas tratan de fomentar un ambiente de armonía empresarial. Además del respeto entre las compañías (compatriotas, subsidiarias y clientes) existe una fluida comunicación entre ellas. Tanto en Japón como en el extranjero las compañías niponas acostumbran llevar a cabo reuniones periódicas con el fin de exponer sus necesidades, planes futuros y conflictos por resolver.

Las compañías japonesas acostumbran tener relaciones de largo plazo con sus subsidiarias. Sus redes están claramente definidas en Japón según el *keiretsu* (corporaciones financieras) al que se corresponda. Sin embargo, al realizar inversiones fuera de su país esto cambia totalmente y se busca el apoyo de otras compañías japonesas, independientemente del *keiretsu*. Esto no significa de ninguna manera que las empresas japonesas no puedan sobrevivir en el extranjero sin la ayuda de sus tradicionales socios nipones, en tanto las nuevas redes de subsidiarias están formadas básicamente por empresas locales; de ahí que se desprende la necesidad de fomentar en México la formación de nuevas industrias eficientes que respondan a las necesidades de los inversionistas.

La motivación es otro de los puntos que se señala como característica del modelo de producción japonés. Con referencia a ello es curioso mencionar que en *Panasonic* todas las mañanas, 10 minutos antes de comenzar labores, todo el personal se dispone a realizar una serie de ejercicios matutinos; a continuación se da lectura a los principios de la empresa que resaltan la contribución a la sociedad, la imparcialidad y la honradez, la cooperación y el espíritu de equipo, el cuidado hacia el medio ambiente, etc., así como la necesidad de producir con la mayor calidad posible. Posterior a ello el jefe de sección, de planta o la autoridad máxima da algunas palabras de aliento según sea el caso; con ello se promueve el entendimiento con los altos mandos, se alienta a los trabajadores y se da paso a una participación cooperativa. En adición, el esquema de *oficina abierta*, fomenta la reciprocidad y una mayor comprensión del proceso en su totalidad.

México, como miembro del TLCAN, podría llegar a ser uno de los destinos principales de las IED japonesas, pero los criterios utilizados por las transnacionales niponas para determinar si un país es o no una buena opción para invertir, señalan grandes deficiencias que desembocan en una considerable limitación para la afluencia de estas IED. A diferencia de épocas anteriores, los bajos costos de la mano de obra ya no determinan la llegada de IED. Quizás las cartas más fuertes con las que cuenta México es precisamente

su asociación con EUA y Canadá en un Tratado Comercial y sus condiciones jurídicas que han llegado a convertirse en un marco sumamente favorable para los capitales extranjeros. Su pertenencia tanto en APEC como en la OCDE le han dado gran impulso a su imagen en el exterior, lo que igualmente favorece la llegada de capitales, siendo en este par de foros que la oportunidad de tener un mayor acercamiento con Japón, participante substancial de ambos organismos, ha podido ser más constante.

Entre los principales inconvenientes que señalan los inversionistas japoneses en México, evidentes para los mexicanos, están la deficiente infraestructura nacional, los bajos niveles educativos, la falta de personal capacitado y la poca certidumbre económico-política que aún se ofrece a los inversionistas. En caso de que el gobierno de este país pueda dar una solución rápida a estos dilemas, es muy probable que las IED japonesas tengan gran presencia en México, aprovechando los beneficios que ofrece y el acceso de sus productos al TLCAN.

La firma del TLCAN es una cuestión que despierta un gran debate, tanto en México como en EUA y Canadá; el presente estudio hace mención de algunas de las desventajas que se plantean para nuestro país, sobre todo al referirse al trato que EUA disponía para los bienes mexicanos bajo el esquema del SGP. Sin embargo, el fomento a las IED logrado bajo este tratado, es un aspecto positivo que consideré pertinente rescatar para conjugarlo al acercamiento con Japón, país que requiere encontrar soluciones a la regionalización norteamericana que amenaza con dificultar mediante estrictas reglas de origen la entrada libre de sus productos.

En resumen, la estrategia a seguir por las compañías transnacionales niponas se basa principalmente en afianzarse en territorio norteamericano -dentro de los tres países participantes del TLCAN- mediante la creación de efectivas redes de empresas locales subsidiarias (que en muchos casos son también de origen nipón) que les permitan cumplir satisfactoriamente con las reglas de origen. Generalmente son instaladas filiales en EUA y éstas se encargan de extenderse en los países próximos, ello aún antes de 1994. Así, el programa de plantas gemelas ha servido para fortalecer las filiales de compañías japonesas en EUA y esto puede continuar y ser fortalecido con el corredor transfronterizo que toma forma bajo el TLCAN, siempre y cuando México pueda resolver las demandas de los inversionistas nipones, que de otra forma se limitarían a establecerse en EUA, aunque ello les suponga mayores costos de producción.

BIBLIOGRAFÍA

- Adere, Eduardo, Enrique Dávila et al. *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, ITAM / Mc Graw Hill, 1ª edición, México, 1992.
- Amin, Samir, *El capitalismo en la era de la globalización*, Ed. Paidós / Estado y Sociedad, España, 1990.
- Barbé, Esther, *Relaciones Internacionales*, Ed. Tecnos, Madrid, 1995.
- Barnet, Richard, J., y John, Cavanagh, *Sueños Globales. Multinacionales y el Nuevo Orden Mundial*, Flor del Viento Ediciones, 1ª edición, New York, 1994.
- Boyd, Gavin, *Pacific trade, investment and politics*, St. Martin's Press, 1ª edición, N.Y., 1989.
- Carrillo V., Jorge (coordinador), *Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México*, Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS) y El Colegio de la Frontera Norte, 1ª edición, México, 1993.
- Carrillo V., Jorge y Alfredo Hualde, *Empresas maquiladoras y Tratado Trilateral de Libre Comercio*, Ed. El Colegio de la Frontera Norte, Baja California, 1992.
- Cervera, Manuel, *Globalización japonesa lecciones para América Latina*, IIE-UNAM / UAM / Siglo XXI, 1ª edición, México, 1996.
- Cueva Perus, Marcos, *De la Internacionalización del Capital al Nuevo Orden Internacional*, Ed. Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM), 1ª edición, México, 1988.
- De Dios Enriquez, Juan José, *Transporte internacional de mercancía*, ESIC Y ICEX, Ed. Madrid, España, 1994.
- Encarnation, Dennis, *Rivals beyond trade. America vs Japan in global competition*, Cornell University Press, N.Y., 1993.

- Encarnation, Dennis y Mark, Mason, *Does ownership matter. Japanese multinationals in Europe*, Clarendon Press Oxford, 1ª edición, EUA, 1994.
- Fuss A., Melvyn y Leonard, Waverman, *Cost and productivity in automobile production". The challenge of japanese efficiency*, Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1992.
- Ianni, Octavio, *Teorías de la Globalización*, Ed. Siglo XXI, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades (UNAM), 1ª edición, México, 1996.
- Japan Consulting Institute, *Informe sobre la localización de la Industria Maquiladora en México*, Tokyo, Japón, 1987.
- Kearns, Robert, *Zaibatsu America. How japanese firms are colonizing vital U.S. industries*, F.P. The Free Press editorial, primera edición, N.Y., 1992.
- Koido, Akihiro, *Between two forces restructuring: US- Japanese competition and the transformation of Mexico's maquiladora industry*, Ed. UMI (Dissertation Services), 1ª edición, Baltimore, Maryland, 1993.
- Kosai, Yutaka, *The contemporary japanese economy*, Armonk, 1ª edición, Nueva York, 1984.
- Lara, Rivero, Arturo Angel. *Competitividad, cambio tecnológico y cualitativa de la fuerza de trabajo en la maquiladora de exportación: el caso de las empresas japonesas en el sector electrónico de la televisión*, Ed. STPS, Subsecretaría B, CGPEET, México, 1999.
- Mathieson, Robert, *Japan and NAFTA*, Ed. The Pacific Institute, EUA, 1993.
- Micheli, Jordy, (coordinador), *Japan INC. en México. Las empresas y modelos laborales japoneses*, Universidad de Colima y UAM Azcapotzalco, 1ª edición, México, 1996.
- Nester, William, *The foundation of japanese power, continuities, changes, challenges*, Macmillan, 1ª edición, Inglaterra, 1990.
- OCDE, *Economic surveys 1998. Special features Japan*, OCDE, París, 1998.

OCDE, *International Direct Investment policies and trends in the 1980's*, París, 1992.

Ogliastri, Enrique, *El sistema de negociación japonés. La experiencia de América Latina*, TM editores y Ediciones Unidas, 2ª edición revisada y aumentada, Colombia, Bogota, 1996.

Ozawa, Terutomo y Clark W., Reynolds, *The new U.S.-Mexico-Japan connection: Trilateral Economic Interaction and Regional Integracion in the Pacific*. Dada la imposibilidad de conseguir los datos faltantes de la presente bibliografía me limito a presentar únicamente los autores y el título de la obra, la cual no omito por considerarle de gran utilidad.

Pereznieto Castro, Leonel y María E., Mansilla, *Manual práctico del extranjero en México*, Ed. Harla, Colección leyes comentadas, 4ª edición, México, 1998.

Rubio, Luis y Alain De Remes, *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*, F.C.E., 1ª edición, México, 1992.

The Export-Import Bank of Japan, EXIM Japan 1998 survey. *The outlook of japanese foreing direct investment*, Japón, 1998.

Uno, Kimio, *Tecnology, Investmeent, and Trade*, Ed. Elsevier, N.Y., 1991.

United Nations, Arthur Andersen, DATAR e Invest in France Mission, *International Investment: Towards the Year 2001*, Ed. United Nations Publications, Francia, 1997.

Vázquez Pando, Fernando y Loreta Ortiz Ahif, *Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Editorial Themis, Colección Ensayos Juridicos, México, 1994.

Yoshida, Mamoru, *Japanese Direct Manufacturing Investment in the United States*, Ed. Prager, 1ª edición, EUA, 1987.

Ziembra T., William y Sandra, L. Schwartz, *Invest Japan. The structure performance and oportunities of Japan's stock bond and fund markers*, Probus publishing company, primera edición, Chicago, Illinois, 1992.

Hemerografía:

An -Ping Chang, Nelson. "APEC Non-binding Investment Principles: The way ahead", en: Bora and M. Pangestu, , *Priority Issues in Trade and Investmen Liberalisation: Implications for the Asia Pacific Region*, Singapore Pacific Economic Cooperation Council, Singapur, 1994.

Alvarez Bejar, Alejandro, "México 1995: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política" en: *Investigación Económica*, núm.212, México, abril-junio 1995.

Andersson, Thomas y Staffan Burenstam Linder, "East Asian development and direct investment", en: Departamento de geografía y economía internacional, *Escuela económica de Estocolmo*, Ed, Hansson Göte, núm.109, Estocolmo, 1993.

Atho, Makoto, "Aging of the population and the generational change of the aged". en: The Asian Population and Development Association, *Structural changes population and development Japan's experience aging*. Ed. The Asian Population and Development Association, serie Population and development, núm.11, Japón, febrero 1990.

Banco de México, "Indicadores del sector externo", en: Banco de México, *Cuaderno mensual*, núm.185, México, abril de 1998.

Bazdresch, Carlos, "La nueva Ley de Inversión Extranjera", en: Arrijoa, Carlos (compilador), *Testimonios sobre el TLC*, Ed. Diana y Porrua, México 1994.

Bernal Meza, Raúl. "Globalización, regionalismo y orden mundial" en los nuevos marcos de inserción de los países en desarrollo", en: Mario Rapoport, *Globalización Integración e identidad nacional*, Grupo Editorial Latinoamericano, Buenos Aires, 1994.

Carlos Ruiz Sacristán (entrevista) "La modernización del sector comunicaciones y transportes", en: *Federalismo y Desarrollo* Año 9, Nº55, México, julio-agosto -sept 1996.

Cabrera M., Sergio, "Economía de la violencia" en: Universidad Autónoma Metropolitana, *El cotidiano, Revista de la realidad mexicana actual*, núm. 82, México, marzo-abril, 1997.

Calvillo, Miriam y Alejandro, Favela, "Índices delictivos en la ciudad de México", en: Universidad Autónoma Metropolitana, *El cotidiano, Revista de la realidad mexicana actual*, núm. 86, México, noviembre-diciembre, 1997.

Cardero, María Elena, "Integración regional asimétrica: Los resultados del TLC", en: E. Lara, Blanca y Velázquez, Lorenia (compiladores), *I Congreso Internacional de Economía*, Ed. GESm, Colegio Nacional de Economía, Colegio nacional de Estudios Socioeconómicos, México, 1997.

De la Peña, Rosa María, "Las preferencias del comercio internacional", en: Instituto de Investigaciones Jurídicas, *Estudios de Derecho Económico*, Serie I, n°7, Ed. UNAM, México, 1980.

Dhose, Knuth, Ulrich Jürgens, y Thomas Malsh, "From fordism to toyotism? The social organization of the labour process in the japanese automovile industrie" en: *Publication series of the international institute for comparative social research labour policy*, Wisseenchaftszentrum, Berlin, abril 1984.

Echeverri Carrol, Elsie, "La inversión japonesa en México: perspectivas industriales y de comercio", en: González Aréchiga, Bernardo y José Carlos Ramírez (coordinadores), *Subcontratación y empresas transnacionales: Apertura y Restructuración en la maquiladora*, Fundación Friedrich Ebert y El Colegio de la Frontera Norte, México, 1990.

Favela, Alejandro y Roberto, Ortiz, "Crimen organizado y violencia en México" en: Universidad Autónoma Metropolitana, *El cotidiano, Revista de la realidad mexicana actual*, núm. 82, México, marzo-abril, 1997.

Flores, Victor Daniel, "El ingreso de México a la OCDE", en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, n°6, México, junio de 1994.

Furuta, Kazuko, "El resurgir de la red de Shangai", en: Japan Echo Inc. *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol.X, núm.3, España, verano 1997.

- Fuss, Melvyn y Waverman, Leonard, "Cost and productivity in automobile production", en: Cambridge University Press, *The challenge of Japanese efficiency*, Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1992.
- Gambrill, Mónica, "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, n°7, México, julio de 1995.
- García Moisés, Enrique, "Panorama reciente de la Inversión Extranjera" en: *Cuadernos de Posgrado*, núm.9, serie a, Escuela Nacional de Estudios Profesionales de Acatlán, UNAM, México, julio-dic. De 1995.
- González Baz, Aureliano, "Inversión Extranjera Directa en México: Ley y Orden" en: *Inversión en México y el Tratado de Libre Comercio*, Grupo Financiero Imbursa, México, junio de 1993.
- Grupo financiero Banamex-Actival, *Examen de la situación económica de México*, sección de Mercado Laboral, vol. LXXIV, Núm. 874, México, sep.1998
- Grupo financiero Banamex-Actival, *Examen de la situación económica de México*, sección de Mercados Manufactureros, vol. LXXIV, Núm. 875, México, oct.1998
- Grupo financiero Banamex-Actival, *Examen de la situación económica de México*, sección de Industria de Automóviles 1996-1999, vol. LXXIV, Núm.876, México, nov.1998.
- Guillén, Arturo, "Las relaciones de México con la cuenca del pacífico en el marco del TLC" en: *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol., núm, México, julio de 1995.
- H. Christman, John, "Perspectivas para la Industria Maquiladora en México y el TLC", en: *Inversión en México y el Tratado de Libre Comercio*, Grupo Financiero Imbursa, México, junio de 1993.
- Hernández Laos, Enrique, "Tendencias de la productividad en México1970-1991" en: STPS, *Cuadernos de trabajo*, núm.8, México, 1994.

García, Martínez, Herón, "La inversión extranjera en México 1989-1996", en: *Problemas de desarrollo económico*, Revista latinoamericana de economía, TIE- UNAM, núm.108. México.

Huerta, Rogelio, "La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México" en: *Investigación Económica*, UNAM, núm.211, México, enero-marzo de 1995.

INEGI-STPS, *Encuesta Nacional a trabajadores manufactureros*, INEGI-STPS, México, 1998.

INEGI-STPS, *Encuesta Nacional de Educación, capacitación y empleo*, INEGI-STPS, México, 1998.

Japan External Trade Organization (JETRO), *Carta de JETRO México*, JETRO, vol.VII, núm. 5, México, sep-oct. 1998.

Jiménez Hernández, Dolores, "Estados Unidos de América y Japón ante el ingreso de México a la Cuenca del Pacífico", en: Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, *La apertura de México al Pacífico*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1990.

Katoo, Kooichi, "Una nueva forma de ver al país", en: *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol.X, núm.3, España, verano 1997.

Komiya, Ryutaro y Ken, Moroi, "Optimismo y cautela respecto a la economía", en: *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol.IX, núm.2, España, primavera 1996.

León, José Luis, "Prospectiva y planeación de las R.P." en: *"La política exterior de México: enfoques para su análisis*, Trabajos presentados originalmente en el seminario sobre política exterior de México, Ed. Centro de Estudios Internacionales - El Colegio de México y el Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, México, 1996.

Lizaola, Jaime, "La seguridad en la inversión", en: *Bien y Gobierno*, Publicación mensual de la fundación Rafael Preciado Hernández, año 4, núm. 37, México, dic. 1997.

- Lizondo, Saúl, "Inversión extranjera directa" en: *Cuadernos de Posgrado*, núm.9, serie a, Escuela Nacional de Estudios Profesionales de Acatlán, UNAM, México, julio-dic. De 1995.
- López, Julio, "El derrumbe de una ficción. Evolución reciente, crisis y perspectivas de la economía mexicana", en: *Investigación Económica*, núm.212, México, abril-junio 1995.
- López Villafañe, Victor y Luis, Oliver Navarro, "Las relaciones entre México y Japón en la transformación mundial" en: *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol.48, núm.1, México, enero de 1998.
- Martínez Legorreta, Omar, "APEC and Japan: a mexican perspective" en: *Visiting Research Fellow Monograph Series*, n° 294, URF series, Ed. Institute of Developing Economies, marzo, 1997.
- Mattus Rivera, Roberto y el Comité de Transporte CNIME, "Las carreteras del futuro en el marco del TLCAN", en: Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, *Industria maquiladora de exportación*, año X edición especial, México, 1997-1998.
- Millan, Julio A., "La Cuenca del Pacífico y su impacto en la modernización de México", en: Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, *La apertura de México al Pacífico*, Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1990.
- Moreno, Prudenciano, "Capacitación y educación en la pequeña y mediana empresa" en: Corona T. Leonel, *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, México, CIICH-UNAM, 1997, pp.225-235.
- Niels, Gunnar, "El TLC y la organización industrial", en: *Investigación Económica*, UNAM, núm.216, México, abril-junio de 1996.
- Nobuaki, Takahashi, "Disipación del temor a la llegada de una sociedad anciana", en: *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol.X, núm.3, España, verano 1997.
- Noyola de Goragorri, Pedro, "Estrategias de promoción en México para atraer inversiones ante la perspectiva del TLC" en: *Inversión en México y el Tratado de Libre Comercio*, Grupo Financiero Imbursa, México, junio de 1993.

Okazaki, Yoichi y Kazumasa, Kobayashi, "Demographic transition and the aging of the population in Japan". en: The Asian Population and Development Association, *Structural changes population and development Japan's experience ageing*. Ed. The Asian Population and Development Association, serie Population and development, núm.11, Japón, febrero 1990.

Paik, Yongsun, "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 44, nº7, México, julio de 1995.

Pérez Miranda, Rafael, "La nueva legislación mexicana sobre inversión extranjera. Aspectos conceptuales", en: UNAM, *Escuela Nacional de Estudios Profesionales de Acatlán*. Serie a, núm.9, México, 1995.

Pérez Miranda, Rafael, "La política sexenal en materia de inversión extranjera", en: UAM, *Alegatos*, UAM Azcapotzalco, núm.28, México 1994.

Prokopenko, Joseph, "Análisis de la productividad", en: STPS, *Lecturas sobre productividad*, Tomo 1, México, 1994.

Ramos, Gabriela I., "La contribución de México en la OCDE", en: *ANALISIS XXI*, México, julio de 1999.

Rivas Mira, Fernando, "La participación de Japón en los organismos internacionales", en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol.48, núm.1, México, enero de 1998.

Rivera Ríos, Miguel A., "La nueva crisis de la economía mexicana", en: *Investigación Económica*, núm. 216, UNAM, México abril-junio de 1996.

Rolf, Alter. "FDI, engine for employment" en: OCDE, *Foreign Direct Investment trade and employment*, OCDE, París, 1995.

Rubio, Luis, "Mexico and NAFTA Expantion" en: The North American Institute, *NAMI NEWS*, nº23, The North American Institute, New Mexico, EUA, verano de 1999.

- Salomón, Alfredo, "Inversión extranjera directa en México en los noventa" en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol.48, núm.10 México, octubre de 1998.
- Schmidt, Samuel, "Desarrollo sustentable en la frontera México-Estados Unidos", " en: *Comercio exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 48, nº5, México, mayo de 1998.
- Schricke, Christian, "México 25th Member of the OCDE", en: *The OCDE observer*, núm 18 junio-julio de 1994.
- Sobarzo Fimbres, Horacio, "Cambio tecnológico y perfil de la mano de obra en el sector manufacturero en México", en: STPS, *Cuadernos de trabajo*, núm.11, México, 1997.
- Sornarajah, M., "Proteccion of Foreing Investment in the Asia Pacific Economic Cooperation Region", en: *The Journal of Wordl Trade*, Suecia, 1995.
- S.R.E., "El ingreso de México en la OCDE", en: INEGI, *Revista Internacional del INEGI*, INEGI, México, mayo-junio de 1994.
- STPS, "Efectos de la integración de bloques económicos regionales en los mercados de trabajo", en: STPS, *Cuadernos de trabajo*, STPS, núm.9, México.
- STPS, "La movilidad de la mano de obra en el sector manufacturero en México" en: STPS, *Cuadernos de trabajo*, STPS, núm.3, México, 1993.
- STPS, *Lecturas sobre productividad*, tomo 1, STPS, Subsecretaria B, México 1994.
- Székely, Gabriel, "Consecuencias del TLC en el comercio y la inversión europea y japonesa en México" en: Bulmer, Thomas Victor, Craske, Nikki y Serrano, Mónica, *México frente al TLC: costos y beneficios*, Ed. COLMEX y Lotería Nacional para la Asistencia Pública, México, 1994.
- Taddei, Bringas, Cristina y Jesús, Robles, Parra, "Extrategias de expansión de las firmas japonesas y coreanas hacia la frontera norte de México", en:

UNAM, *Problemas de desarrollo, Revista latinoamericana de Economía*, UNAM, núm. 11, México, oct-dic. 1997.

Taddei Bringas, Cristina y Jesús, Robles Parra, "La inversión Japonesa en el Norte de México. La Industria Maquiladora de Exportación" en: Dirección de Desarrollo Regional, *Cuaderno de Trabajo*, nº5, Ed. Centro de Investigación en Alimentación y Desarrollo, Hermosillo, Sonora, diciembre de 1992.

Tsunekawa, Keichi, "Efectos del TLCAN en las relaciones México -Japón: una aproximación", en: *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol.48, núm. 1, México, enero de 1998.

Turner, Ernesto, "Las Sogo shoshas y el desarrollo económico de Japón", en: *Comercio Exterior*, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol.48, núm.1, México, enero de 1998.

Urata, Shujiro, "Explaining the poor performance of japanese direct investment in the United States" en: *International journal of theory and policy, Japan and the world economy*, Ed. Worth-Holland, vol.10, núm. 1

Vazquez, A. Fernando y Ahif, Loreta Ortiz, "Aspectos jurídicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", en: *Colección Ensayos Jurídicos*. Ed. Themis. México, 1994.

Watanabe, Toshio y Kazuko, Furuta, "Hong Kong-Shanghai y las perspectivas del desarrollo económico chino", en: *Cuadernos de Japón*, Japan Echo Inc., vol.X, núm.3, España, verano 1997.

Documentos:

APEC. *ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION. INTRODUCTION.*

Documento extraído de

<http://www.apecsec.org.sg/97brochure/97brochure.html> el 31/08/00.

Extensión 12 páginas.

ASEAN, *History and Evolution of ASEAN.* Documento consultado de <http://www.aseansec.org/> el 30/08/00.

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC), *Report on the Eminent Persons Group to APEC Ministers, A vision for APEC: Towards an Asia-Pacific Economic Community*, APEC Secretariat, Singapore, October, 1993.

Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI, *Inversión de América del norte en México*, SECOFI, 1998.

Dirección General de Inversión Extranjera, SECOFI, *Inversión de Japón en México*, SECOFI, marzo del 2000.

López Macedo, Jesús, *La capacitación específica en México: un análisis de las tasas de retorno*, Tesis de licenciatura en Economía, ITAM, México, julio de 1996.

Misión Permanente del Japón en la Organización Mundial del Comercio (OMC), Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversión. *Comunicación del Japón*, OMC, 6 de octubre de 1997.

NAFTA Working Group #4 on Science & Technology, *Initial Five-Year Plan for increased Cooperation in the Field of North American Transportation Technologies*, Documento extraído de <http://scitech.dot.gov/partech/nafta/5yplan/chp1.html> el 14/04/00. Extensión 2 páginas.

OCDE, *About OCDE*, Documento consultado en <http://www.oecd.org/about/general/index/> el 16/04/99. Extensión 3 páginas.

OCDE, *Estudios económicos de la OCDE*, OCDE, México, 1998.

OCDE, *Foreign Direct Investment and the Environment: An Overview of the Literature*, 1997. Documento consultado en <http://www.oecd.org/daf/cmisis/fdi/fdienv.htm> el 25/02/99. Extensión 14 páginas.

OCDE, *Foreign Direct Investment and the environment*, Documento consultado de <http://www.oecd.org/news-and-events/relase/fdihague.htm> el 28/01/99. Extensión 1 página.

OCDE, *OECD Guidelines for multilateral Enterprises. Free online document*, Documento consultado de <http://www.ocde.org/daf/cmisis/cime/mnefree.htm> el 13/04/99. Extensión 2 páginas.

PACIFIC BASIN ECONOMIC COUNCIL. *PBEC: overview* Documento extraído de <http://www.pbec.org/about/core.htm> el 31/08/00. Extensión 4 páginas.

Pacific Basin Economic Council, *Report on administrative barriers to trade*, Department of Economics and Finance Faculty of business, City University of Hong Kong, Hong Kong, 1997.

Poder Ejecutivo Federal, *Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, México, 1998.*

Poder Ejecutivo Federal, *Diario Oficial*, México, Lunes 15 de agosto de 1983.

Poder Ejecutivo Federal, *Diario Oficial*, México, Martes 8 de septiembre de 1998.

Poder Ejecutivo Federal, *Diario Oficial*, México, Sábado 14 de noviembre de 1998.

Poder Ejecutivo Federal, "Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transportes, 1995-2000, cuidado de la edición a cargo de coordinación general de planeación y centros", en Poder Ejecutivo Federal, *Programa de empleo, capacitación y defensa de los derechos laborales, 1995-2000*, STPS, México, 1996.

SCT, *Capacidad y Niveles de servicio en la red federal de carreteras, 1995*, Subsecretaría de Infraestructura, Dirección general de servicios técnicos, México, 1996.

SCT, *Programa Nacional de Autopistas 1989-1994. Propósitos y logros*, SCT, México, 1995.

SCT, *Programa de desarrollo del sector comunicaciones y transporte 1995-2000*, S.C.T., México, 1995.

SCT, *Programa Nacional para la modernización de la infraestructura carretera*, subsecretaría de infraestructura, México, agosto 1991.

SECOFI, *APEC*, Dirección Nacional de Inversiones Extranjeras, México, 1998.

SECOFI, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, SECOFI, México, 1993.

SECOFI, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Reglas de Origen*, SECOFI, Monografía 1, México, 1994.

Sornarajah, M., *Proteccion of Foreing Investment in the Asia Pacific Economic Cooperation Region*, The Journal of World Trade, Suecia, 1995.

Solís Soberón, Mireya. *Causas y tendencias de la inversión japonesa mundial: Implicaciones para México*, Tesis de licenciatura en Relaciones Internacionales, COLMEX, Centro de estudios internacionales, México, 1989.

U.S. Department of Transportation, *North American Free Trade Agreement (NAFTA) Land Transportation Standards Sub-Committee (LTSS), Hazardous Materials Land Transportation Standards Working Group (LTSS, 5)*. HAZMAT, Documento extraído de <http://hazmat.dot.gov/nafta.htm> el 14/04/00. Extensión 2 páginas.

U.S. Deptment of Transportation, *Federal Motor Carrier Safety Administratio - North American Free Trade Agreement*, Federal Motor Carrier Safety Administration, Documento extraído de <http://www.fmcsa.dot.gov/safetyprogs/nafta.htm> el 14/04/00. Extensión 2 páginas.

Entrevistas:

Sr. Yoshiharu Tsuji, Vicepresidente de *Matsushita Electronic Components de Tamaulipas S.A. de C.V.* (ACOMTA) y *Matsushita Electronic Components Corporation of America* (ACOM-MA), Reynosa, Tamaulipas, Febrero-2000

Rosalba Martínez, Jefe del Departamento de Importaciones y Exportaciones de *Matsushita Electronic Components de Tamaulipas S.A. de C.V.* (ACOMTA), Reynosa, Tamaulipas, Febrero-2000.

ANEXO 1

Artículo 303. Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros:

Salvo que se disponga otra cosa en este artículo, ninguna de las Partes podrá rembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adecuados, en relación con un bien importado a su territorio, a condición de que el bien sea:

Posteriormente exportado a territorio de otra Parte;
utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte; o
sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte.

Artículo 305 Importación temporal de bienes:

Cada una de las partes autorizará la importación temporal exenta de arancel a:
Equipo profesional necesario para el ejercicio de la actividad, oficio o profesión de la gente de negocios que cumpla con los requisitos de entrada temporal de acuerdo con las disposiciones del Capítulo XVI, "Entrada temporal de personas de negocios"

Equipo de prensa o para la transmisión al aire de señales de radio o de televisión y equipo cinematográfico;

Bienes que se importen con propósitos deportivos o que se destinen a exhibición o demostración; y

Muestras comerciales y películas publicitarias.

Artículo 307.-Bienes reimportados después de haber sido reparados o alterados:

Salvo lo dispuesto en el Anexo 307.1, ninguna de las partes podrá aplicar un arancel aduanero a un bien, independientemente de su origen, que se reimportado a su territorio, después de haber sido exportado a territorio de otra Parte para ser reparado o alterado, sin importar si dichas reparaciones alteraciones pudieran efectuarse en su territorio.

No obstante lo dispuesto en el Artículo 303, ninguna de las Partes aplicará aranceles aduaneros a los bienes que, independientemente de su origen, sean importados temporalmente de territorio de otra Parte para ser reparados o alterados.

El Anexo 307.3 se aplicará a cada una de las Partes especificadas en dicho anexo, en lo relativo a la reparación y reconstrucción de embarcaciones.

Artículo 401.- Bienes originarios:

Un bien será originario de territorio de una de parte cuando:

El bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más de las partes, según la definición del Artículo 415.

Los materiales no originarios sufra uno de los cambios de clasificación arancelaria dispuestos en el Anexo 401 como resultado de que la producción se haya llevado a cabo enteramente en territorio de una o más partes, o que el bien cumpla con las Reglas de Origen.

El bien se produzca enteramente en territorio de una o más de las partes, a partir exclusivamente de materiales originarios.

El bien sea producido enteramente en territorio de una o más de las partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien y considerados como partes no sufran un cambio de clasificación arancelaria debido a que: La partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes, el valor del contenido regional del bien, no sea inferior al 60% cuando se utilice el método de valor de transacción, ni al 50% cuando se emplee el método de costo neto.

Artículo 402.- Valor de contenido regional:

Salvo lo dispuesto en el párrafo 5, cada una de las Partes dispondrá que el valor de contenido regional de un bien se calcule, a elección del exportador o del productor del bien, sobre la base del método del valor de transacción (Artículo 415 ajustado sobre la base LAB), dispuesto en el párrafo 2 o del método de costo neto dispuesto en el párrafo 3.

Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien, sobre la base del método de transacción:

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} * 100$$

VT

Cada una de las Partes dispondrá que un exportador o productor podrá calcular el valor de contenido regional de un bien según el método de costo neto:

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} * 100$$

VCR= Valor de contenido regional.
VT= Valor de transacción.
VMN= Valor de materiales no originarios.

CN= Costo neto del bien.
CMN= Costo de materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

Fuente: SECOFI, *Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, SECOFI, México, 1993.

ANEXO 2

DISTRIBUCION POR RAMA DE ACTIVIDAD DE LA INVERSION JAPONESA
MATERIALIZADA EN MEXICO * /
(en miles de dólares)

Rama	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{1/}	Acumulado 1994-2000 ^{2/}	Part. %
	630,984.9	158,747.0	139,302.6	350,200.5	96,614.9	1,126,819.6	99,666.1	2,609,525.6	100.0
Industria									
Papel	-572.5	-32.6	154.1	-189.4	-145.8	0.0	0.0	-787.2	0.0
Carpintería y caza	-1.5	0.0	154.1	0.0	-145.8	0.0	0.0	6.8	0.0
Agricultura	0.0	0.0	0.0	-171.9	0.0	0.0	0.0	-171.9	0.0
Pesca	-572.0	-32.6	0.0	-17.5	0.0	0.0	0.0	-622.1	0.0
Extracción y beneficio de minerales									
Extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos	0.0	528.2	0.0	3,885.5	0.0	0.0	0.0	4,413.7	0.2
Extracción y/o beneficio de otros minerales no metálicos	0.0	0.0	0.0	3,885.5	0.0	0.0	0.0	3,885.5	0.1
Otras	0.0	528.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	528.2	0.0
Industria manufacturera									
Industria automotriz	619,655.2	137,392.8	166,985.8	338,944.2	93,029.0	1,217,261.9	161,120.0	2,414,000.9	96.0
Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, T.V. y comunicaciones	549,216.8	75,897.5	40,129.4	302,554.1	52,460.2	1,146,526.3	94,529.5	2,301,313.8	85.2
Otras industrias manufactureras	19,935.4	45,213.1	32,927.4	14,191.5	20,000.3	18,442.1	3,030.4	151,740.0	5.7
Corte industrias manufactureras									
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos	68.3	1,134.7	15,991.5	15,893.5	7,494.2	8,653.4	389.4	56,125.2	1.9
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales	17,186.5	4,128.3	4,037.0	855.4	1,694.4	2,565.4	208.7	34,675.7	1.1
Fundición y moldeado de piezas metálicas	8,407.8	7,834.5	0.3	1,018.9	4,163.3	2,491.8	0.0	23,916.4	0.9
Fabricación de sustancias químicas básicas	119.2	1,099.5	9,680.8	2,664.2	1,992.4	4,341.5	1,349.1	21,156.7	0.8
Industria de la carne	1,046.2	0.0	1,052.6	817.7	0.0	5,184.9	0.0	8,101.4	0.3
Fabricación de otros productos metálicos	0.0	0.0	0.0	0.0	3,422.0	2,771.3	390.3	7,183.6	0.3
Otras	15.5	2,614.8	6.3	1,102.0	1,421.1	1,962.9	0.0	7,122.6	0.3
Otras	3,659.5	-239.6	2,260.5	-153.1	381.3	4,642.3	122.4	10,673.3	0.4
Electricidad y agua									
Electricidad	0.0	0.0	0.0	355.3	515.0	0.0	0.0	870.3	0.0
Otras	0.0	0.0	0.0	355.3	515.0	0.0	0.0	870.3	0.0
Construcción									
Obras especiales de construcción	1,018.6	0.0	0.0	2,050.8	303.8	-3,295.7	0.0	77.5	0.0
Construcción e instalaciones industriales	1,013.4	0.0	0.0	2,020.2	6.0	0.0	0.0	3,033.6	0.1
Otras construcciones	0.0	0.0	0.0	30.6	303.8	3.1	0.0	337.5	0.0
Instalación	5.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	5.2	0.0
Otras	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-3,298.8	0.0	-3,298.8	-0.1
Comercio de productos no alimenticios									
Comercio de productos no alimenticios al por mayor	7,248.1	14,394.8	32,719.0	4,899.3	2,551.4	8,278.3	-1,453.9	76,647.0	2.6
Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados	2,889.4	16,808.5	32,819.9	3,456.0	1,974.6	6,569.1	-1,263.4	63,274.1	2.3
Comercio de alimentos, bebidas y tabaco al por mayor	4,343.1	-757.3	105.6	60.7	0.0	1,285.0	-214.0	4,823.1	0.2
Comercio de alimentos, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados	15.6	253.6	-206.5	1,482.6	576.8	-4.9	0.0	2,117.2	0.1
Otras	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	429.1	3.5	432.6	0.0
Finanzas y seguros									
Financiamiento	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	445.5	0.0	445.5	0.0
Seguros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	445.5	0.0	445.5	0.0
Activos									
Activos de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de	0.0	286.6	0.0	0.0	0.0	10.7	0.0	297.3	0.0
Otras	0.0	296.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	296.6	0.0
Activos inmobiliarios									
Activos inmobiliarios	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	10.7	0.0	10.7	0.0

Las cláusulas señaladas en el anexo 3 son igualmente aplicables en el presente cuadro.
SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.

**INVERSIÓN DIRECTA MATERIALIZADA EN LOS PAISES ASIATICOS
DE LA CUENCA DEL PACIFICO */**
(miles de dólares)

Países	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 ^{1/}	Acumulado 1994-2000 ^{2/}	Part. %
IED Total	10,565,876.6	8,182,292.9	7,591,686.2	11,707,334.5	7,378,996.4	10,451,263.2	2,078,088.7	57,946,608.6	
Cuenca del Pacífico	666,885.0	291,867.3	293,726.9	578,692.7	338,361.9	1,361,334.8	128,608.3	3,549,446.9	100.0
Australia	17,505.3	2,162.4	4,618.8	1,466.2	3,455.8	6,176.7	594.3	35,979.5	1.0
Brunei Darussalam	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Corea	15,064.5	103,698.0	85,827.1	190,229.8	49,699.2	42,574.7	5,044.9	492,138.2	13.9
China	1,476.3	5,416.0	10,012.2	4,907.5	10,714.5	2,884.3	839.0	36,249.8	1.0
Filipinas	0.0	6,118.9	-1.3	4,010.0	-6,454.4	-3,771.0	22.2	-75.6	0.0
Hong Kong	15.7	1,869.1	6,602.8	478.2	6,151.1	2,374.5	317.2	17,808.6	0.5
Indonesia	0.0	361.3	3.5	5.8	0.0	0.0	0.0	370.6	0.0
Japón	630,984.9	155,747.0	139,302.6	350,380.5	96,614.9	1,226,819.6	99,666.1	2,699,515.6	76.1
Malasia	-886.3	1,246.1	0.0	5.7	5.7	5.3	0.0	376.5	0.0
Nueva Zelandia	5.2	1.7	14.0	28.1	44.3	35.5	5.3	134.1	0.0
Papúa-Nueva Guinea	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Singapur	-3.0	12,333.1	28,038.6	20,000.1	40,892.4	65,734.9	20,655.5	187,651.6	5.3
Tailandia	157.5	172.4	16,658.6	0.0	0.0	0.0	0.0	16,988.5	0.5
Taiwán	2,534.9	2,741.3	2,650.0	7,180.8	27,238.4	18,500.3	1,463.8	62,309.5	1.8

*/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE.

Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión realizada por inversionistas asiáticos de la Cuenca del Pacífico, debido a que no se incluyen las inversiones que realizan las empresas de ese bloque a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

^{1/} Enero-marzo.

^{2/} Notificada al 31 de marzo de 2000.

Fuente: SECOFI. Dirección General de Inversión Extranjera.