



Universidad Nacional Autónoma de México



Facultad de Economía

Grado que se obtiene:
Licenciado en Economía

Tesis:
**La Inversión Japonesa En México Después Del Acuerdo De
Asociación Económica.**

Alumno:
Flores López Marco Antonio

Asesor de Tesis:
Mtro. Córdoba Kuthy Alfredo

Lugar y Año:
México Distrito Federal, 2010



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.

Esta tesis está dedicada a:

- A mis padres Hilda Lilia y Víctor Manuel; a mi hermano Víctor; a mi tía Esther, a mi tío Leonardo y a mi amigo Jorge Luis; gracias por no perder su fe en mí, por apoyarme en mi vida y por escucharme cuando tuve algo que decir.

- A la Universidad Nacional Autónoma de México y a sus profesores que me formaron durante 8 años y en donde aprendí más allá de las aulas de clase.

- A mi familia y amigos, sus nombres están escritos en mi corazón.

“No basta saber, se debe también aplicar. No es suficiente querer, se debe también hacer.”
Johann Wolfgang Goethe (1749-1832) Poeta y dramaturgo alemán.

INTRODUCCIÓN.....	I
Capítulo 1: Teoría de la inversión extranjera directa.....	1
1.1 Preliminar al capítulo 1.....	1
1.2 El proceso de internacionalización del capital.....	1
1.3 Conceptualización de la inversión extranjera directa.....	10
1.4 Clasificación de la inversión extranjera directa.....	14
1.4.1 Modalidades de inversión.....	15
1.5. Motivantes de la internacionalización del capital.....	16
1.5.1 Razones Generales.....	16
1.5.1.1 El Acceso a nuevos mercados.....	16
1.5.1.2 Aprovechamiento de economías de escala y de alcance.....	17
1.5.1.3 Diversificar riesgo.....	17
1.5.2 Razones De Costos.....	17
1.5.2.1 Costos de transporte.....	17
1.5.2.2 Costos de insumos.....	18
1.5.2.3 Costos laborales.....	18
1.5.2.4 Costos arancelarios e incentivos fiscales.....	18
1.5.3 Razones de mercado.....	18
1.5.3.1 Flexibilidad.....	18
1.5.3.2 Mayor posicionamiento.....	19
1.5.3.3 Control.....	19
1.6 Beneficios de la inversión extranjera directa.....	19
1.6.1 Para los países receptores.....	19
1.6.1.1 Crecimiento y empleo.....	20
1.6.1.2 Tecnología y conocimiento.....	21
1.6.1.3 Acceso a bienes y servicios.....	21
1.6.2 Para los países emisores.....	21
1.6.2.1 Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas.....	22
1.6.2.2 Reintegros y utilidades adicionales.....	22
1.6.2.3 Tecnología.....	23
1.7 Dificultades derivadas de la IED.....	23
1.7.1 Respecto a las operaciones de la empresa.....	23
1.7.2 Impactos negativos sobre las economías emisoras y receptoras.....	24

1.7.2.1 Pérdida de empleo.....	24
1.7.2.2 Explotación de la mano de obra.....	25
1.7.2.3 Pérdida de Soberanía.....	25
Capítulo 2: Marco normativo mexicano de la IED.....	26
2.1 Preliminar al capítulo 2.....	26
2.2 Constitución Política De Los Estados Unidos Mexicanos.....	26
2.3 Ley de Inversión Extranjera.....	31
2.3.1 Resolución general número 6.....	37
2.3.2 Resolución general número 10.....	38
2.4 Organismos e instituciones involucrados en la IED.....	38
2.4.1 Poder Legislativo.....	38
2.4.2 Poder Ejecutivo.....	40
2.4.3 Secretaria de Economía.....	41
2.4.4 La Dirección General de Inversión Extranjera.....	41
2.4.4.1 Funciones Específicas de la DGIE.....	42
2.4.5 Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.....	43
2.4.5.1 Atribuciones de la Comisión establecidas por la LIE.....	43
2.4.5.2 Atribuciones del Secretario Ejecutivo de la Comisión.....	44
2.5 El Registro Nacional De Inversiones Extranjeras.....	44
Capítulo 3: Resumen del Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón.....	46
3.1 Antecedentes.....	46
3.1.1 El Tratado de Amistad, comercio y Navegación de 1888.....	46
3.1.2 Tratado de Comercio y Navegación entre México y Japón.....	47
3.2 Preámbulo del Acuerdo.....	49
3.3 Objetivos del Acuerdo.....	49
3.4 Liberalización comercial.....	50
3.4.1 Comercio de bienes.....	50
3.4.1.1 Productos agropecuarios.....	50
3.4.1.2 Sector pesquero.....	51
3.4.1.3 Sector industrial.....	52
3.4.1.4 Casos especiales.....	53
3.5 Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	53

3.6 Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación.....	54
3.7 Reglas de origen.....	54
3.8 Procedimientos aduaneros.....	55
3.8.1 Certificación del origen de los bienes.....	55
3.8.2 Verificación de origen.....	55
3.9 Salvaguardias.....	55
3.10 Las inversiones en el marco del Acuerdo.....	56
3.10.1 Inversiones.....	57
3.10.2 Mecanismo de solución de diferencias.....	59
3.10.3 Definiciones.....	60
3.11 Comercio transfronterizo de servicios.....	61
3.12 Servicios financieros.....	62
3.13 Entrada y estancia temporal de nacionales con propósitos de negocios.....	63
3.14 Compras del Sector Público.....	64
3.15 Competencia.....	65
3.16 Acuerdo de Implementación de conformidad con el Artículo 132 del AAE México– Japón.....	65
3.17 Solución de controversias.....	66
3.18 Implementación y operación del Acuerdo.....	67
3.19 Excepciones generales.....	67
3.20 Mejora del ambiente de negocios.....	67
3.21 Cooperación bilateral.....	68
3.21.1 Promoción del Comercio y la Inversión.....	68
3.21.2 Industrias de Soporte.....	69
3.21.3 Pequeñas y Medianas Empresas.....	69
3.21.4 Ciencia y Tecnología.....	69
3.21.5 Educación técnica, vocacional y capacitación.....	70
3.21.6 Propiedad Intelectual.....	70
3.21.7 Agricultura.....	70
3.21.8 Turismo.....	71
3.21.9 Medio Ambiente.....	71
Capítulo 4: Las inversiones de Japón en México.....	72
4.1 Japón.....	72
4.1.1 Gobierno.....	73

4.1.2 Relaciones exteriores y defensa.....	73
4.1.3 Historia de Japón.....	74
4.1.4 Geografía.....	77
4.1.4.1 Clima.....	79
4.1.4.2 Fauna y flora.....	80
4.1.5 Economía de Japón.....	80
4.1.5.1 Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca.....	84
4.1.5.2 Industria.....	86
4.1.5.3 Servicios.....	87
4.1.6 Demografía.....	88
4.1.7 Cultura.....	91
4.2 Inversión extranjera directa japonesa en Latino América.....	92
4.3 Descripción de los flujos de la IED japonesa en México.....	95
4.3.1 Periodo 2000 – 2004.....	101
4.3.1.1 Sectores 2000 – 2004.....	101
4.3.1.2 Subsector 2000 – 2004.....	102
4.3.1.3 Rama 2000 – 2004.....	103
4.3.1.4 Clase 2000 – 2004.....	104
4.3.2 Periodo 2005 – 2009.....	106
4.3.2.1 Sectores 2005-2009.....	107
4.3.2.2 Subsectores 2005-2009.....	109
4.3.2.3 Rama 2005-2009.....	110
4.3.2.4 Clase 2005-2009.....	111
4.3.3 Regionalización de la IED japonesa.....	115
CONCLUSIONES.....	119
BIBLIOGRAFÍA.....	124
ANEXO.....	129

INTRODUCCIÓN

Por más de un siglo, México y Japón han construido lazos de cooperación que han concurrido en una relación económica más amplia y mutuamente provechosa, a través de la negociación del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAE, firmado en 2005).

Las fuentes demostraron que, para los años anteriores a la firma del acuerdo, Japón era entonces la octava fuente de inversión extranjera directa (IED) en el mundo, participando con un promedio aproximado anual de 26 mil millones de dólares entre 1994 y 2003. Siguiendo la línea de complementación económica, México vislumbraba como un muy atractivo destino para la recepción de IED debido, entre otros factores, a su amplia red de acuerdos internacionales en materia de comercio y de inversión. De acuerdo con cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), para el año 2003 México había sido el tercer receptor de IED entre los países en desarrollo y el primero en América Latina. Entre 1994 y 2004, la IED en México había ascendido a 138.5 mil millones de dólares.

De acuerdo con el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) para septiembre de 2006 existían en México 301 sociedades que incluían participación japonesa en su capital social. De las empresas con inversión japonesa, se sabía que su principal actividad en México eran las actividades de la industria manufacturera (33.2% del total) y el sector comercio (26.6%), y se localizaron en mayor medida en el Distrito Federal, Baja California, el Estado de México, Nuevo León y Querétaro.

En el marco del acuerdo se presentan importantes oportunidades para atraer mayores flujos de inversión que posiblemente puedan incrementar los niveles de producción, empleo y competitividad. La importancia de un acuerdo se encuentra en el establecimiento de reglas claras y precisas que ordenan y regulan a las inversiones extranjeras otorgando mayor certidumbre y creando instituciones que apoyen a las dos naciones.

El Acuerdo de Asociación Económica (AAE) entre México y Japón tiene como objetivos primordiales beneficiar al comercio de mercancías y servicios así como a las inversiones; siendo este último un eje clave para nuestro país, puesto que abre la posibilidad de fortalecer al mercado interno.

Tras 5 años de la firma del acuerdo, es necesario dar un seguimiento a las inversiones de Japón en México entendiendo sus causas, efectos y la forma en la que se desenvuelve dentro de nuestra nación.

El conocimiento de la inversión directa japonesa (IDJ) aporta una valiosa oportunidad para determinar la eficacia del acuerdo, así como el provecho que se ha obtenido de tales inversiones para el país, e inclusive, otorgar poder de decisión en temas de interés nacional. La inversión japonesa directa representa más que solo una aportación monetaria, es también, una fuente de conocimiento técnico y una puerta hacia la nueva reconfiguración económica mundial en la cual México debe insertarse si pretende deslindarse de la dependencia con Estados Unidos.

La IED ha causado un gran impacto en el mundo actual, los antecedentes históricos de la IED son esenciales para comprender el contexto que se remonta a una nueva etapa del proceso de internacionalización del capital que inició durante la década de 1970 y el fenómeno de la globalización; los cuales nos llevan a comprender la posición actual de la IED, así como el contexto donde se desenvuelve. Así mismo, se presentan otros antecedentes históricos para algunos capítulos, como lo es: algunas referencias acerca del marco legal mexicano, antecedentes históricos de la nación japonesa y, finalmente, las relaciones bilaterales entre México y Japón.

En lo que respecta a la teoría asociada con el tema, cabe señalar la basta colección de teorías y modelos utilizados para enmarcar a la IED, sin embargo, no existe una representación exacta del fenómeno. Para efectos del presente trabajo, la decisión de tomar en cuenta un solo modelo que explique la teoría de la localización abre la puerta a una amplia crítica, sin embargo, “las teorías propias de la localización de la IED”¹, las cuales, si bien carecen de un marco analítico que justifique el efecto de los factores que pueden intervenir en la elección de la localización sobre la decisión final, si incluyen una serie de variables adicionales a la diferencia en costos laborales como determinantes en la elección de la localización, tales como infraestructuras, capital humano o capacidad de demanda². A manera de ampliar el conocimiento sobre las teorías de localización, en el anexo de este trabajo se presentará el texto referente a éstas.

¹ Según la autora Raquel Díaz Vázquez, podemos realizar dos distintos enfoques explicativos de la localización de la IED: 1) *Marcos Teóricos Explicativos* (comprende las Teorías del comercio internacional; Teorías de la localización; Teoría japonesa de Kojima y Teoría de las ventajas competitivas de Porter); 2) *Teorías Propias de la Localización de la IED* (comprende la Teoría del ciclo de vida del producto de Vernon; Teoría dinámica de Ozawa y el Paradigma OLI de Dunning)

² No obstante lo anterior, al exponer los Motivantes a la internacionalización del capital, este trabajo expone alguna de las ideas planteadas por los *Marcos Teóricos Explicativos*; 3) Otras teorías.

El objetivo de este trabajo, es realizar un estudio descriptivo y analítico de los flujos de inversión extranjera directa de Japón en México antes y después de la firma del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón (AAE México-Japón), incluyendo además, la regulación mexicana y consideraciones teóricas del tema.

Asimismo, el objeto del trabajo, pretende exponer bases teóricas y elementos descriptivos que lleven al lector a una mejor comprensión sobre el estudio de la IED; presentar y determinar el marco normativo mexicano existente para controlar y administrar la IED en el país; y finalmente, para el caso específico de la IED de Japón en México, determinar el actual estado de las inversiones japonesas de esta índole, mediante la comparación con los años anteriores al AAE-México Japón.

Es así, que el alcance de este trabajo, se desarrolla en una línea de tiempo de 10 años, que va, desde el año 2000 hasta el año 2009. Esta línea de tiempo se divide a su vez en periodos: el primero, de 2000 a 2004, y un segundo periodo a partir de 2005 y hasta 2009. Es importante destacar, que el eje que divide a estos dos periodos es la firma del AAE, por lo que nos permitirá denotar, la eficacia del acuerdo como promotor de la IED. En lo referente a la información estadística utilizada, se debe advertir que se emplean los datos puestos a disposición pública por la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE), la cual se encuentra dentro de la Secretaría de Economía en México. El hecho de utilizar sólo una base de datos puede parecer una visión corta de la realidad, sin embargo la numerosa metodología que se utiliza para registrar flujos de IED por parte de los Ministerios de Japón así como en México y los Organismos internacionales imposibilitan relacionarlos o analizar distintos cuadros sin caer en errores.

Ahora bien, el estudio aquí presente, se divide en cuatro capítulos principales: Teoría de la inversión extranjera directa; el marco normativo mexicano de la inversión extranjera directa; un resumen del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón; el estudio de los flujos de inversiones de Japón en México. Al final de tales capítulos, se presentan las conclusiones y el anexo estadístico.

En el capítulo 1, se presentan los antecedentes históricos que llevaron a la IED a configurarse hasta hoy en nuestros días como un fenómeno propio en un entorno global. Más aún, también se presentan las conceptualizaciones necesarias para introducir al lector a la IED ofreciendo conceptos básicos que

expliquen el significado, así como la función de estos capitales. Además de lo anterior también se describen algunas de las más aceptadas razones por las cuales las empresas deciden transferir su capital hacia otras economías distintas a su país de origen.

El capítulo 2, comprende el marco normativo mexicano para con la IED, donde el Estado mexicano es el encargado de administrar, sancionar y registrar todo lo correspondiente con los flujos de capital foráneos que ingresan a nuestra nación.

El capítulo 3, nos lleva a conocer más a fondo el Acuerdo firmado por el entonces presidente de la República Mexicana, Vicente Fox Quesada, el 1 de abril de 2005. El capítulo muestra un breve antecedente histórico de las relaciones bilaterales entre México y Japón a través de los pasados acuerdos o tratados firmados entre estas naciones. Ya dentro del acuerdo, nuestro estudio pretende dar mayor importancia al capítulo 7 del Acuerdo en donde se especifica el rubro de inversiones así como a algunos aspectos como son los acuerdos de complementación.

El capítulo 4, presenta el análisis de las inversiones japonesas; la primera sección muestra algunas características de la nación japonesa que se consideraron necesarias para que el lector comprenda el por qué, de la concentración de los flujos de inversión en nuestro país. La segunda sección inicia con el análisis de los flujos de inversión en los periodos ya mencionados, focalizando el estudio por sector, subsector, rama.

Las hipótesis a través de las cuales se iniciaron el trabajo, pretendían afirmar, que el AAE México-Japón, llevaría a mejorar, y a su vez, incrementar los flujos de la IED de Japón hacia México; que tales inversiones, llevarían a generar un encadenamiento productivo dentro de los sectores económicos por parte de empresas nacionales, así como mejorar la productividad de las empresas mexicanas; y finalmente, que el marco normativo mexicano llevaría a un mejor control y administración de la IED en México.

A cinco años de la firma del AAE, México se encuentra con serios problemas respecto a la IED no solo de Japón, sino inclusive, de muchos otros países. El presente estudio, nos muestra la disminución sustancial de los flujos de capital provenientes de Japón a México, e inclusive, para algunos años, hasta es posible observar cifras negativas. Más aún, la constante modificación de la legislatura mexicana

sobre el tema, ha generado un entramado marco normativo que hoy en día, apoya a un laxo control administrativo de la IED por parte del Estado que, si bien pretendía ofrecer un panorama de seguridad, tanto para el país como para los inversionistas extranjeros, hoy en día, esta compleja normatividad ha llegado a convertirse en una barrera a la entrada de las inversiones.

En lo referente al acuerdo, éste no ha rendido los frutos esperados por el Estado mexicano, sin duda alguna por factores externos en los que podemos incluir, la crisis económica mundial actual (2008); la existencia de países emergentes con un mayor dinamismo y con mayores expectativas de crecimiento como Brasil o China. Entre los factores internos, además del complejo marco normativo, se presenta el problema de la corrupción; la deficiencia de la infraestructura del país; los problemas relacionados con la seguridad dentro del país y la violación a la propiedad intelectual (piratería).

La importancia del tema yace en la necesidad del Estado, de incrementar el flujo de inversión extranjera directa y así, convertirla en uno de los motores que impulsen a la economía nacional. El estudio de los flujos de inversión, así como de otros aspectos ya mencionados, revela un trasfondo económico mucho más amplio; inclusive, conocer y estudiar el estado actual de las inversiones japonesas nos llevará a mejorar nuestra relación económica con esta nación.

Es importante entender que no vivimos en una economía cerrada, conocer a las naciones que nos rodean y con las cuales mantenemos relaciones bilaterales no debería ser un problema. La estructura japonesa empresarial, educativa, de seguridad social, de investigación, tecnología, etc. Puede llegar a ser enriquecedora, pero no sin un plan y un objetivo propio. El saber qué ha pasado con la IED japonesa, es algo que este trabajo pretende dar a conocer, pero eso solo es una parte de la solución.

CAPÍTULO 1: Teoría de la inversión extranjera directa¹

1.1 Preliminar al capítulo 1

El desarrollo del tema siguiente, evoca una descripción y puntualización de los conceptos teóricos básicos que permitan comprender el desarrollo de capítulos posteriores. El estudio de la inversión extranjera directa es un tema vasto y variado en el mundo de la economía puesto que, al igual que muchos otros temas económicos, está fuertemente ligado con distintas áreas del mundo económico. La inversión extranjera directa es compleja, versátil y flexible por lo cual no es de extrañar que pueda realizar cambios notables en las economías nacionales al penetrar y modificar las estructuras de producción, comercio y el mercado interno de cualquier nación donde decida establecerse y desde donde llega a catapultarse a esferas superiores.

Sin embargo, el dinamismo de la inversión extranjera directa (IED) no es un fenómeno repentino, pues es efecto de un largo proceso histórico el cual continúa hoy en día, y dista de llegar a su fin. A lo largo de este proceso, se han logrado comprender y desarrollar estudios referentes del tema por lo que es posible, en la actualidad, identificar su origen; los distintos métodos de infiltración y los motivos que la impulsan a establecerse en uno u otro país.

Existe una reciprocidad entre la IED y los gobiernos que propician la entrada de tales inversiones a su país, puesto que ninguna de las partes es capaz de asegurar beneficios por efecto de establecerse en una nación. El invertir en un país no es cien por cierto benéfico pues los inversionistas obtienen ventajas y beneficios al igual que pérdidas y dificultades dentro de un país de la misma manera que lo hace el gobierno receptor de aquellas inversiones. Con lo anterior, lo correcto es decir que la IED no ofrece por si sola beneficios o pérdidas, en realidad, presenta oportunidades tanto a los inversionistas como los gobiernos las cuales deben ser encausadas correctamente de manera que se pueda obtener el máximo beneficio de ellas especialmente por parte de los países receptores.

1.2 El proceso de internacionalización del capital

Las características, que se presentan durante la segunda mitad de los años setenta, que llevaron al mundo a una nueva etapa en el proceso de internacionalización del capital². Los factores que se

¹ Para efectos de este trabajo consideraremos las siglas IED para acortar la palabra de Inversión Extranjera Directa. Tal nomenclatura es ampliamente utilizada en los textos económicos actuales.

deben tomar en cuenta son: la crisis definitiva del sistema monetario internacional; la colocación en las economías occidentales del excedente comercial en dólares logrado por los países árabes a través de la exportación de petróleo; la desorganización de los mercados de materias primas; el cambio en la estrategia financiera de las grandes corporaciones transnacionales; y los crecientes déficit presupuestarios de los países desarrollados. Como trasfondo económico de estos elementos tenemos a la crisis económica y el exceso de dólares líquidos que circulaban por la economía mundial.

Aunque la crisis económica se fue gestando durante los años sesenta, fue hasta la primera mitad de los años setenta cuando esta detonó. Consecuentemente el modelo de acumulación que se había estado llevando a cabo y el cual le había proporcionado a las economías desarrolladas un crecimiento económico elevado y estable. La quiebra del modelo presentó el descenso de la tasa de rentabilidad de las empresas, la ruptura de los mecanismos redistributivos y de consenso social y la descomposición del marco de relaciones económicas internacionales vigentes.

Uno de los rasgos más notables de la descomposición del marco económico se debe a la incesante salida de dólares desde la economía norteamericana hacia el resto del mundo, a través de los crecientes déficit que se registraron en su balanza de pagos. Sin embargo, las autoridades norteamericanas no aplicaron las restricciones monetarias exigidas, para la corrección de tal desequilibrio y así, la continua inyección de liquidez a la economía internacional se convirtió en un problema monetario para los países y a su vez hacía inviable el funcionamiento del sistema monetario internacional implantado en 1944.

La situación exterior de la economía estadounidense se deterioró hasta el punto en el que las reservas de oro y activos internacionales en manos de la Reserva Federal apenas suponían el 10% de las reservas mundiales y su reserva de oro solo podía respaldar uno de cada diez dólares en circulación. Debido a ello en 1971 el presidente Richard Nixon puso fin a la convertibilidad dólar-oro que definitivamente rompía con los acuerdos del sistema creados en 1944. Durante los siguientes 5 años, los países intentaron reorganizar el sistema, lo cual no fue posible sino hasta 1976 cuando se reconoce institucionalmente el funcionamiento de las tasas flotantes lo cual se había dado por hecho desde 1973. Las monedas no estaban ya vinculadas con el oro o con cualquier otro numerario de referencia por lo que ninguna nación estaba obligada a garantizar la paridad fija de su

² La internacionalización del capital, tiene su origen, a partir de la segunda mitad del siglo XIX; en el presente trabajo, se toman en cuenta cambios importantes en el proceso de expansión internacional del capital, a partir de la década de 1970, para determinar una nueva etapa de cambios en tal proceso, aún cuando, el proceso en sí, no ha dejado de existir desde la segunda mitad del siglo XIX.

moneda. En adelante, la liquidez quedaría determinada por las condiciones financieras internacionales.

Con el establecimiento de la flotación de las monedas se resaltaron las cualidades del nuevo sistema, suponiendo, un ajuste monetario con mayor suavidad; los bancos centrales podrían dejar de gastar sus reservas para mantener la paridad de sus monedas; los gobiernos tomarían su propia política cambiaria obteniendo libertad a su vez para determinar su política monetaria y fiscal, aislando a la economía de las presiones inflacionarias. Otras consecuencias serían, la afluencia de liquidez, lo que permitiría a los agentes económicos adquirir mejores cuotas de financiamiento externo incurriendo en menores costes y la posibilidad de que un grupo de monedas se convirtieran en medio de pago o en activos financieros valorizables, según la expectativa de beneficio que se derivase de su cotización esperada futura.

El segundo factor considerado, es el reciclaje de petrodólares, que comprende un enorme volumen de liquidez de dólares disponibles en los bancos de los principales países desarrollados, a causa, de los depósitos realizados por los dirigentes árabes exportadores de petróleo.

“Las fuertes subidas de los precios de los crudos iniciadas en el último trimestre de de 1973 dieron lugar a que la balanza por cuenta corriente de esos países petroleros registrasen grandes superávits que en su mayor parte fueron colocados en aquellos bancos occidentales”³

Según los datos del FMI en el *World Economic Outlook*⁴, de 1974 a 1978 el saldo excedentario global perteneciente a los países miembros de la OPEP fue de 170,000 millones de dólares y para 1979 y 1981 alcanzó 225,000 mdd.

Entre 1974 y 1981 las salidas desde países miembros de la OPEP⁵ llegaron a más de 460,000 mdd. De ahí, 160,000 millones fueron depositados en bancos occidentales, 230.000 millones se destinaron a la compra de acciones y obligaciones (públicas y privadas), concesión de créditos

³ PALAZUELOS, E. (1998). “La Globalización Financiera. La Internacionalización del Capital Financiero a Finales del Siglo XX”, Síntesis.pag 20.

⁴ Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook octubre 1996*, publicación (en línea); <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29>

⁵ La Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) es una organización económica internacional, creada como respuesta a la disminución del precio oficial del petróleo acordado unilateralmente por las grandes compañías distribuidoras en agosto de 1960. Sus fines son: la unificación y coordinación de las políticas petroleras de los países miembros, con la defensa de sus intereses como naciones productoras. Los países consumidores consideran a la OPEP como un cartel.

bilaterales y a la realización de IED en países occidentales; 60,000 millones fueron prestados a países no desarrollados y 10.000 millones a los organismos internacionales como FMI y BM⁶.

Debido a la escasa demanda de créditos por parte de particulares y de las familias por la situación económica generalizada, los bancos comenzaron a dirigir los recursos a gobiernos con dificultades presupuestarias, es decir, gobiernos y empresas de países no desarrollados cuyas economías ofrecieran ciertas garantías:

- Países que contaban con recursos petroleros
- Países que reportaban altas tasas de crecimiento económico y necesitaban mantenerlo con la ayuda de ahorro externo.
- Países que iniciaban su apertura externa.

Vino entonces el apogeo de los préstamos internacionales encabezados por las economías no desarrolladas que retuvieron la mitad de los créditos en los años setenta incrementándose inevitablemente la deuda externa de 66 hasta 162,000 mdd en el periodo de 1970-1975 llegando a 470,000 mdd durante la segunda década de los años setenta.

Con el incremento del valor del petróleo, el tercer factor causante de la internacionalización trajo cambios importantes en la escena financiera internacional. Los Shocks petroleros (el primero en 1973 y el segundo en 1979) llamaron a nuevos intermediarios así como a nuevos competidores a la escena petrolera y financiera mundial los cuales pretendían llevarse una tajada de los beneficios resultantes. Por el lado de la oferta encontramos que los países que tenían petróleo decidieron nacionalizarlo o cancelar las concesiones que mantenían; de igual manera, surgieron nuevos países con posibilidades de extraer petróleo. Del lado de la demanda encontramos que las compañías en necesidad del recurso buscaban asegurar sus compras a precios y en plazos estables, debido a esto las compañías petroleras comenzaron a modificar las condiciones de compra-venta, sin embargo, durante el primer shock reinaba un mercado desorganizado en donde surgieron nuevos intermediarios. Para el segundo shock petrolero, las compañías petroleras ampliaron sus ventas al contado mientras que los intermediarios optaron por los contratos a plazo y futuros. Las operaciones de compra-venta se incrementaron considerablemente. Las empresas financieras fueron atraídas por la existencia de intereses especulativos, debido a las posibilidades que presentaba un mercado amplio, incierto y en constante cambio.

⁶ Fondo Monetario Internacional (FMI) y Banco Mundial (BM)

Continuando con el contexto recesivo del mundo, durante los años setentas tenemos que las empresas trasnacionales, al igual que otras empresas, se enfrentaban a la disminución en sus tasas de ganancias y de beneficios. Las medidas tomadas por las empresas trasnacionales, se dirigían a la disminución de costes de financiación de su pasivo tornándose en agentes con un sesgo cada vez más financiero. Como estrategia principal se enfocaron a diversificar sus pasivos, mediante la colocación de obligaciones las cuales, presentaban en los países donde mantenían filiales y que contaban con la característica de ofrecer ventajas en menores costes de emisión o bien en plazos más amplios.

Con las facilidades que los mercados internacionales ofrecían, las empresas trasnacionales mejoraron en sus habilidades de gestión de riesgos. Su fuerte incursión en el sistema financiero presentó características, como la magnitud de sus operaciones; las variantes que introdujeron al sistema, al utilizar o crear productos; el carácter internacionalizador de sus actividades y la profundidad que se creó entre la matriz y la filial.

Como último elemento, el déficit presupuestario de las economías desarrolladas como Estados Unidos o Gran Bretaña, las cuales mantenían durante la segunda mitad de la década de los años setenta una política de corte keynesiano⁷, por lo que decidieron aumentar sus gastos para hacer frente a la crisis, las cuales solo lograron extender el problema hacia la siguiente década. En consecuencia, la presencia de las presiones inflacionaria en las economías occidentales, llevaron a los gobiernos a financiarse de distintas maneras ya sea, mediante el ahorro externo o bien, mediante la emisión de deuda en los mercados internacionales.

Al haber detonado la internacionalización financiera, encontramos en la economía global los siguientes acontecimientos:

- a. Expansión de los mercados financieros internacionales:
 - Desarrollo del mercado de divisas.
 - Expansión del mercado internacional de préstamos.
 - Acceso de los países no desarrollados a grandes préstamos.

⁷ Estas consisten fundamentalmente en la aplicación de medidas basadas en políticas fiscales expansivas con el fin de luchar contra el estancamiento laboral.

- b. El dólar como referente monetario internacional, medio de pago, activo de reserva.

- c. Principales agentes financieros internacionales:
 - Bancos occidentales.
 - Firmas trasnacionales.
 - Los países desarrollados y no desarrollados.
 - Bancos Centrales.
 - Mayor número de empresas financieras no bancarias.

- d. Aparición de nuevos instrumentos financieros.

- e. Creciente interrelación de capitales entre:
 - Operaciones de comercio, inversión y financiación a escala mundial.
 - Mercados internacionales de préstamos, divisas y títulos.

- f. Inestabilidad de los mercados financieros.

- g. Pérdida de los atributos específicos del FMI, existió entonces una ociosidad de funciones por parte de la institución.

El proceso de internacionalización llevó a un proceso de mundialización del capital en sus distintas formas: mercancías (el comercio), dinero (las finanzas) y productivo (las inversiones internacionales). Esta globalización del capital, a su vez, impulsó el ritmo de un creciente flujo financiero así como una compleja integración de las formas del capital, en donde predomina ahora el capital financiero.

Después de los problemas comerciales previamente citados durante la década de 1970, en los 5 años posteriores, las exportaciones mundiales se incrementaron a una tasa media de 2.5 por ciento anual, llegando hasta una tasa media de 6% anual en el intervalo de 1986 a 1996. El comercio se componía de productos manufacturados en lo particular los productos referentes a inversión fija como maquinaria y equipo. Otra característica a tomar en cuenta, es el repunte de las economías desarrolladas en el intercambio mundial, lo que significa que pocas economías subdesarrolladas lograron sobresalir en este tiempo quedando así marginadas de los intercambios comerciales.

Como tercer aspecto encontramos la presencia y de los bloques económicos que llevaron a los países a concentrar y restringir de cierta forma las relaciones comerciales del mundo, estas tres grandes áreas regionales estaban conformadas por:

- La Unión Europea (con Alemania como su principal potencia).
- Asociación de Libre Comercio de América del Norte (con Estados Unidos a la cabeza).
- Cuenca del Pacífico (Japón como principal potencia).

Además de los bloques, la economía mundial contaba también con la presencia de las corporaciones transnacionales, las cuales mantenían una importante participación en el porcentaje del comercio internacional tomando en cuenta que un 35% - 40% de su comercio se llevaba a cabo entre las matrices y sus filiales llevando a concentrar aún más el comercio.

El comercio internacional de bienes había crecido benéficamente, es interesante observar que su crecimiento fue superado por la prestación de servicios en la economía internacional, el cual cobraba importancia a una mayor velocidad. Es así como las actividades de transportación de personas, los fletes, la asistencia técnica o el turismo entre otras actividades, se encontraban camino a predominar el mercado internacional. Junto con el incremento del sector servicios, se registró un constante incremento de la internacionalización de las inversiones directas y de la expansión financiera que aumentaban las transferencias de los beneficios productivos y ganancias financieras de los países receptores de las inversiones, hacia los países donde residían las casas matrices.

Llegando al punto de interés de nuestro trabajo, encontramos que las inversiones directas, habían sido la forma predominante de internacionalización del capital en los periodos de expansión económica, de las décadas de los años cincuenta y sesenta transnacionalizando así, los procesos productivos del país emisor hacia el país receptor de la inversión de capital. Sin embargo para los años de crisis subsecuentes, este tipo de internacionalización del capital, vaciló constantemente, hasta la década de los ochentas cuando emprendió una aceleración que solo se detuvo, durante los primeros años de la década de 1990.

Las razones por las cuales se dio la aceleración de las inversiones extranjeras directas, comenzaron en los Estados Unidos y en el Reino Unido, infiltrándose después, hacia Europa occidental, la Cuenca del Pacífico y América Latina. Las razones son:

- Eliminación de restricciones cambiarias y normatividades que obstaculizaban tanto la salida como la entrada de los capitales productivos.
- Desregulación de sectores que hasta entonces habían sido monopolios en los países, como los sectores de telecomunicaciones, transportes aéreos y ramas energéticas.
- Transformación de las inversiones de cartera en inversiones directas.
- Un intenso proceso de concentración empresarial mediante operaciones de fusión y/o absorción de empresas.
- Privatización de grandes empresas públicas (referente solo a América Latina y Europa Occidental).

Enrique Palazuelos explica “A escala mundial, la media anual de salida de las inversiones directas entre 1981 y 1985 (44.000 millones de dólares) supuso un incremento del 9% con respecto a la media del quinquenio anterior, en tanto que su posterior impulso dio lugar a que en la segunda mitad de la década el flujo inversor casi se cuadruplicase, con una media anual cercana a los 170.000 millones de dólares, superando la cuota de de los 200.000 millones durante los años noventa. Es así que entre 1990 y 1995 la salida de inversiones pasó de 210.000 a 350.000 millones de dólares y, a pesar del descenso sufrido en el bienio de 1992 – 1994, el flujo exportador acumulado durante esos seis años fue de 1,3 billones de dólares.”⁸

Acompañado del crecimiento de las inversiones se dio al mismo tiempo una relocalización en los destinos de estas mismas con Estados Unidos a la cabeza seguida por países como Australia, Canadá, Bélgica, Italia y España pertenecientes al grupo de países desarrollados. Otros países que se convirtieron en importadores netos de capital, por parte de América latina fueron México y Brasil; por parte de la Cuenca del pacífico los países de China, Malasia, Tailandia, Indonesia y Corea así como Hungría en Europa del Este.

Al llegar a los años noventa, Estados Unidos se mantenía a la cabeza de las importaciones de capitales junto con China, con una tercera parte del total mundial; mientras que Gran Bretaña, Francia, Bélgica-Luxemburgo y España que junto con los anteriores países, retenían el 60% de la inversión directa mundial. El resto era capturado por Holanda, México, Suecia, Canadá, Malasia, Singapur, Australia, Alemania e Italia.

⁸ PALAZUELOS, E. (1998), pp. 98.

Así entonces, a partir de 1991 EE.UU. (Estados Unidos de América) Japón y Alemania se convirtieron, en exportadores de capital por delante de otros inversores como Gran Bretaña, Holanda, Suiza y Francia. Del lado contrario economías como España, México, Australia y Bélgica mantuvieron saldos importantes de entradas de inversiones directas, aunque todos ellos inferiores a la cantidad atraída por China.

Hoy en día, al llegar a una verdadera internacionalización del capital financiero nos encontramos, en un sistema económico el cual, en su búsqueda de apertura y libertad comercial, ha dado paso a un sistema de gran flexibilidad que nos introduce al fenómeno de la “globalización” que comprende una estructura de libre comercio internacional; al movimiento de los capitales a corto y largo plazo; a la inversión extranjera directa; a los fenómenos migratorios; al desarrollo de las tecnologías de la comunicación y a su efecto cultural⁹.

De acuerdo a Sáez, la globalización “hace referencia a la creciente internacionalización de los procesos económicos (producción, inversión, comercio y finanzas), políticos y culturales, dando como resultado su acelerada interdependencia a nivel mundial y la generación de poderes y dinámicas que tienden a rebasar la capacidad de acción de los Estados y de los actores tradicionales condicionando claramente sus intervenciones”¹⁰.

El proceso histórico de internacionalización del capital al que nos hemos referido anteriormente se nos presenta dentro de un área específica de la globalización, su aspecto financiero, o como se le ha llamado también “globalización financiera”, que es el nombre que se atribuye a las transformaciones que ha sufrido el sistema financiero y las finanzas. Tales cambios se asocian a la liberalización de los sistemas financieros nacionales y a la integración nacional. Durante este fenómeno de globalización financiera, el incremento de volumen de las transacciones de flujos de capital y la variedad de éstas, hacia otros países, ha dado pie a una interdependencia financiera global.

En la actualidad, la interconexión del mundo por medio del avance de las comunicaciones y la relajación de normas, por parte de las naciones dentro del fenómeno de globalización, lleva a los participantes a campañas a lo largo del globo para realizar inversiones de capital. “Entre ellos la

⁹ Idea tomada de: Martínez Coll, Juan Carlos (2001): "Comercio internacional y globalización" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes.

<http://www.eumed.net/cursecon/15/index.htm> edición del 30 de marzo de 2009

¹⁰ Miguel Sáez, “Globalización financiera, crisis mundial e impacto sobre América Latina”, en Revista Economía y Política, No. 4, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Cuenca, Cuenca, diciembre 1998, p. 11

empresa trasnacional, considerada por muchos como el principal agente de la globalización ya que, como portadora por aptitud del capital, integra producción tecnológica, mercados, flujos comerciales, flujos financieros y decisiones políticas; es decir, son las responsables del despliegue económico de las naciones y concentran buena parte de la actividad económica internacional tanto en el comercio, las finanzas e inversiones foráneas, lo que se traduce en una amplia capacidad de gestión mundial”¹¹.

1.3 Conceptualización de la inversión extranjera directa

En primer lugar, se afirma que las “*inversiones de capitales*” son aquellas destinadas a la producción, intermediación, prestación o transformación de bienes y servicios. Ahora bien, sin importar el área en donde se invierta, las inversiones están sujetas a los parámetros dictaminados legalmente por el país donde éstas se localizan. Estas inversiones pueden ser efectuadas mediante acciones, cuotas sociales y cualquier otra forma de participación en sociedades constituidas u organizadas de conformidad con las normas nacionales.

Con base en lo anterior, conceptualizamos a *la inversión extranjera* como una transferencia de capital de un país en otro. Se divide en dos ramas: la pública y la privada. La “*inversión extranjera pública*”, es aquella que llega a un gobierno u organismo estatal descentralizado a través de un gobierno de otro país o por medio de instituciones internacionales gubernamentales. Por otro lado, la “*inversión extranjera privada*”, es dirigida de manera individual o colectiva a otro país de manera directa, indirecta o neutra.

La “*inversión extranjera indirecta*” (IEI), es realizada a través de las Bolsas de valores¹² mediante la compra de títulos de crédito, los cuales tienen rentabilidades fijas o variables. Este tipo de inversión se realiza en la mayoría de las ocasiones, con el fin de obtener rentabilidades de corto y mediano plazo, como resultado de la valorización o rendimientos que genere el activo adquirido.

¹¹ Erika Veloz, Las Empresas Transnacionales y el Estado en el proceso de Globalización: ¿Existe una lucha de poderes? (<http://www.tuobra.unam.mx/publicadas/040812175215-Erika.html>)

¹² Las bolsas de valores son instituciones establecidas por las sociedades. A ellas acuden los inversionistas como una opción para tratar de proteger y acrecentar su ahorro financiero, aportando los recursos que, a su vez, permiten, tanto a las empresas como a los gobiernos, financiar proyectos productivos y de desarrollo, que generan empleos y riqueza. Las bolsas de valores son mercados organizados que contribuyen a que esta canalización de financiamiento se realice de manera libre, eficiente, competitiva, equitativa y transparente, atendiendo a ciertas reglas acordadas previamente por todos los participantes en el mercado.

Como se observará, la inversión indirecta es más flexible que la inversión directa y, además, no implica necesariamente un compromiso de largo plazo para el inversionista.¹³

En el caso de la “*inversión extranjera neutra*” (*IEN*), se determina que, es aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados conforme a la legislación aplicable y que no computa para determinar el porcentaje de inversión extranjera en el capital social de sociedades mexicanas. Se establece que, para este tipo de inversión, la autoridad competente podrá autorizar a las instituciones fiduciarias para que expidan instrumentos de inversión neutra que únicamente otorgarán, respecto de sociedades, derechos pecuniarios a sus tenedores y, en su caso, derechos corporativos limitados, sin que concedan a sus tenedores derecho de voto en sus Asambleas Generales Ordinarias¹⁴.

Así entonces, entendemos por “*inversión extranjera directa*” (*IED*) a los flujos de capital que provienen de una persona moral o jurídica del exterior del país en el que se realiza la inversión, y cuyo capital es invertido en un país con la intención de tener intrusión directa de mediano y/o largo plazo en el desarrollo de una firma mediante la adquisición de bienes inmuebles, el establecimiento de empresas comerciales, industrias o de cualquier otro tipo. Teniendo como ejemplo el invertir en empresas ya establecidas o el establecimiento de una filial en el país.

Para el caso de los países en vías de desarrollo, la búsqueda por incentivar la inversión extranjera directa, es una consecuencia de la necesidad de acelerar en el corto y/o mediano plazo el desarrollo económico del país. Sin embargo, es importante tener en cuenta que el término de desarrollo económico, es de naturaleza ambigua y, además, varía en el tiempo y el contexto del espacio en que se utiliza. De esta manera, un país puede considerarse desarrollado dependiendo de la concepción que se esté utilizando respecto al desarrollo económico. No obstante, considero al desarrollo económico como un fenómeno económico definido a través de la mejora de indicadores tales como:

- El crecimiento económico: PIB a precios constantes, PIB per cápita y tasa de crecimiento del PIB

¹³ La inversión indirecta como ya se ha explicado busca a diferencia de la inversión directa distintos objetivos, más aún, este tipo de inversiones genera escenarios distintos por lo que no se analizará más a fondo para los siguientes capítulos.

¹⁴ Al igual que en la IED, las características particulares de las inversiones neutras difieren sustancialmente de las de la IED por lo tanto, no son objeto de estudio del presente trabajo.

- La distribución del ingreso: Coeficiente de Gini¹⁵, porcentaje de ingreso por quintiles.
- La satisfacción de necesidades básicas: coeficiente de la brecha de pobreza e indigencia, porcentaje de la población viviendo con menos de 1 y 2 dólares, porcentaje de la población viviendo bajo el nivel mínimo de consumo.
- Desarrollo sustentable: emisiones de CO₂, bosques como porcentaje del total de la tierra.
- Desarrollo humano: índice de desarrollo humano, expectativa de vida, tasa de mortalidad.
- Desarrollo subjetivo: migración, grado de felicidad.

Alcanzar las metas de desarrollo económico con las características adecuadas y sin perturbaciones ni efectos colaterales (de acuerdo con las corrientes económicas principales) apunta hacia la formación del ahorro interno, el cual financia de manera adecuada y eficiente al mismo desarrollo económico. Sin embargo, para una economía como la mexicana, la cual presenta una ineficiente canalización del ahorro interno hacia la inversión productiva, presenta una necesidad de complementar la inversión interna con recursos provenientes del exterior (llamado también ahorro del exterior o ahorro externo).

En este sentido, el ahorro externo ingresa al país de forma directa o indirecta. Por ejemplo, indirectamente podría introducirse a través de un crédito procedente del exterior dirigido al financiamiento de proyectos que se encuentran fuera del radio de acción de la iniciativa privada. Cabe señalar que, la inversión extranjera indirecta no siempre llega mediante préstamos extranjeros a los gobiernos, pues como vimos anteriormente el ingreso al país de la IEI o la IEN se puede canalizar mediante los distintos títulos de crédito que se comercializan, en mercados organizados de capitales también llamados bolsas de valores.

Desde el punto de vista de los gobierno, las inversiones extranjeras indirectas por medio de la compra de títulos de crédito representan, continuo peligro de inestabilidad, puesto que el inversionista puede retirarse en búsqueda de otros mercados con mejores rendimientos y sin ninguna restricción debido a la laxitud de la legislación nacional, no sin antes causar graves desequilibrios en el país receptor.

¹⁵ El coeficiente de Gini se utiliza sobre todo para medir la desigualdad en los ingresos, también puede utilizarse para medir la desigualdad en la riqueza. Este uso requiere que nadie disponga de una riqueza neta negativa.

Con la inversión extranjera directa, el país receptor no incurre en compromisos rígidos en cuanto al pago de amortizaciones, como sucede en los casos de la IEI. Si bien, la contribución cuantitativa del capital externo se vuelve secundaria, y de escasa magnitud. La IED no solo aporta capital a la economía nacional, también aporta, a las economías en desarrollo, eficiencia en la organización, tecnología aplicada a la producción y logística de las mercancías además de la movilización de los ahorros internos.

La IED permite absorber nuevas tecnologías que elevan la productividad del país receptor; se presenta también la existencia de externalidades que brindan un efecto positivo sobre las empresas que reciben la inversión, al igual que el resto de las firmas domésticas. También se mantiene abierta la posibilidad para que la inversión presione a las firmas domésticas, para alcanzar mayores niveles de productividad, aunque en ocasiones puede no llegar a ser cierto ocasionando, problemas en la economía doméstica al inducir desmantelamiento de las cadenas productivas o eliminación de empresas nacionales debido a la imposibilidad de mantener la competencia en el ramo en que se encuentren.

Dado que la IED ofrece grandes beneficios y facilidades comerciales hacia el inversionista, el país receptor es beneficiado de igual forma a plazos medianos y largos pero de manera constante y equilibrada. Más aún, a diferencia de las inversiones indirectas, vemos que la salida del país de este tipo de inversiones resulta mucho más contraproducente para los inversionistas, por lo que presenta mejores oportunidades de no desaparecer del país.

A continuación se presentan las definiciones que organismos internacionales más sobresalientes, poseen sobre el significado de IED, ya que pueden ser útiles para la mejor comprensión del tema aquí presentado.

- *El Fondo Monetario Internacional (FMI)*, indica que “La Inversión Extranjera Directa, se da cuando un inversionista residente (inversionista directo), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país (empresa de inversión directa)”¹⁶.
- Por su parte, la *División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)*, señala que: “La inversión extranjera directa refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra

¹⁶ Manual de Balanza de Pagos. FMI. 5ta Edición. Párrafo 359 y 362. 1994. Ver: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>

economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas.”¹⁷

Precisamente, esta última definición al ser la más completa es retomada por la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD)¹⁸.

- *La Organización Mundial del Comercio (OMC)*, presenta su propia definición: “La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio. Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afilada» o «subsidiaria»”¹⁹.

Para efecto de este trabajo, consideramos que la IED es aquella inversión de capital que proviene de una persona física o jurídica perteneciente a un país distinto de aquél donde se realiza la inversión, y cuyo capital es invertido con la intención de obtener una participación importante en la toma de decisiones concernientes al desarrollo de una firma. Lo anterior se logra mediante la adquisición de bienes inmuebles, el establecimiento de empresas comerciales o industrias que conforman distintas modalidades de la IED. La IED se diferencia de la inversión extranjera indirecta debido a que es una inversión de mediano y largo plazo a demás de arrojar importantes beneficios cualitativos tanto a los inversionistas como a los países receptores.

1.4 Clasificación de la inversión extranjera directa

La literatura sobre IED presenta una diversidad de clasificaciones de la misma, por ello, afirmaremos la existencia de IED cuando un inversionista o grupo de inversionistas extranjeros mantengan o compren como mínimo un 10 por ciento o más de las acciones ó poder de voto de una empresa en el país receptor (a menos que se pruebe que tal 10 por ciento no permita tener una importante voz dentro de la organización). Sin embargo, el mantener menos del 10 por ciento de las

¹⁷ Definición 423 de la División de Estadísticas de la UNCTAD. Ver: http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_list_dicts.asp

¹⁸ OECD. Glosario de Términos y Definiciones de Inversión Extranjera Directa. 3 de octubre de 2005.

Publicaciones y Documentos. Pág. 2 y 3. Ver: <http://www.oecd.org/dataoecd/56/1/2487495.pdf>

¹⁹ WTO “Trade and Foreign Direct Investment”, WTO News, octubre 8 de 1996. Ver:

http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1

acciones y aún así tener una voz importante en el manejo de la empresa también es considerado como IED debido a que una forma importante de distinguir la IED de las inversiones de portafolio es el hecho de que la inversión realizada tiene como objetivo, el poder ejercer un cierto control sobre la empresa.

El mayor o menor monto de IED así como la manera en la que se invierte responde a una serie de estrategias seguidas por los inversionistas o por las empresas transnacionales, para poder buscar beneficios en un mercado que se tiene como objetivo, puesto que como se sabe, no se invierte únicamente para producir bienes y comercializarlos, sino que son parte de una compleja planeación llamadas también, estrategias de mercado.

El hecho de invertir en cualquiera de las siguientes modalidades, no solo da pie a mantener un mayor o menor control sobre las acciones y el manejo de la empresa, es también, el hecho de aceptar por parte de los inversionistas, un mayor o menor riesgo así como las posibilidades de ganancia al invertir en un mercado extranjero.

1.4.1 Modalidades de inversión:

1. *Alianzas de riesgo compartido.* Son aquellas asociaciones donde los socios extranjeros comparten, la propiedad y el control de una empresa, en la mayoría de los casos nueva, con socios del país anfitrión. Es así como el riesgo se asume entre aquellos socios que tienen un conocimiento del mercado (socios locales) y quienes, por lo general, aportan un conocimiento especializado o tecnológico (socios extranjeros).

2. *Compra de empresas existentes.* El o los inversionistas extranjeros adquieren la totalidad de los activos de una empresa existente en el país mediante, la compra directa o por medio de la compra de las acciones de una empresa, reduciendo así los costos de inversión en posicionamiento de marca y de canales de distribución.

3. *Montaje de empresas.* Se habla aquí de la apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino, con el propósito de realizar una actividad productiva o con el objetivo de prestar un servicio. Con tal inversión, se tiene en mente la capacidad de aprovechar las ventajas de propiedad e internacionalización, al asumir en su totalidad el proceso productivo, y al mismo tiempo, aprovechar las ventajas de localización del país.

4. *Franquicias*. Para esta opción, el inversionista extranjero vende a socios locales el derecho continuo de usar la marca, la tecnología que le han permitido consolidar un negocio. El adquirir una franquicia ofrece a los inversionistas disminuir la incertidumbre que procede, al abrir operaciones en un mercado nuevo o expandir el negocio sin necesidad de mucho capital, puesto que es el franquiciatario el que debe aportar, generalmente, el capital inicial. Para quien invierte en ellas, puede ser un mecanismo rentable, debido a la posibilidad de reducir costos como lo es el marketing.

1.5. Motivantes de la internacionalización del capital

Al igual que las empresas buscan exportar sus bienes al exterior, la inversión extranjera directa se ve motivada por las oportunidades comerciales que el inversionista detecta en diversos países.

1.5.1 Razones generales

1.5.1.1 El acceso a nuevos mercados

El deterioro de un mercado es una difícil situación, que lleva a las empresas a internacionalizarse. Cuando encontramos que una empresa llega a ser líder y se enfrentan a un mercado, donde existe una demanda insuficiente o debido a la saturación del mismo, las oportunidades de ventas y crecimiento se ven opacadas. Es en este contexto, por el cual la búsqueda de un tercer mercado que beneficie las oportunidades de una empresa de seguir desarrollándose lleva a la misma, a desplazarse hacia el sector externo.

Con base en la teoría acerca del ciclo de vida desarrollada por Joel Dean²⁰, encontramos que existen diversas etapas para un producto asociada al comportamiento de las ventas: introducción, crecimiento, madurez, saturación y declinación. De esta manera, un producto en etapa de saturación enfrenta un nulo crecimiento y en donde la única solución posible, es encontrar un nuevo mercado en donde pueda expandirse y renovar el ciclo.

²⁰ Joel Dean (1906 - 1979) es más conocido por sus contribuciones a la teoría de Finanzas Corporativas en general, y particularmente a la zona de la presupuestación de capital. Es considerado como uno de los fundadores de la economía empresarial. Existen diferentes criterios para definir la tipología de las inversiones, no obstante cada vez con más frecuencia se utiliza para ello la clasificación de Joel Dean, el cual define las inversiones en cuatro grupos, a saber: inversiones de renovación, inversiones de expansión, inversiones de modernización o de innovación, inversiones estratégicas.

1.5.1.2 Aprovechamiento de economías de escala y de alcance

A menudo, acceder a un mercado internacional, responde al interés de una empresa en aumentar su producción, con el fin de bajar el costo promedio por unidad producida aprovechando así las economías de escala. Esta baja de costos, puede ser ocasionada debido a la dispersión de los costos fijos por el mayor número de unidades producidas, o por la compra de materias primas a un menor costo, o al aprendizaje obtenido gracias a una producción a mayor escala. Más aún, el expandirse a un número mayor de mercados, ofrece la oportunidad de diversificación de productos. Esto es posible, gracias a las sinergias logradas al compartir los activos existentes en la producción como puede ser, la tecnología, la integración de plantas o una marca posicionada.

1.5.1.3 Diversificar riesgo

El distribuir el riesgo entre varias posibilidades, permite que el resultado negativo de alguna inversión pueda compensarse con el resultado positivo de otra. Para el caso específico de la IED, mantener inversiones en distintas naciones permite, por ejemplo, que las pérdidas que puedan suceder en el país de origen, sean compensadas por las inversiones realizadas en el extranjero.

Para obtener el resultado anterior, es necesario que, los factores que afectan negativamente a una economía, no afecten a la otra, resguardando así, el capital de la empresa inversora, pues un grupo de mercados con economías que mantienen un grado considerable de dependencia no podrían presentar un grado adecuado de protección.

1.5.2 Razones de costos

1.5.2.1 Costos de transporte

La rentabilidad de la empresa que debe exportar bienes, es altamente controlada por la distancia que debe de cubrir para entregar en producto, en las mejores condiciones, lo cual implica un alto costo en transporte. Si tomamos en cuenta que es un producto, en donde sus características no necesitan de materiales de alguna región en específico, puede ser de gran ayuda el considerar realizar una IED.

1.5.2.2 Costos de insumos

Con la existencia o apertura de nuevos mercados para la empresa, las oportunidades de acceso a insumos de menores costos o de materias primas especializadas, brinda la oportunidad de disminuir los costos en la adquisición, almacenamiento y uso de los insumos.

1.5.2.3 Costos laborales

Uno de los beneficios que impulsan a las empresas a invertir en otros países, es el hecho de encontrar mano de obra a un precio menor que en los países industrializados, de donde provienen las empresas.

1.5.2.4 Costos arancelarios e incentivos fiscales

En los países exportadores, toman en cuenta factores como las barreras arancelarias las cuales pueden frenar su expansión, es por ello que al realizar IED dentro de un país, es posible el esquivar estas barreras al trasladar la producción al país destinatario. Más aún, en los países que mantienen tratados o acuerdos comerciales con otros países, las empresas se benefician, al usar al país como plataforma para acceder a nuevos mercados.

Los países promueven las inversiones, debido a que se considera que la IED presenta oportunidades de fuente de empleo, crecimiento y progreso. Debido a ello, los incentivos fiscales por parte del gobierno anfitrión, intentan atraer la inversión del exterior mediante disminución de impuestos, reduciendo así, los costos de invertir.

1.5.3 Razones de mercado

1.5.3.1 Flexibilidad

La presencia en el mercado extranjero le da a la empresa, mejores capacidades de respuesta ante los problemas que se presentan, además de mejorar el trato con el cliente y notables ventajas en transportación. La solidez que aporta el mantenerse cerca del mercado, permite crear una imagen y estrategias de venta en la región, como lo es; la adaptación del producto a las exigencias específicas del mercado. Así mismo, la flexibilidad es reflejada, mediante la capacidad de la empresa para escoger, el recurso humano, sus proveedores y estrategias de logística.

1.5.3.2 Mayor Posicionamiento

La búsqueda por la consolidación de una marca en el mercado es también un beneficio al que se aspira, mediante la cercanía con el mercado a través del posicionamiento ante clientes y proveedores.

Sin duda alguna, el posicionamiento es, un elemento clave para incrementar la competitividad y productividad dentro del mercado extranjero para escenarios como:

- a. Donde la empresa se encuentra en desventaja frente a la competencia local.
- b. Al abrir como la primera empresa que arriba al mercado y obtener un reconocimiento con lo cual, obstaculiza la entrada de otras empresas.

1.5.3.3 Control

El control de la empresa sobre su conocimiento de producción, mercadeo y logística se pierde, puesto que, al solo exportar; muchos de aquellos conocimientos tienen que ser compartidos con terceros. Con la realización de inversión extranjera directa, las posibilidades de control sobre los elementos antes mencionados, se mantienen con lo cual las empresas que no siempre están dispuestas a compartirlos, pueden manejarlos directamente.

1.6 BENEFICIOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Existen distintos beneficios al realizar la inversión extranjera directa tanto, para el país receptor como para el país emisor. En esta sección revisaremos estos beneficios por separado.

1.6.1 Para los países receptores

La IED contribuye al desarrollo de los países y de sus economías a través del impacto que genera sobre variables macroeconómicas del país:

1.6.1.1 Crecimiento y empleo

La IED en un país representa, nuevos flujos de capital que dinamizan la demanda agregada, impulsando el crecimiento económico del país.

Los flujos de capital aportados por la IED, son por lo general estables debido a que son destinados a la creación y obtención de bienes inmuebles y generalmente se utiliza en proyectos de largo plazo; de allí que se mantenga una cierta preferencia, frente a las inversiones de portafolio, puesto que en esta última, la inversión solamente permanece hasta que la rentabilidad es favorable. Es así que, al menor cambio en las posibilidades de mejorar la rentabilidad, se hacen presentes en cualquier otro mercado, los capitales de la inversión de portafolio “vuelan” a otras tierras y de ahí el nombre de “capitales golondrina”.

Con la presencia de IED también se incrementan los niveles de competencia al interior del país receptor; Y en algunos casos, los productores nacionales se ven en la necesidad de mejorar, en lo referente a la estructura de costos y/o a utilizar mayores cantidades de sus ingresos, con el objetivo de disminuir el precio de sus productos, haciendo frente a esta nueva competencia que las empuja fuera del mercado. Lo anterior tiene como consecuencia el incremento en la productividad de los factores y la aparición de precios más favorables para los consumidores.

“Por otro lado, el aumento en productividad nos conduce nuevamente al crecimiento económico del país, donde la IED tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico siempre y cuando la economía cuente con un capital mínimo tanto físico como humano que permita la propagación del efecto”²¹.

Otra de las cualidades de la IED que se conocen bien, es la generación de empleos lo cual es un efecto muy favorable para cualquier Nación y sustenta la actividad de mayor productividad y competitividad del país.

Acorde con la UNCTAD, mayores flujos de IED en los países conllevan a la generación de empleo, al aumento de las exportaciones y al desarrollo económico en el largo plazo²². De otro lado,

²¹ Esta hipótesis es confirmada en un trabajo econométrico presentado por estudiantes de la Universidad Externado de Colombia (Baracaldo 2005)

²² Ver: <http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3>

en el 2005 el Banco Mundial afirmó que la IED es la principal fuente de financiación externa para los países en desarrollo²³.

1.6.1.2 Tecnología y conocimiento

Es posible decir, que aumentos en la productividad, es una de las consecuencias que la IED estimula mediante la transferencia de tecnología y conocimiento especializados en los ramos donde se propague. Es así como el cambio técnico y el incremento de la eficiencia, son estimuladas en las firmas así como en las instituciones locales; en los proveedores y en los competidores. La IED proyecta así, un modelo a seguir que puede intensificar la competencia, en el mercado en que se instale.

Hoy en día el impacto medio ambiental, es uno de los mayores problemas que resolver a nivel mundial, cuando hablamos de tecnología en la producción es posible hablar también, de una manera mas limpia y menos perjudicial para el medio ambiente, así como un manejo ambiental favorable para el país. Lo anterior puede significar que la entrada de una empresa extranjera al país, no atente contra los recursos disponibles y que sirva a manera de ejemplo, sobre las empresas locales.

1.6.1.3 Acceso a bienes y servicios

El arribo de la IED ofrece, a los consumidores finales la oportunidad de recibir y probar nuevos productos o servicios. Es también, una oportunidad para que, al existir una competencia en el mercado, los consumidores se vean beneficiados mediante la disminución de precio de los productos e incrementar la calidad y eficiencia de los bienes y servicios que se prestan al cliente.

1.6.2 Para los países emisores

Los autores Chudnovsky y López (1999)²⁴ afirman que, es difícil realizar predicciones exactas sobre los efectos positivos en países emisores, debido a la gran cantidad de escenarios e interrelaciones, que se generaran en cada caso. Sin embargo, los escritores sugieren algunos efectos

²³ Comité para el Desarrollo. Comité Ministerial Conjunto de las Juntas de Gobernadores del Banco y del Fondo para la Transferencia de Recursos Reales a los Países en Desarrollo. 15 de abril de 2005

²⁴ Daniel Chudnovsky, Bernardo Kosacoff, Andrés López (1999). con la colaboración de Celso Garrido *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. México : Fondo de Cultura Económica pp.63

positivos que tiene la IED, sobre las economías emisoras, los cuales se dan a través de las mejoras competitivas que adquieren las empresas en su proceso de internacionalización.

1.6.2.1 Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas

En el mundo actual, la información y el acceso a ella se han desarrollado a nivel mundial. Hoy en día las empresas pueden acceder a información que, retroalimenta sus sistemas de producción y retroalimentación incrementando su competitividad en el mundo. Tal información contribuye, a la generación de un nuevo capital humano incrementando las oportunidades de mejorar aspectos de la empresa. Al trasladar este conocimiento a las filiales extranjeras, es posible compartir el capital humano de manera que se habla también, de una mejorara o beneficio para el país emisor.

Dado que las oportunidades de competitividad, por parte de los países en desarrollo en materia de tecnología es escaso, a nivel mundial surge un efecto interesante puesto que tales países, trabajan con conocimiento no obsoleto aunque si, globalmente difundido; lo cual lleva a estos países a crear una gran especialización que permite continuar mejorando a las empresas no solo, del país receptor de inversiones sino inclusive, a los países más desarrollados.

1.6.2.2 Reintegros y utilidades adicionales

Las empresas que invierten capital en otros países, son receptoras de ganancias, que sus empresas recaudan en otros países. Una parte de las utilidades generadas en este proceso, son llevadas al país de origen de las empresas, así como las remesas de aquellos asalariados que trabajan en el extranjero, son integradas a la economía nacional, aunque es un aspecto menor puesto que en una gran parte de los casos, las empresas prefieren contratar mano de obra del país receptor. En todo caso, el efecto positivo de esta entrada de divisas al país emisor, se refleja en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Adicionalmente, la conexión con nuevos mercados, promueve la exportación de otros bienes de las economías emisoras hacia los países en donde se ha realizado inversión. Estos bienes, están por lo general relacionados con la producción, como insumos, componentes, maquinaria o servicios y su exportación se registra también, como un ingreso en la balanza de pagos del país emisor.

1.6.2.3 Tecnología

Los países emisores inclusive, aprovechan el desarrollo tecnológico que se da en el país donde se invierte, mediante la apropiación de la tecnología aplicándola a sus sistemas productivos locales o mediante el traslado hacia el país en el cual se mantiene su matriz.

En la mayoría de los casos, esto es posible, para aquellas empresas que se dedican a invertir en países industrializados. Para los países desarrollados que invierten en los menos desarrollados, mantienen una ventaja en la medida en la que el traslado y/o venta de su tecnología, se vuelve una forma de incentivar sus inversiones, al contar con una base más amplia de recuperación de las inversiones de recursos destinadas, a la búsqueda de conocimiento. Más aún, estas empresas, pueden aumentar su conocimiento tecnológico, mediante la retroalimentación derivada de requerimientos de escalas, materiales y necesidades del mercado que deban ser enfrentadas, por el equipo tecnológico.

1.7 Dificultades derivadas de la IED

Las inversiones de un país, implican siempre el tener en cuenta los riesgos y las dificultades al incursionar sobre un mercado nuevo, aun cuando la IED es una estrategia para ingresar a otros países que prometen muchas ventajas y beneficios, como ya se ha escrito anteriormente. Las inversiones siempre cuentan, con un nivel mayor de riesgo que otras opciones como exportar, realizar contratos de licencias, acuerdos técnicos, de servicios, de manufacturas o acuerdos de producción.

Este costo por invertir, se debe aún en nuestros días a la incertidumbre que se encuentra en el poco conocimiento que se tiene del nuevo mercado, así como el enfrentarse a empresas ya establecidas y finalmente, el hecho de generarse una exploración infructuosa. Sin embargo un punto a favor, es el alto nivel de conocimiento así como lo avanzado de las comunicaciones que han llevado a disminuir los costos de inversión.

1.7.1 Respecto a las operaciones de la empresa

Los riesgos de incurrir en una IED dependen y se incrementa, según la peculiaridad que se haya seleccionado. Un montaje de empresa, conlleva el riesgo de las posibles pérdidas a causa de un producto con una insipiente demanda, puesto que no se cuenta con ayuda. Adicionalmente los

costos de inversión, son mayores con el objetivo de crear una imagen y un posicionamiento, así como de no contar con el apoyo de personal que conozca el mercado, se verá en la necesidad de invertir más recursos, para estudiar a los consumidores del mercado, los competidores y los canales de distribución, así como la legislación correspondiente.

Las licencias, franquicias y alianzas de riesgos compartido presentan serios problemas para la organización y toma de decisiones al existir diferencias entre los miembros que la integran ya sean personales, culturales o por falta de interés de los miembros o compañías. Más aún, la posibilidad de una alianza conlleva, la problemática de filtración o adaptación del conocimiento, que puede convertir a los aliados con los que se comparte el conocimiento en enemigos más adelante.

Generalmente y sin importar la modalidad de inversión elegida, la IED significa en grandes rasgos un considerable desembolso de capital, durante un largo espacio temporal, para lograr que la empresa se establezca y se consolide. Deben tenerse siempre en cuenta, los riesgos de mercado; la dificultad en la introducción del producto debido al desconocimiento del medio o del sector a que se va a penetrar.

Entre los riesgos políticos y de legislación encontramos, al nacionalismo, la poca o nula compatibilidad de las leyes con las prácticas de las empresas y los abruptos cambios en la normatividad de un país. Dado que un entorno institucional y jurídico inestable es factor de preocupación entre los inversionistas, en una nación, donde los cambios constantes de régimen tributario, así como la discrecionalidad en la interpretación y aplicación de las leyes ahuyentan la IED.

1.7.2 Impactos negativos sobre las economías emisoras y receptoras

La IED ofrece beneficios para ambas partes que la conforman (emisores y receptores), lo cierto es que existen argumentos que ponen en tela de juicio, el beneficio neto de esta actividad. Algunos de los puntos en contra de la IED son los siguientes.

1.7.2.1 Pérdida de empleo

Para países industrializados como los Estados Unidos de América o Reino Unido se han generado disgustos, debido a que la IED que fluye de estos países hacia otros menos desarrollados, con el fin de disminuir sus costos de producción, en gran parte de la mano de obra, así como lo

inflexible y dura normatividad del gobierno frente a las empresas. El generar una IED acaba con los empleos de los países de donde se origina la inversión y disminuye el ahorro doméstico en los países industrializados

El segundo argumento, es el hecho de poner en duda la creación neta de empleos en las economías receptoras. Una causa de ello es que, el alto grado de competitividad y tecnología de las empresas trasnacionales, llegan a la región menos industrializadas y asolan la industria nacional. Como resultado lógico, tenemos entonces que los empleos generados por las empresas trasnacionales, no alcanzan a compensar la gran pérdida de empleos que se presenta por la feroz competencia, siendo entonces, un efecto neto negativo de empleo para el país receptor.

1.7.2.2 Explotación de la mano de obra

Las insipientes condiciones, en las que se mantiene a la mano de obra nacional por parte de las empresas extranjeras, pueden llegar a ser un gran problema al país receptor y es motivo de queja de muchos países poco desarrollados.

Se sabe que los recientes esfuerzos por mejorar el trato de los asalariados, por parte de las multinacionales, han sido solo gracias a la presión pública y a la mala reputación que las empresas han recibido. Sin embargo, cabe destacar el hecho de lo avanzado de los efectos de la empresa multinacional, siendo que tales empleos creados y beneficios dados por ellas.

1.7.2.3 Pérdida de Soberanía

El miedo a la pérdida de la soberanía, significa también el miedo a la pérdida de la independencia económica del país, especialmente para economías pequeñas. Debido al gran poder económico que son capaces de acumular las empresas multinacionales, es de esperar que tales empresas, puedan perjudicar el interés general de un país, en la medida en que estas empresas tienen, una enorme capacidad de presión, sobre poderes ejecutivos y legislativos, lo cual utilizan para diseñar reglamentaciones que favorezcan, sus intereses particulares por encima del interés general.

Capítulo 2: Marco normativo mexicano de la IED

2.1 Preliminar al capítulo 2

El presente capítulo se introduce el cuadro normativo mexicano referente a la inversión extranjera en el país. A lo largo del capítulo, presentaré las normas más importantes referentes al tema, así como las instituciones y los organismos encargados de vigilar, aplicar y sancionar con respecto a la normatividad acordada para los Estados Unidos Mexicanos.

El orden de presentación de las normas y leyes así como instituciones u organismos, se lleva a cabo de acuerdo con el nivel jerárquico existente en nuestro país. Lo anterior significa que, siendo la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el máximo acto jurídico existente en nuestra nación debemos de colocarla, como el punto de inicio de nuestro capítulo. Ocupando la segunda posición, se encuentra la Ley de Inversión Extranjera; el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera, del Registro nacional de la Inversión extranjera y el Reglamento Interno de la Secretaría de Economía. Finalmente se encuentran algunas Resoluciones Generales.

Como acto seguido y manteniendo la línea del trabajo de tesis que nos interesa debemos realizar nuestro último documento jurídico importante que es el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón el cual nos dará los elementos finales para continuar los análisis de capítulos posteriores.

2.2 Constitución Política De Los Estados Unidos Mexicanos

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos se define como el conjunto de normas por medio de las cuales el Estado, ejerciendo su plena soberanía, se rige así mismo. La Constitución fija los límites y define las relaciones existentes entre los Poderes de la Unión (Ejecutivo, Legislativo y Judicial) y de estos con los ciudadanos, estableciendo las bases para su gobierno y organización de las instituciones en las que residen los poderes del Estado, estableciendo los fundamentos de la vida económica y social, los deberes y derechos de los ciudadanos.

La Constitución se define a partir de los órganos y procedimientos que intervienen en su adopción y aceptación, de ahí entonces encontramos una de sus características más importantes que es, la supremacía que ejerce sobre cualquier otra norma del ordenamiento jurídico en el país.

Anteriormente, las constituciones mexicanas prestaron poca importancia a problemas económicos que hoy en día son motivo de preocupación para el gobierno mexicano como lo puede ser, la formación de los planes nacionales de desarrollo o especificaciones sobre la propiedad privada entre otros temas. En materia de la inversión extranjera directa podemos observar que, no existen elementos que la limiten o la contengan salvo por el hecho que para la Constitución Política de la República Mexicana de 1857 en su sección II artículo 30 inciso III, era posible nacionalizarse mediante la adquisición de bienes raíces a no ser que se prefiriera mantener su nacionalidad.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, constitución que rige actualmente a la nación, es publicada en el Diario Oficial de la Federación el 5 de febrero de 1917. Desde su primera aparición en la vida del país y hasta la fecha, la constitución ha sido reformada constantemente para ajustarse a las necesidades de la población y del Estado.

Es así como el Estado mexicano, en su ansiedad por garantizar un desarrollo nacional pleno se da a la tarea de regir la actividad económica del país. De esta manera el sector público se presenta en la economía mexicana interactuando junto al sector social y privado.

Artículo 25 “Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución¹.

El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará al cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución.

Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.

El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el Artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre, el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.

¹ Se refiere a la Constitución Política de Los Estados Unidos Mexicanos

Asimismo podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.

Bajo criterios de equidad social y productividad, se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.

La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan mayoritaria o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios.

La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución.

El artículo anterior faculta al Estado a regir sobre las actividades económicas del país con el objetivo último, de proteger a la nación; así como mejorar la calidad de vida de los habitantes y su entorno. Más aún, el Estado pone en claro que determinará las normas y procedimientos correctos para que los sectores públicos y privados puedan participar en las actividades económicas de la nación.

Una vez que entendemos, como el Estado es respaldado legalmente para regir sobre la actividad económica del país, el siguiente elemento a observar es como el Estado se ve en la necesidad de generar de acuerdo con el artículo 26 constitucional el llamado “Plan Nacional de Desarrollo” que tiene como finalidad establecer los objetivos nacionales, estrategias y prioridades, según las necesidades y preocupaciones de la administración presente, que se lleva a cabo en materia económica, política y social. De esta manera, el Plan Nacional de Desarrollo, establecerá los objetivos y las estrategias nacionales para los programas sectoriales a implementarse, así como los programas de carácter especial, programas institucionales y los regionales determinados.

Artículo 26 “El Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación.

Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y los programas de desarrollo. Habrá un plan nacional de desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal.”

Los artículos 25 y 26 de la Constitución determinan rubros importantes para la IED. Uno de ellos es, que el Estado se presenta como la autoridad máxima a la cual se debe atender si se pretende incidir en la vida económica del país. Un segundo elemento es, observar que el estado, en su búsqueda de objetivos de corto y largo plazo para con el pueblo mexicano (Plan Nacional de Desarrollo y el desarrollo nacional respectivamente) se encuentra en la posibilidad de facilitar, dificultar o rechazar por completo a las actividades del sector externo dentro de los cuales figura la IED.

Dentro del artículo 27 constitucional destaca uno de los instrumentos del Estado para poder ejercer cierta autoridad en materia económica, al determinarse por medio de la carta magna la propiedad que posee el Estado, sobre las tierras y aguas dentro de las delimitaciones del territorio nacional. Inclusive, lo lleva a poseer más allá de propiedad sobre las tierras y aguas de la nación, al administrar de igual manera aquellos recursos naturales que se encuentren dentro de las delimitaciones aéreas, marítimas y terrestres; esta última, formada por los yacimientos de petroleros o de otros minerales que como bien se sabe forma la materia prima de la industria extractiva.

Asimismo la Administración puede transmitir el dominio de tales propiedades a particulares según el interés público pero siempre, con la posibilidad de expropiar la propiedad en los casos de utilidad pública y efectuando una indemnización. El artículo 27 tiene una gran importancia para las actividades económicas, políticas y sociales del país de modo, que siendo un artículo de considerable extensión, puntualizamos para nuestro interés los elementos económicos:

Artículo 27, párrafo 6 “En los casos a que se refieren los dos párrafos anteriores, el dominio de la Nación es inalienable e imprescriptible y la explotación, el uso o el aprovechamiento de los recursos de que se trata, por los particulares o por sociedades constituidas conforme a las leyes mexicanas,

no podrá realizarse sino mediante concesiones, otorgadas por el Ejecutivo Federal, de acuerdo con las reglas y condiciones que establezcan las leyes. Las normas legales relativas a obras o trabajos de explotación de los minerales y substancias a que se refiere el párrafo cuarto, regularán la ejecución y comprobación de los que se efectúen o deban efectuarse a partir de su vigencia, independientemente de la fecha de otorgamiento de las concesiones, y su inobservancia dará lugar a la cancelación de éstas. El Gobierno Federal tiene la facultad de establecer reservas nacionales y suprimirlas. Las declaratorias correspondientes se harán por el Ejecutivo en los casos y condiciones que las leyes prevean. Tratándose del petróleo y de los carburos de hidrógeno sólidos, líquidos o gaseosos o de minerales radioactivos, no se otorgarán concesiones ni contratos, ni subsistirán los que en su caso se hayan otorgado y la Nación llevará a cabo la explotación de esos productos, en los términos que señale la Ley Reglamentaria respectiva. Corresponde exclusivamente a la Nación generar, conducir, transformar, distribuir y abastecer energía eléctrica que tenga por objeto la prestación de servicio público. En esta materia no se otorgarán concesiones a los particulares y la Nación aprovechará los bienes y recursos naturales que se requieran para dichos fines.”

La ley es muy puntual al determinar la concesión de las tierras y aguas además de los minerales y los recursos naturales que en ella existan, por lo cual encontramos, que la concesión es de igual recelo:

Artículo 27, I (fragmento) “Sólo los mexicanos por nacimiento o por naturalización y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras, aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas o aguas. El Estado podrá conceder el mismo derecho a los extranjeros, siempre que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y en no invocar por lo mismo la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquéllos; bajo la pena, en caso de faltar al convenio, de perder en beneficio de la Nación, los bienes que hubieren adquirido en virtud del mismo.”

El mantener un control sobre las actividades económicas que realizan las empresas del territorio nacional, el Estado decreta reglas, sobre el poder que puedan tener tales empresas sobre el mercado interno. Como se denota en el Artículo 28 constitucional al quedar oficialmente prohibidos, los monopolios y las prácticas monopólicas dentro del país:

Artículo 28 constitucional. “En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos

y condiciones que fijan las leyes. El mismo tratamiento se dará a las prohibiciones a título de protección a la industria.”

El estado vigila y sanciona las prácticas antes mencionadas sobre aquellas empresas que por cuestiones de lucro o posicionamiento alteren el ritmo de la economía nacional, aún cuando los productos son considerados de consumo necesario para la economía de la nación o el consumo popular.

Cabe mencionar, que existen actividades de importancia para el desarrollo nacional que, por supuesto, aún cuando mantienen prácticas monopólicas, no son sancionadas como lo son aquellas manejadas por el Estado o inclusive aquellas que existen, por medio de la iniciativa pública en conjunto con el sector privado.

2.3 Ley de Inversión Extranjera

Después de la Constitución, la “Ley de Inversión Extranjera (LIE)” en conjunto con el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RLIE), son los siguientes cuerpos legales que norman de manera específica, a la inversión extranjera de cualquier tipo (directa, indirecta y neutra) en nuestro país.

La LIE fue publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993 y substituyó la normatividad anterior: la “Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera” que había sido instituida el 16 de mayo de 1989.

Por su parte, el RLIE fue publicado el 8 de septiembre de 1998 con el objeto de precisar, con un enfoque meramente administrativo, las disposiciones escritas en la Ley de Inversión Extranjera, respetando y clarificando el alcance de la apertura sectorial de la LIE sin entorpecer los elementos de simplificación administrativa ya registrados.

De manera introductoria, La Ley de Inversión Extranjera es según sus disposiciones generales, determinadamente de orden público así como de observancia general en toda la república mexicana; lo cual significa que, las normas contenidas en ella son irrenunciables y que se aplican en toda la nación independientemente de las normas o reglamentos dictados por el Distrito Federal, los Estados de la República y otras instituciones.

Sus objetivos principales son: la creación de reglas que canalicen la inversión extranjera hacia el país y propiciar que tales inversiones, contribuyan al desarrollo del país. Es así como su característica principal, es el establecer reglas generales para controlar la apertura sectorial.

La LIE que fue publicada el 27 de diciembre de 1993 y ha sufrido modificaciones en los periodos posteriores a su publicación (1995, 1996, 1998, 1999, 2001, 2006 y 2008), con el objetivo de mejorarla así como por la constante apertura hacia la inversión extranjera, que la administración ha necesitado a través del tiempo.

Las modificaciones se deben a las siguientes leyes y decretos:

- Ley del Servicio Ferroviario, publicada el 12 de mayo de 1995;
- Ley Federal de Telecomunicaciones, publicada el 7 de junio de 1995;
- El “Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley Federal de Procedimiento Administrativo; de la Ley Federal sobre Metrología y; Normalización; de la Ley Minera; de la Ley de Inversión Extranjera; de la Ley General de Sociedades Mercantiles y del Código Civil para el Distrito Federal en materia común, y para toda la República en materia federal”. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 24 de diciembre de 1996;
- El "Decreto por el que se reforman diversos ordenamientos legales" (relativo a disposiciones sobre nacionalidad), publicado el 23 de enero de 1998;
- El “Decreto por el que se expide la Ley de Protección al Ahorro Bancario, y se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de las leyes del Banco de México, de Instituciones de Crédito, del Mercado de Valores y para Regular las Agrupaciones Financieras”. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 19 de enero de 1999;
- El “Decreto por el que se expide la Ley de Sociedades de Inversión”. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 4 de junio de 2001;
- El “Decreto por el que se reforman, derogan y adicionan diversas disposiciones de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito, Ley de Instituciones de Crédito, Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros, Ley Federal de Instituciones de Fianzas, Ley para Regular las Agrupaciones Financieras, Ley de Ahorro y Crédito Popular, Ley de Inversión Extranjera, Ley del Impuesto sobre la Renta, Ley del Impuesto al Valor Agregado

y del Código Fiscal de la Federación”. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de julio de 2006;

- El “Decreto por el que se expide la Ley de Uniones de Crédito y se adiciona y reforma la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito”. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de agosto de 2008.

Las reformas anteriores han profundizado la apertura de los sectores económicos a la inversión extranjera y establecido los mecanismos para la desregulación y simplificación administrativa. Como resultado de lo anterior más del 90% de las actividades económicas de nuestro país se encuentran hoy en día totalmente abiertas a la participación de la inversión foránea.

De manera general, la LIE está integrada por 8 Títulos, 39 artículos y 11 transitorios, mientras que el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras cuenta con 8 Títulos, 49 artículos y 6 transitorios, en los cuales es posible notar las los procedimientos, las restricciones y las obligaciones que dicta el país en materia de inversión extranjera.

Entre las disposiciones generales de la Ley, se describe a la inversión extranjera como aquella inversión realizada por extranjeros, en cualquier proporción en el capital social en empresas o sociedades mexicanas; o inclusive de la inversión realizada por sociedades mexicanas, en las cuales exista una mayoría de capital extranjero y a la participación de los inversionistas extranjeros, dentro de las actividades y actos contemplados por la LIE.

Es así como a la inversión extranjera se le permite participar en cualquier proporción del capital social de las sociedades mexicanas, adquirir diversos activos fijos, fabricar nuevos productos, al igual que entrar a nuevos campos de actividad económica, abrir y operar establecimientos y ampliar o relocalizar los ya existentes.

Todo lo anterior es posible, siempre y cuando no incurran en las actividades que se establecen, como exclusivas del sector público o bien en aquellos sectores donde se establecen límites a la inversión, así como otras disposiciones restrictivas a la inversión extranjera dispuestas por la ley.

Entre las actividades reservadas para el sector público se encuentran en su mayor medida, ramas determinadas como estratégicas para el Estado, descritas en el artículo 5 de la Ley de Inversión Extranjera y especificadas por el RLIE:

- Petróleo y demás hidrocarburos;
- Petroquímica básica;
- Electricidad;
- Generación de energía nuclear;
- Minerales radioactivos;
- Telégrafos;
- Radiotelegrafía;
- Correos;
- Emisión de billetes;
- Acuñación de moneda;
- Control, supervisión y vigilancia de puertos, aeropuertos y helipuertos; y
- Las demás que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Existen también actividades de empresas mexicanas las cuales mantienen una cláusula de exclusión a extranjeros. La cláusula precisa un convenio o pacto integrado a los estatutos sociales de una empresa, donde se establece que la sociedad o empresa, no admitirán directa ni indirectamente como socios o accionistas a inversionistas extranjeros, ni a sociedades con cláusula de admisión de extranjeros a no ser que se encuentren en los parámetros establecidos por el título quinto de la LIE, que hace referencia a la inversión neutra, que se define como aquella realizada en sociedades mexicanas o en fideicomisos autorizados conforme a la ley y no se computa para determinar el porcentaje de inversión extranjera, en el capital social de sociedades mexicanas.

Las actividades son las siguientes:

- Transporte terrestre nacional de pasajeros, turismo y carga, sin incluir los servicios de mensajería y paquetería;
- Comercio al por menor de gasolina y distribución de gas licuado de petróleo;
- Servicios de radiodifusión y otros de radio y televisión, distintos de televisión por cable;
- Instituciones de banca de desarrollo, en los términos de la ley de la materia;
- La prestación de los servicios profesionales y técnicos que expresamente señalen las disposiciones legales aplicables.

Continuando con las disposiciones generales de la Ley, sobre el establecimiento de los montos o porcentajes permitidos para la inversión extranjera. Dentro de tal sección es posible denotar, el gran número de elementos derogados que concuerdan con la constante apertura a la inversión extranjera que la política nacional mantiene.

En las actividades económicas y sociedades que se mencionan a continuación, la inversión extranjera podrá participar en los porcentajes siguientes de acuerdo con el artículo 7° de la LIE:

I.- Hasta el 10% en:

Sociedades cooperativas de producción;

II.- Hasta el 25% en:

a) Transporte aéreo nacional;

b) Transporte en aerotaxi; y

c) Transporte aéreo especializado;

III.- Hasta el 49% en:

e) Instituciones de seguros;

f) Instituciones de fianzas;

g) Casas de cambio;

h) Almacenes generales de depósito;

o) Administradoras de fondos para el retiro;

p) Fabricación y comercialización de explosivos, armas de fuego, cartuchos, municiones y fuegos artificiales, sin incluir la adquisición y utilización de explosivos para actividades industriales y extractivas, ni la elaboración de mezclas explosivas para el consumo de dichas actividades;

q) Impresión y publicación de periódicos para circulación exclusiva en territorio nacional;

r) Acciones serie "T" de sociedades que tengan en propiedad tierras agrícolas, ganaderas y forestales;

s) Pesca en agua dulce, costera y en la zona económica exclusiva, sin incluir acuicultura;

t) Administración portuaria integral;

u) Servicios portuarios de pilotaje a las embarcaciones para realizar operaciones de navegación interior en los términos de la Ley de la materia;

v) Sociedades navieras dedicadas a la explotación comercial de embarcaciones para la navegación interior y de cabotaje, con excepción de cruceros turísticos y la explotación de dragas y artefactos navales para la construcción, conservación y operación portuaria;

w) Suministro de combustibles y lubricantes para embarcaciones y aeronaves y equipo ferroviario

x) Sociedades concesionarias en los términos de los artículos 11 y 12 de la Ley Federal de Telecomunicaciones.

Los límites señalados, no deben ser rebasados de manera directa, ni a través de fideicomisos, convenios, pactos sociales o estatutarios, esquemas de piramidación, o cualquier otro mecanismo, que otorgue control o una participación mayor a la que se establece, a no ser que se sigan los estatutos marcados por el título quinto de la LIE referente a la inversión neutra.

Sociedades en las que se requiere autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para que la inversión extranjera pueda participar en un porcentaje mayor al 49%:

- Servicios portuarios a las embarcaciones para realizar sus operaciones de navegación interior, tales como el remolque, amarre de cabos y lanchaje.
- Sociedades navieras dedicadas a la explotación de embarcaciones exclusivamente en tráfico de altura.
- Sociedades concesionarias o permisionarias de aeródromos de servicio al público.
- Servicios privados de educación preescolar, primaria, secundaria, media superior, superior y combinados.
- Servicios legales.
- Sociedades de información crediticia.
- Instituciones calificadoras de valores.
- Agentes de seguros.
- Telefonía celular.
- Construcción de ductos para la transportación de petróleo y sus derivados.
- Perforación de pozos petroleros y de gas.
- Construcción, operación y explotación de vías férreas que sean vía general de comunicación, y prestación del servicio público de transporte ferroviario.

A grandes rasgos, la LIE controla los montos de entrada de inversión extranjera, así como las ramas de la economía a las que se puede entrar. Sin embargo, para efectos de posesión de propiedades y permisos de explotación dentro de la república mexicana y zonas restringidas, el artículo 27 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos regula tales derechos.

La LIE se mantiene a la tarea no solo de restringir la inversión extranjera, de hecho, tiende a controlar rasgos o elementos donde la inversión extranjera en el país, usualmente realiza o se inmiscuye. Ejemplo de ello y para efectos de la inversión extranjera directa, encontramos a la adquisición o la realización de actividades dentro de la república Mexicana. Encontramos también la referencia que se hace a la inversión neutra, en donde el inversionista extranjero no consigue por su inversión una voz o ejerce un papel en la gestión o control administrativo de una empresa o sociedad mexicana y que ni la ley toma en cuenta, dentro del cómputo estadístico de IED.

La presentación de información completa y correcta es un elemento de control importante, que la ley obliga a realizar, lo cual beneficia significativamente el registro de las inversiones que ingresan al país así como su manejo y canalización puesto que, de no hacerlo, las empresas se hacen acreedoras a multas.

La “cláusula de exclusión de extranjeros”, que es un elemento por medio del cual las empresas que inscritas han determinan que no aceptan montos de inversión extranjera, es sin duda un elemento que marca una gran diferencia en las actividades económicas de impacto para el desarrollo nacional y que en cierta forma es apoyado por la ley.

Para efectos del la LIE y en lo referente a las sanciones monetarias que se apliquen por faltas a la ley, por salario se entiende, el salario mínimo diario general, vigente en el Distrito Federal al momento de determinarse la infracción. La LIE afirma que: “Para la determinación e imposición de las sanciones se deberá oír previamente al interesado y, en el caso de sanciones pecuniarias, tomar en consideración la naturaleza y la gravedad de la infracción, la capacidad económica del infractor, el tiempo transcurrido entre la fecha en que se debió cumplir la obligación y su cumplimiento o regularización, y el valor total de la operación”.

2.3.1 Resolución general número 6

La resolución general número 6 determina los criterios para la eliminación de documentos que obran en los expedientes del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Este documento legal fue suscrito bajo la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras al considerar el artículo 31 de la LIE a la par con el RLIE y el propio Registro Nacional de Inversión Extranjera; determinando así, de este último, tanto su organización así como la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias.

Es así como la regla única de esta resolución general autoriza, a la Comisión para destruir los documentos que hayan permanecido por más de doce años dentro de sus expedientes físicos y destruir aquellos expedientes que por lo anterior quedaran vacíos.

2.3.2 Resolución general número 10

Esta resolución general tiene como objetivo determinar el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9o. de la ley de inversión extranjera. Es así como la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras determina como, nuevo monto del valor total de los activos de las sociedades mexicanas de que se trate, el de dos mil setecientos cincuenta y seis millones cuatrocientos once mil seiscientos treinta y dos pesos.

Tal resolución se realizó al considerar diversos aspectos como la resolución general número 9 ahora derogada por esta así como diversos anexos de los tratados de libre comercio de México con otros países donde se establecía el monto del valor de los activos aplicable para la adquisición de más del cuarenta y nueve por ciento de las acciones de una empresa mexicana por parte de inversionistas; además de las expectativas de cambio de las tasas de incremento del Producto Interno Bruto en el País.

2.4 Organismos e instituciones involucrados en la IED

2.4.1 Poder Legislativo

El poder Legislativo, decretado como uno de los tres Supremos Poderes de la Federación, está conformado por una Cámara de Diputados y una Cámara de Senadores. Su importancia dentro del ámbito de la inversión extranjera directa dentro del territorio nacional figura dentro de la Ley Suprema es decir la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM), documento en el cual se decreta como primer acercamiento que el Poder Legislativo tiene plena facultad de iniciar leyes junto con el Presidente de la República y las Legislaturas de los Estados además de realizar el proceso de aprobación de estas.

La capacidad del Legislativo para incidir en asuntos económicos que rodean a las empresas en México dentro de los diversos ramos es la explicación del por qué mencionarlo.

Es así como a continuación se mencionan algunas de sus facultades relacionadas no solo con la economía nacional sino con las inversiones extranjeras en nuestro país, estipuladas en el Artículo 73 de la CPEUM.

El poder legislativo esta facultado para:

- Legislar sobre hidrocarburos, minería, sustancias químicas, explosivos, pirotecnia, industria cinematográfica, comercio, juegos con apuestas y sorteos, intermediación y servicios financieros, energía eléctrica y nuclear y para expedir las leyes del trabajo reglamentarias.
- Dictar leyes sobre nacionalidad, condición jurídica de los extranjeros, ciudadanía, naturalización, colonización, emigración e inmigración y salubridad general de la República.
- Dictar leyes sobre vías generales de comunicación, postas y correos.
- Expedir leyes sobre el uso y aprovechamiento de las aguas de jurisdicción federal
- Para establecer y fijar condiciones sobre casas de moneda, determinar el valor de moneda extranjera y adoptar sistemas de pesos y medidas.
- Para fijar las reglas a que debe sujetarse la ocupación, enajenación y precios de terrenos baldíos.
- Para establecer contribuciones sobre: comercio exterior; aprovechamiento y explotación de los recursos naturales comprendidos en los; instituciones de crédito y sociedades de seguros; elementos especiales (energía eléctrica; gasolina y otros productos derivados del petróleo; explotación forestal; entre otros.)
- Expedir leyes sobre planeación nacional del desarrollo económico y social, así como en materia de información estadística y geográfica de interés nacional.
- Expedir leyes para la programación, promoción, concertación y ejecución de acciones de orden económico, especialmente las referentes al abasto y otras que tengan

como fin la producción suficiente y oportuna de bienes y servicios, social y nacionalmente necesarios.

- Expedir leyes tendientes a la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y la generación, difusión y aplicación de los conocimientos científicos y tecnológicos que requiere el desarrollo nacional.

- Muchas de las facultades en materia económica que ejerce al congreso y que fueron nombradas, no solo regulan las actividades de las empresas o sociedades de capital nacional sino de igual manera a las empresas que cuentan con capital extranjero.

Sin embargo de manera obvia existen facultades específicas que afectan a los extranjeros y a sus inversiones como es posible notarlo en el párrafo anterior o inclusive en el artículo 76 constitucional, sección I al determinarse como tarea exclusiva del Senado el analizar la política exterior del poder Ejecutivo Federal; además de aprobar los tratados internacionales y convenciones diplomáticas que el Ejecutivo suscriba, o de igual manera su decisión de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos.

2.4.2 Poder Ejecutivo

Determinado por la Constitución, el Poder Ejecutivo reside en un solo individuo: El Presidente de los Estados Unidos Mexicanos. Entre sus facultades y obligaciones se encuentra, el derecho de iniciar leyes así como el deber de promulgar y ejecutar las leyes que hayan sido expedidas por el Congreso de la Unión apoyando mediante la observancia de ellas en la esfera administrativa.

En materia internacional, el Ejecutivo es el encargado de dirigir la política exterior celebrando, tratados internacionales así como la capacidad de terminar, denunciar, suspender, modificar, enmendar, retirar reservas y formular declaraciones interpretativas sobre los mismos, sometiéndolo a la aprobación del Senado.

Para efectos de poner en marcha los reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del Presidente es necesario que estos se encuentren firmados por los Secretarios de Estado según el asunto correspondiente.

2.4.3 Secretaría de Economía

La Secretaría de Economía es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal que tiene a su cargo el ejercicio de las atribuciones y facultades encomendadas, entre otras leyes, por la Ley Orgánica de la Administración pública Federal² y los reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del presidente de la república.

Al frente de la Secretaría de Economía se encuentra el Secretario del Despacho, el cual, además de auxiliarse de servidores públicos específicos se socorre también de ciertas unidades administrativas entre las cuales figura para nuestro interés la Dirección General de Inversión Extranjera.

La complejidad y entretrejo que mantiene la Secretaría de Economía para con sus dependencias y a su vez con otras Secretarías de Estado tiene como objetivo el velar y apoyar en el desarrollo de la actividad económica del país; aplicar las normas establecidas por los marcos legales escritos y aprobados por los Poderes de la Federación así como la administración y observancia del ambiente económico Nacional. Todo lo anterior siguiendo En buena medida el Plan Nacional de desarrollo establecido por la Constitución.

2.4.4 La Dirección General de Inversión Extranjera

La Dirección General de Inversión Extranjera o por sus siglas DGIE está conformada en su estructura orgánica por el Director General, quien a su vez es auxiliado en el ejercicio de sus obligaciones por los Directores Generales Adjuntos del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, y de Asuntos Internacionales; por los Directores de Asuntos Jurídicos y de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, y de Calidad y Estadística; por los Subdirectores de Seguimiento; del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras; de Comportamiento de la Inversión Extranjera; de Seguimiento a Obligaciones Registrales, y de Resoluciones Específicas; y por los Jefes de Departamento de Seguimiento a Informes Económicos; de Inscripciones; de Control; de Apoyo a Representaciones Federales; de Informes Trimestrales de ingresos y egresos, y de apoyo logístico. (Ver anexo)

² Conjunto de normas jurídicas que establecen la forma de organización y áreas de competencia de la Administración Pública Federal que comprende al sector central y paraestatal, a través de las cuales el Estado ejerce sus atribuciones.

A grandes rasgos las funciones de la DGIE son controlar, organizar, computar, y observar todos los aspectos concernientes a la inversión extranjera en México. Sin embargo algunas de estas funciones como lo son los primeros cuatro puntos que presentaremos acerca de las funciones específicas de la DGIE se ejercen de manera coordinada con la Subsecretaría de Comercio Exterior.

2.4.4.1 Funciones Específicas de la DGIE

- Elaborar las estrategias para la participación de México en las negociaciones comerciales internacionales en lo relacionado con inversión extranjera;
- Conducir las negociaciones comerciales internacionales en lo relacionado con inversión extranjera;
- Coordinar las consultas con otras dependencias y sectores involucrados en el proceso de negociación comercial internacional en materia de inversión extranjera;
- Fungir como enlace con las representaciones permanentes de México ante organismos internacionales en materia de inversión extranjera;
- Operar el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras y efectuar las inscripciones, modificaciones, actualizaciones, cancelaciones y anotaciones a que se refiere el marco jurídico de la materia, así como expedir las constancias respectivas;
- Evaluar los proyectos de inversión extranjera que se presenten a la consideración de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y dar el seguimiento requerido para su debida instrumentación;
- Emitir resoluciones administrativas de conformidad con las disposiciones jurídicas previstas en materia de inversión extranjera; autorizaciones o negativas que correspondan, con base en las resoluciones dictadas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, vigilando en todo momento el cumplimiento de los programas y compromisos en ellas establecidos, y autorizar la inscripción de sociedades extranjeras en el Registro Público de Comercio de conformidad con lo previsto en la Ley General de Sociedades Mercantiles;

- Vigilar y verificar el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias, de las resoluciones generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y de cualquier otra disposición complementaria; imponer las sanciones correspondientes por incumplimiento a las mismas, así como resolver sobre los recursos administrativos correspondientes;
- Diseñar y ejecutar estrategias para la promoción de la inversión extranjera en México, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, y
- Publicar oportunamente información en materia de inversión extranjera.

2.4.5 Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

La comisión es uno de los órganos más importantes que controlan de manera directa a la Inversión extranjera en el país y se encuentra integrada por los Secretarios de Estado de Gobernación; de Relaciones Exteriores; de Hacienda Crédito Público; de Desarrollo Social; de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca; de Energía; de Comercio y Fomento Industrial (Economía); de Comunicaciones y Transportes; de Trabajo y Previsión Social, así como de Turismo los cuales pueden designar a un Subsecretario como suplente. Además, la ley permite la invitación a las autoridades y representantes del sector privado y social que posean interés en los asuntos a tratarse durante las juntas del consejo con derecho a ser escuchados mas sin poseer voto.

La Comisión es presidida por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial el cual cuenta con un Secretario Ejecutivo y un Comité de Representantes que se reúne con mayor frecuencia que la propia comisión. El Comité por su parte es designado por cada uno de los Secretarios de Estado y se conforma por servidores públicos facultados por la propia comisión.

2.4.5.1 Atribuciones de la Comisión establecidas por la LIE

I.- Dictar lineamientos de política en materia de inversión extranjera y diseñar mecanismos para promover la inversión en México.

II.- Resolver, a través de la Secretaría (Economía), sobre la procedencia y en su caso, sobre los términos y condiciones de la participación de la inversión extranjera de las actividades o adquisiciones con regulación específica, conforme a la Ley de IED.

III.- Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversión extranjera para dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.

IV.- Establecer criterios para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversión extranjera, mediante la expedición de resoluciones generales.

2.4.5.2 Atribuciones del Secretario Ejecutivo de la Comisión:

Por su parte el representante de la Comisión, el Secretario Ejecutivo, tiene la tarea de notificar, por medio de su Secretaría, las resoluciones de la comisión; realizar los estudios que sean solicitados por la Comisión; presentar un informe detallado ante el congreso de la Unión del comportamiento de la inversión extranjera en el país, entre otras.

La Comisión resuelve las solicitudes presentadas ante ella, según lo establecido por la LIE y sin alterar mediante sus requisitos al comercio internacional, en un plazo de 45 días hábiles a partir de la presentación de la misma.

Para evaluar las solicitudes que se sometan a su consideración, durante un plazo máximo de 45 días se analiza sobre la base de los criterios siguientes: El impacto sobre el empleo y la capacitación de los trabajadores; la contribución tecnológica; el cumplimiento de disposiciones en materia ambiental contenidas en los ordenamientos ecológicos que rigen la materia; y la aportación para incrementar la competitividad de la planta productiva del país.

2.5 El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras

El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) depende de la Secretaría de Economía sin embargo no tiene un carácter público. Para su mayor funcionalidad se divide en tres secciones: De las personas físicas y personas morales extranjeras; De las sociedades, y De los fideicomisos.

Dada la legislación en México en materia de inversiones extranjeras deben inscribirse en el RNIE:

I.- Las sociedades mexicanas donde figure la inversión extranjera, inclusive a través de fideicomiso como lo son: la inversión extranjera; la inversión neutra y los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y sostengan su domicilio fuera del territorio nacional.

II.- Quienes comúnmente realicen actos de comercio dentro del territorio nacional: personas físicas o morales extranjeras; o bien los mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional.

III.- Los fideicomisos de acciones o partes sociales, de bienes inmuebles y de inversión neutra, por virtud de los cuales se deriven derechos en favor de la inversión extranjera, o de mexicanos que posean o adquieran otra nacionalidad y que tengan su domicilio fuera del territorio nacional.

La constancia de registro debe ser realizada anualmente presentando un cuestionario económico-financiero en los términos del RLIE.6.

Capítulo 3: Resumen del acuerdo para el fortalecimiento de la asociación económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón.

3.1 Antecedentes

México y Japón comparten una larga historia de encuentros bilaterales que se remonta hasta los primeros años del siglo XVI, sin embargo, estas dos naciones poseen una separación geográfica, cultural, política así como en su configuración demográfica y social.

Los primeros acercamientos informales de la población novohispana con la nación japonesa se debió a ocasionadas por del temperamento del mar que azotaban a las embarcaciones, las cuales derivaron en nulos acuerdos o fatalidades. Tal como aconteció en 1609, cuando la embarcación de nombre “San Francisco”, la cual transportaba al gobernador de las Filipinas Don Rodrigo de Vivero junto con 350 navegantes, naufrago hasta las costas de Iwawada (actualmente Onjuku). Un año más tarde en octubre de 1610, el gobernador regresaría a las costas de Acapulco, en una embarcación japonesa junto con 23 comerciantes japoneses encabezados por Katsusuke Tanaka, con el objeto de entablar negociaciones comerciales con la Nueva España; acontecimiento que nunca se aceptó debido a la posición de comerciantes de Manila.

En 1625 Japón bajo el reinado de Hidetada se realiza una violenta casa contra miembros de la fe cristiana, que habitaban en el Japón; situación que continuaría con Lemitsu Tokugawa, quién durante su gobierno también prohibiría el comercio con españoles y portugueses, comerciando solo con los navíos holandeses. Para 1638 el Sogunado decretó la prohibición de contactos con el exterior y la pena de muerte a todo japonés que saliera de la isla lo que llevaría a cerrar sus puertas al mundo por más de 200 años, sin volver a abrirlas hasta el año de 1853.

3.1.1 El Tratado de Amistad, Comercio y Navegación de 1888

El primer encuentro formal entre mexicanos y japoneses ocurrió en el año de 1874 por motivos académicos. El entonces presidente Sebastián Lerdo de Tejada envió a una Misión Científica, para presenciar un evento astronómico a Japón encabezada por el ingeniero geógrafo y educador Francisco Díaz Covarrubias (1833-1889), entonces Oficial Mayor del Ministerio de Fomento. A su regreso a México, Díaz Covarrubias presentó su informe en el cual argumentaba sobre la conveniencia de establecer relaciones con Japón.

Luego de cinco años de pláticas, negociaciones, desencuentros y reencuentros, el 30 de noviembre de 1888 se firmó en la ciudad de Washington D.C., Estados Unidos el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación entre México y Japón, el cual cabe mencionar fue el primer acuerdo suscrito por los japoneses en términos de igualdad, y donde México reconocía la soberanía japonesa sobre su territorio. De esta manera se contemplaba en los primeros párrafos que Japón concedía a los mexicanos, como México a los japoneses, el privilegio de entrar, permanecer y residir en cualquier parte de su territorio. El artículo cuarto indicaba la apertura al comercio de Japón para los mexicanos y de igual manera de México para los japoneses y el artículo séptimo puntualizaba la reciprocidad de derechos de importación y exportación.

El Tratado sirvió a Japón como precedente jurídico para renegociar y replantear sobre bases de igualdad sus relaciones diplomáticas con otras naciones. Para México no solo significó la expansión de las relaciones con el sector externo sino que fue el inicio de relaciones con el mundo asiático. Son, sin embargo, los hechos conocidos durante el periodo de la Segunda Guerra Mundial que llevo a México y Japón a interrumpir las relaciones diplomáticas en 1941, cerrando así las respectivas Legaciones.

3.1.2 Tratado de Comercio y Navegación entre México y Japón

A partir de 1910, las relaciones entre México y Japón sufrieron grandes transformaciones, gran parte de ello se debe a que la Revolución Mexicana llevó al país hacia una política exterior aislacionista. Para ese mismo año, el Ministro de México en Tokio, Ramón G. Pacheco había recomendado al gobierno mexicano buscar la oportunidad de actualizar el tratado bilateral de 1888.

Así pues, aunque desde el siglo XVII hubo esporádicos intercambios comerciales los cuales mejoraron después de establecer las relaciones diplomáticas y pequeños acuerdos, fue hasta principios del siglo XX que se negoció un segundo acuerdo de importancia entre las dos naciones. Terminada la revolución, en 1921 la Confederación de Cámaras Industriales, recomendó al ejecutivo la revisión de potenciales acuerdos, entre ellos, el que nos ocupa. Basta decir que el gobierno japonés reaccionó positivamente a la intención de actualización del tratado de tal manera que a finales del mismo año entregó al gobierno mexicano un proyecto para continuar el proceso. Las negociaciones iniciadas en 1921 culminaron tres años más tarde con la firma el 8 de octubre de 1924 del Tratado de Comercio y Navegación entre México y Japón el cual contaba con 29 artículos y ponía un mayor énfasis en materia comercial con una duración de cinco años.

Durante años los que siguieron y hasta la segunda mitad del siglo XX, no existió una estrecha vinculación entre las dos naciones. Sin embargo para 1955 compañías de origen japonés como Nissan, Mitsui, e Itochu comenzaron sus inversiones dentro del territorio mexicano. Es así como Nissan produciría su primer automóvil mexicano en 1966 (Datsun Sedan Bluebird).

En la década de los setenta el comercio y la inversión continuaron creciendo; de tal forma que el comercio bilateral llegó a cuadruplicarse en un periodo de diez años. Sin duda alguna, el descubrimiento de yacimientos petroleros en México en 1976 atraerían también un incremento, de las inversiones japonesas al país convirtiéndola así, en el cuarto lugar de las inversiones extranjeras. Si bien el comercio principal con Japón se basaba en su mayoría, en productos agropecuarios. A principios de la década de los años ochenta y aunque gran parte de los productos exportados, se basaban en el sector agropecuario, las exportaciones petroleras comenzaron a tomar fuerza, siendo que para 1990 las ventas de PEMEX a Japón representaban, aproximadamente 80% de las exportaciones Mexicanas a dicho país.

En el ámbito internacional, México comenzó un periodo de fuertes cambios en su política comercial y de desarrollo, con el objetivo de intensificar las relaciones bilaterales ya existentes. De esta manera, el primer gran paso hacia tales objetivos se dio mediante la firma del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986. El escenario mexicano para las inversiones japonesas se mantenía reacio a continuar con fuertes inversiones, debido no solo a los años de crisis en nuestro país, sino de igual forma por un México que se encontraba en estado de transición.

Ante la nueva realidad económica, los gobiernos de ambos países iniciaron un grupo de reflexión conformado por distinguidos políticos, diplomáticos, académicos, empresarios y periodistas el cual recibió el nombre de la Comisión México –Japón Siglo XXI. Este grupo de trabajo se dio a la tarea de crear una serie de recomendaciones y acciones concretas para dar continuidad a las relaciones bilaterales de estos dos países miembros de la región Asia–Pacífico.

A medida que las relaciones económicas se intensificaban, la necesidad de adecuar el marco jurídico así como la búsqueda de condiciones que mejoraran el cuadro económico era inminente, por lo que Herminio Blanco Secretario de comercio y Fomento Industrial de México (SECOFI)¹ y Noboru Hatakeyama, Presidente de la Organización Japonesa para el Comercio Exterior (JETRO) establecieron un grupo que analizaría elementos referentes a tratados de libre comercio. Si bien las

¹ SECOFI ahora es llamada Secretaría de Economía (SE)

expectativas según el gobierno mexicano eran altas, no fue sino hasta el año 2000 cuando las comisiones encargadas de los estudios de factibilidad del acuerdo autorizaron los procedimientos para los acuerdos.

El grupo de estudio definitivo se reunió siete veces entre septiembre de 2001 y julio de 2002 mas no sería hasta dos años más tarde cuando el acuerdo estaría completamente autorizado por los miembros de la Dieta Japonesa y el Senado Mexicano quienes finalmente en diciembre de ese año el acuerdo fue Oficialmente firmado y puesto en vigor el 1 de abril de 2005.

3.2 Preámbulo del Acuerdo

El acuerdo se justifica así mismo, debido a la relación histórica entre las dos naciones tanto de lazos afectivos, como económicos y políticos. Además, las dos naciones comparten una realidad en donde se presenta, un escenario global y de integración económica mundial; donde por medio del acuerdo se determina que las dos economías tienen, la cualidad de ser complementarias y que además buscan fines comunes para sí mismas. Es así como, haciendo uso de sus respectivas fortalezas económicas, a través de actividades bilaterales de comercio e inversión y mediante un marco legal que favorezca a las dos Partes, se incrementaría la competitividad y eficiencia de las dos economías.

3.3 Objetivos del acuerdo

Los objetivos del Acuerdo pretenden de manera específica:

- Liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las Partes;
- Aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión en las Partes;
- Incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público en las Partes;
- Promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia en cada una de las Partes;

- Crear procedimientos efectivos para la implementación y operación de este Acuerdo y para la solución de controversias; y
- Establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

El Acuerdo establece disciplinas para tres vertientes: liberalización comercial e inversión, mejora del ambiente de negocios y cooperación bilateral.

3.4 Liberalización comercial

Tiene por objeto liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios entre las dos naciones; incrementar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de las inversiones; mejorar las oportunidades para que los proveedores participen en las compras del sector público; promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia; y crear procedimientos efectivos para la implementación y funcionamiento del Acuerdo y para la solución de controversias.

3.4.1 Comercio de Bienes

El Acuerdo establece para este punto la eliminación o reducción progresiva de los aranceles aduaneros sobre bienes originarios de México y Japón según los términos y condiciones establecidos, en las listas que se establecieron dentro del anexo 1 del Acuerdo.

3.4.1.1 Productos Agropecuarios

Sin embargo en lo referente a los productos agropecuarios cabe destacar que las necesidades de Japón lo llevan a establecer ciertos privilegios en productos mexicanos que se exportan a Japón. Es así como al corto plazo productos especiales, hortalizas y frutas se encuentran libres de aranceles desde la entrada en vigor del acuerdo entre ellos encontramos: café verde, limones, cerveza, aguacate, calabaza, espárrago, tequila, mangos, pectina, brócoli fresco, tomate, ajo, cebolla, calabaza, col, berenjena, leguminosas, guayaba, papaya, y mezcal, vinos, tabaco, huevo y albúmina principalmente.

Nota: Es importante mencionar que dada la importancia del Tequila y del Mezcal para México se pactó dentro del Acuerdo elementos de protección para estos productos como denominación de origen e indicaciones geográficas. Aún más existen también tales cláusulas para bebidas japonesas como el Ikki, Kuma y RyuKyu.

A mediano plazo, en un periodo de 3 a 7 años se planea desgravar otros productos como:

Desgravación en 3 años de uvas, café tostado y melones

Desgravación en 5 años de brócoli, congelado salsas y fresas congeladas

Desgravación en 7 Años de nueces y jugo de toronja

Otros productos que también se desgravaran son zanahoria, pimienta, espinaca, toronja, durazno y pera congelada, café tostado, nuez, aceites de girasol, cártamo, ajonjolí, cacao en polvo sin azúcar, vegetales preparados, entre otros.

A largo plazo se eliminarán los aranceles para los siguientes productos: plátano harina de maíz blanco, vegetales preparados, jaleas, mermeladas, duraznos preparados.

Dentro del acuerdo se negoció, el acceso preferencial para la entrada de productos sensibles de Japón, logrando obtener cuotas importantes en lo referente a carne de puerco, res y pollo así como jugo de naranja y naranja. De igual forma otros productos que también cuentan con preferencias arancelarias son: miel, catsup, pasta, puré de tomate, jugo de tomate, salsa de tomate, dextrinas y sorbitol. Cabe señalar que el primer grupo de productos revisará sus cupos tras 5 años de haber puesto en marcha el Acuerdo.

Japón posee una casi nula capacidad de exportación en este sector, por lo que las preferencias arancelarias se aplicaron en el caso de Japón y sus exportaciones a México, en productos como oleaginosas de alta tecnología (semilla de soya y frijol)

3.4.1.2 Sector Pesquero

Entre los principales productos que tienen acceso inmediato, libre de arancel se encuentran: atún aleta amarilla fresco y enlatado, camarón, algunos crustáceos moluscos y pulpo. Con cupos quedaron sardinas y calamar.

3.4.1.3 Sector Industrial

Teniendo en cuenta las asimetrías de éste sector en ambos países; Japón eliminó a partir de la entrada en vigor del Acuerdo, los aranceles que aplica al 91% de los productos exportados por México, y en el mediano plazo, eliminará el arancel aplicado al 4% de ellos.

Así, del 5% restante donde Japón expresó sensibilidad, se acordó eliminar el arancel en 10 años. Sin embargo, para estos mismos productos, Japón otorga un acceso inmediato libre de arancel mediante un sistema de cuotas:

Para calzado de cuero, el monto de la cuota durante el primer año es de 250 mil pares, y crecerá a una tasa anual de 20%.

Para el sector de prendas de vestir, México posee acceso para prendas que estén fabricadas en México con tela e hilo de la región y obtuvo un cupo de 200 millones de dólares para prendas mexicanas hechas con telas de cualquier país.

México por su parte liberó de manera inmediata únicamente el 40% de las fracciones arancelarias a Japón. Más aún, México pactó una apertura gradual para los sectores productivos más sensibles, de esta manera:

- En acceso inmediato (“A”), México eliminó los aranceles para 40% de las fracciones arancelarias a la importación, principalmente para productos que no se producen en el país, así como en insumos para la industria nacional, tales como productos de alta tecnología, ejemplos de ellos son: equipo de precisión, maquinaria pesada y bienes de capital, ciertos insumos químicos, equipo de cómputo, electrónica de consumo, entre otros.

- En acceso a 5 años (“B”), México abrirá el 9% de las fracciones arancelarias, donde se incluyen algunos productos de los sectores químico, fotográfico, textil, automotriz (partes de motor), entre otros.

- En acceso a 10 años (“C”), México abrirá gradualmente el 49.5% de las fracciones arancelarias, de los sectores en donde existe producción nacional.

3.4.1.4 Casos especiales

Automotriz: Tomando en cuenta que Japón posee un interés en el sector automotriz y dada la sensibilidad del sector para el mercado nacional de México, el esquema se desarrolla otorgando acceso inmediato para una cantidad equivalente al 5% del mercado nacional de automóviles. Más aún, la desgravación de la importación por encima del cupo negociado, se realizará después de 6 años.

Acero: Los aceros especializados que no se producen en México pero que se utilizan en la fabricación de productos automotrices, de autopartes, de electrónica, de electrodomésticos, y de maquinaria y equipos pesados, se liberaron de manera inmediata. En contrapartida, el acero ordinario japonés mantendrá el arancel actual durante los primeros 5 años de vigencia del Acuerdo, y se desgravará gradualmente durante los 5 años siguientes.

El Acuerdo prevee también establecer disciplinas comunes, con el fin de eliminar las barreras no arancelarias entre las Partes, así como evitar el surgimiento de nuevas barreras. Se anuncia la eliminación de las restricciones cuantitativas a la importación y exportación. Sin embargo, México preserva su derecho a imponer prohibiciones o restricciones a la importación o exportación de bienes derivados del petróleo²; así como a la importación de bienes textiles usados y de automóviles y camiones usados.

3.5 Medidas sanitarias y fitosanitarias

Estas medidas tienen como objetivo proteger la salud y la vida de las personas, de los animales y de los vegetales, sin embargo éstas deben ser sustentadas en principios científicos, evitando que las restricciones obstaculicen el comercio internacional de bienes agroalimentarios. Tales medidas, se generan bajo los estatutos de la Organización Mundial de Comercio; además de ello, se establecieron bajo el Acuerdo los puntos de control y de contacto encargados de notificar sobre las medidas y los sucesos en esta área así como la creación de un subcomité, el cual establece grupos de trabajo especialistas en la materia

² (entre otros, aceites crudos de petróleo, gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos.

3.6 Normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación

Las normas y reglamentos técnicos tienen por objeto la protección del ambiente, del consumidor, de la vida y salud humana y de la seguridad pública. Su uso puede generar barreras no arancelarias en el comercio así como la discriminación entre bienes, productores, prestadores de servicios nacionales y extranjeros. Debido a ello, estos puntos se llevan a cabo según los derechos y obligaciones en materia de normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio. Más aún ambas partes acordaron establecer un Subcomité de Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad el cual revisa la aplicación de esta Sección intercambiando información sobre las Partes acerca de las normas, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación.

3.7 Reglas de origen

Las reglas de origen se negociaron con el fin de promover la integración de los procesos industriales entre las naciones y la utilización de los recursos de la región. Por medio de ellas se establecieron, que bienes gozan de un trato arancelario preferencial y garantizando las preferencias negociadas exclusivamente, a aquellos bienes de la región y no a terceros países. La metodología responde a la utilizada en acuerdos de nueva generación, dentro del cual se utilizan conceptos como de mínimos, materiales intermedios y acumulación, entre otros³.

Las preferencias se otorgarán a bienes de México y de Japón cuando éstos sean:

- Totalmente obtenidos o producidos enteramente en la región
- Elaborados a partir de insumos que califican como originarios o a
- .
- Bienes que cumplan con los requisitos aplicables, cuando en su elaboración se utilicen insumos no originarios.

³ El Acuerdo con la posibilidad de que el Comité Conjunto modifique tales reglas siempre y cuando ambos países así lo soliciten y en conformidad con el Anexo 4

3.8 Procedimientos Aduaneros

Los mecanismos en materia aduanera pactados otorgan mayor seguridad a las operaciones de comercio de bienes. Es así como se hizo énfasis en mecanismos claros y seguros para la certificación del origen de los bienes, así como lineamientos claros y expeditos para verificar el cumplimiento de las disposiciones en materia de origen.

3.8.1 Certificación del origen de los bienes

Mediante un formato específico para el certificado de origen, las autoridades responsables de la certificación de origen, quedan a cargo de las instituciones gubernamentales competentes, según su legislación nacional y con la obligación de notificar tales certificaciones en oficinas correspondientes llevando un estricto registro de éstas.

3.8.2 Verificación de origen

Se establecieron lineamientos claros y expeditos, para verificar el cumplimiento de las disposiciones en materia de origen, evitando la posible triangulación de comercio, y brindando certidumbre y seguridad jurídica a los productores, exportadores e importadores. La verificación se realiza por medio del país importador mediante:

- solicitud de información relativa al origen de los bienes a la autoridad gubernamental competente del país exportador;
- cuestionarios escritos dirigidos directamente al productor o exportador; o
- visitas de verificación a un exportador o productor en el país de exportación.

3.9 Salvaguardias

Las medidas de salvaguardia regulan o restringen temporalmente las importaciones de los socios comerciales cuando, como resultado de la reducción o eliminación de aranceles aduaneros, las importaciones aumentan de manera significativa, de forma tal que causen o amenacen causar un

daño grave a una rama de producción nacional. Estas medidas otorgan un alivio temporal para realizar ajustes pertinentes y enfrentar el suceso antes descrito.

Las salvaguardas pueden ser de dos tipos: globales, con respecto a las importaciones de todo el mundo y bilaterales concerniente a las importaciones de un socio comercial, en este caso Japón.

Durante la aplicación de medidas de salvaguardas bilaterales, en este caso Japón, se permite la participación de las partes interesadas en la investigación. Las salvaguardas aplicadas pueden durar tres años con la posibilidad de alargarse por un año más. Según lo marca el Acuerdo, la aplicación de tales medidas debe ser compensada por parte del país que aplique tales mecanismos por medio de compensaciones arancelarias en otras ramas. Sin embargo la compensación puede ser aceptada o no por el país afectado, de manera que de no aceptarlas, el país afectado podrá detener concesiones por un efecto equivalente.

En lo referente a las salvaguardas globales Japón y México se ampararon bajo los estatutos del Acuerdo sobre Salvaguardias de la OMC.

3.10 La inversión en el marco del Acuerdo

El Capítulo 7 establece un marco claro, transparente y detallado de reglas de aplicación tanto para México como para Japón, con el objetivo de otorgar certeza y seguridad jurídica a las inversiones que se realicen. Tal énfasis, pretende crear condiciones favorables a las inversiones e incrementar los flujos de capital, que impulsará en cierta medida, la actividad y desarrollo económico en el territorio de cada una de las Partes.

Para México, el capítulo pretende mejorar el entorno de las inversiones y a su vez crear mejores y más oportunidades en el sector externo, para los inversionistas mexicanos. A su vez, las medidas tomadas por las dos naciones deberán promocionar y diversificar los flujos de inversión extranjera que recibe el país. Es así como el acuerdo reafirma a nuestro país como un importante centro, a nivel internacional, para la realización de negocios. De manera peculiar se hace notar el interés de las inversiones y los inversionistas japoneses, en sectores como el automotriz, eléctrico, electrónico, y tecnológico. El Capítulo de Inversión así mismo se divide en tres secciones: inversión, procedimiento de solución de controversias y definiciones generales.

3.10.1 Inversiones

El ámbito de aplicación de este título se limita a las medidas que México o Japón mantengan, con relación a los inversionistas y a sus inversiones, que operen o se realicen en sus respectivos territorios.

Es así como la inversión, se encuentra regulada desde una fase de pre-establecimiento. El acuerdo establece el régimen vigente en materia de inversión enlistando en anexos todas y cada una de las actividades económicas, donde se observan restricciones específicas a la entrada o participación del capital extranjero o inclusive de naturaleza privada, establecidos para el caso de México por medio de la Ley de Inversión Extranjera entre otras. Ejemplo de esto, son las actividades reservadas a mexicanos o al Sector Público, o actividades sujetas a límites máximos de participación extranjera.

Respecto a los compromisos adquiridos entre las Partes en materia de inversión tenemos lo siguiente:

- Se acordó otorgar un trato no discriminatorio, tanto a las inversiones como a los inversionistas de una Parte respecto a los propios nacionales y de terceros países (Trato Nacional y Trato de la Nación Más Favorecida).
- Conceder un nivel de trato mínimo conforme al derecho internacional consuetudinario, incluyendo un trato justo, equitativo, con protección y seguridad plena.
- No imponer requisitos de desempeño que distorsionen el comercio internacional como condición, para el establecimiento de una inversión o el otorgamiento de un incentivo a la misma, con la excepción de algunos programas de incentivo al desarrollo.
- Permitir la libre y pronta transferencia de recursos relacionados con la inversión, salvo en los casos de quiebra, insolvencia o protección de los derechos de acreedores; emisión, comercio y operaciones de valores; infracciones penales; informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o garantías del cumplimiento de fallos o resoluciones en procedimientos contenciosos. Asimismo, se deja a salvo la libertad de las Partes para restringir temporalmente la repatriación de divisas, en casos de desequilibrio o amenaza de desequilibrio de la balanza de pagos.

- No expropiar ni nacionalizar directa o indirectamente las inversiones, salvo que sea por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego al principio de legalidad y mediante el pago de una indemnización equivalente al valor justo de mercado.
- Reconocer las actividades de las agencias de apoyo a la inversión de ambos países, a fin de que éstas estén en la posibilidad de otorgar apoyos, productos y servicios diversos con relación a proyectos de inversión.

Los anexos referidos en esta sección exceptúan a las Partes de sus obligaciones para con el Capítulo de inversiones, en atención de restricciones o regulaciones específicas contenidas en el marco jurídico interno. Es así como en los anexos 6, 7 8 y 9 se determinan las reservas que adoptan las Partes a los principios de Trato Nacional, Trato de la Nación Más Favorecida, Altos Ejecutivos y Consejos de Administración y Requisitos de Desempeño.

Anexo 6, referido en los Capítulos 7 y 8. *Reservas en relación con medidas vigentes*: Denota cualquier tipo de ordenamiento legal vigente en el territorio tanto de Japón como de México, que restringen la participación de IE para determinados sectores y actividades económicas. El anexo 6 presenta las restricciones al capital foráneo en actividades exclusivas de los mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros (artículo 6 de la Ley de Inversión Extranjera), o en sociedades sujetas a límites máximos de participación de capital foráneo (artículos 7 al 9 de la Ley de Inversión Extranjera).

Anexo 7, referido en los Capítulos 7 y 8, *Reservas en relación con medidas Futuras*: Presenta una lista de sectores, subsectores o actividades específicas donde se puede mantener medidas vigentes o adoptar medidas nuevas o más restrictivas, en disconformidad del Acuerdo en materia de inversiones.

Anexo 8, referido en el Capítulo 7, *Actividades reservadas al Estado aplicable únicamente para el caso de México*: México se reserva por medio de este anexo el derecho de desempeñar exclusivamente y de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones privadas ya sean nacionales o extranjeras conforme a lo suscrito en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y el artículo 5 de la Ley de Inversión Extranjera.

Anexo 9, referido en el Capítulo 7, *Excepciones al trato de la nación más favorecida*: Señala excepciones a la obligación de este principio.

3.10.2 Mecanismo de solución de diferencias

En esta sección, se establece un mecanismo de solución de controversias o arbitraje internacional entre un inversionista de una Parte y la Parte receptora de la inversión. Este arbitraje se da a la tarea de aplicar las normas mínimas necesarias que garanticen un proceso imparcial, con igualdad de oportunidades procesales, y la debida integración del panel. Entre las normas encontramos las siguientes:

- La utilización de la consulta y negociación como medio previo para resolver las diferencias entre una Parte y un inversionista de la otra, de forma amistosa. Donde el inversionista contendiente debe solicitar, por escrito a la Parte contendiente, la realización de consultas con el fin de resolver la reclamación, cuando menos 180 días antes de que la reclamación, se presente formalmente al arbitraje.
- El derecho de los inversionistas de la otra Parte para acudir ante los tribunales nacionales, para ejercer sus derechos o acceder al arbitraje internacional con el mismo fin.
- La utilización de reglas arbitrales universalmente reconocidas, como lo son: el Convenio del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones; las del Mecanismo Complementario del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones o las de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Asimismo, se permite a las Partes pactar cualquier regla arbitral que estimen conveniente.
- Se suscriben reglas para evitar la duplicidad del proceso, ante foros internacionales y domésticos. Debido a ello, el inversionista interesado en un arbitraje internacional deberá renunciar previamente y por escrito al derecho de iniciar o continuar cualquier procedimiento ante foros u otras instancias.
- Normas aplicadas a la formación del panel y la imparcialidad del mismo.
- Se incluyen las reglas y principios del derecho internacional, como derecho aplicable a cualquier disputa; la imposición de las interpretaciones del Comité Conjunto, para aclarar las disposiciones del Acuerdo y se establecen ciertos límites a la competencia del panel.

- Se salvaguarda la posibilidad de someter el laudo emitido por el panel a los procedimientos de revisión, anulación o desechamiento, siempre y cuando el panel no se haya apegado a las normas pactadas por las Partes o no haya respetado, los principios fundamentales del proceso o cualquier otra disposición relevante.

3.10.3 Definiciones

La definición de inversión utilizada en el capítulo, sigue el modelo de la contenida en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Es decir, se trata de una definición que comprende diversas categorías de bienes y activos tangibles e intangibles, tales como participaciones en sociedades y empresas, bienes muebles e inmuebles, créditos monetarios, y derechos de propiedad intelectual. Asimismo, contempla exclusiones importantes, tales como los préstamos de corto plazo, ciertas reclamaciones pecuniarias y contractuales y la emisión de deuda pública. La lista de categorías es de naturaleza exhaustiva, es decir, se considera inversión única y exclusivamente los derechos expresamente listados.

El término “inversionista” se define en el capítulo como una Parte o una empresa de la misma, o un nacional o empresa de dicha Parte, que pretenda realizar, realiza o ha realizado una inversión.

Los rubros negociados reflejan meramente el contenido de las obligaciones contraídas con anterioridad; y no contempla obligaciones que vayan más allá de aquellas contraídas, por ejemplo, en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y otros instrumentos en la materia. En virtud de lo anterior, México no hizo concesiones adicionales en materia de inversión.

Por lo anterior, habiendo congruencia entre las disposiciones del Capítulo con el marco jurídico doméstico e internacional vigentes, la implementación del mismo no conlleva la necesidad de reformar ley o reglamento alguno.

El Capítulo tiene una naturaleza auto contenida, es decir, no requiere de instrumentos adicionales o accesorios para su operación e implementación. Por ello, los objetivos del mismo serán cumplidos de manera automática una vez que el Acuerdo entre en vigor, y los inversionistas mexicanos y japoneses utilicen dicho mecanismo en sus actividades de negocios.

3.11 Comercio transfronterizo de servicios

El Acuerdo proporciona reglas para la prestación de servicios entre los dos países, y se aplicaran a las medidas adoptadas por una Parte que afecten el comercio transfronterizo de servicios que realicen los prestadores de servicios de la otra Parte, incluyendo:

- Prestación de un servicio.
- Compra, uso o el pago de un servicio.
- Acceso a los servicios ofrecidos al público en general y el uso de éstos en conexión con la prestación de un servicio.
- Presencia de un prestador de servicios de la otra Parte en su Área.

Las disposiciones no se aplican a:

- Servicios financieros.
- Cabotaje en servicios de transporte marítimo.
- Derechos de tráfico aéreo, y servicios directamente relacionados con el ejercicio de los derechos de tráfico aéreo, salvo las medidas que afectan a:
 - Los servicios de reparación y mantenimiento de aeronaves.
 - La venta y comercialización de los servicios de transporte aéreo.
 - Los servicios computarizados de reservación.
- Las compras gubernamentales.
- Los subsidios proporcionados por una Parte o una empresa del Estado.
- Las medidas en cumplimiento de las leyes y reglamentaciones migratorias.

Otros elementos importantes a destacar dentro del capítulo son los siguientes elementos:

- El comercio transfronterizo de servicios se desarrollan los principios de trato nacional, nación más favorecida y presencia lo cual que para México significa:

- Trato Nacional. Japón otorgará a los servicios y proveedores de servicios de México un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios servicios y prestadores de servicios.
- Trato de la Nación Más Favorecida. Este principio implica que Japón debe otorgar a México cualquier beneficio que otorgue o que futuramente lo haga a la otras naciones.
- Presencia local. Japón no podrá imponer a los prestadores de servicios de México, establecer una oficina de representación, o ser residente en Japón, como condición para la prestación transfronteriza de un servicio.

Se debe hacer notar que el Acuerdo permite fomentar la inversión de empresas de servicios japonesas en México. Dado que la liberalización fue negociada, bajo un esquema de listas negativas, cada una de las partes enlistó todas aquellas medidas que representan una desviación de los principios de Trato de la Nación Más Favorecida, Trato Nacional y presencia local. Si una actividad específica no se encuentra en estas listas, se interpreta que esa actividad no tiene ninguna barrera al comercio.

En este sentido, los principios antes mencionados no se aplicarán a las medidas disconformes mantenidas por las Partes y reflejadas en los anexos:

Anexo 6, referido en los Capítulos 7 y 8, “Reservas en Relación con Medidas Vigentes”.

Anexo 7, referido en los Capítulos 7 y 8, “Reservas en Relación con Medidas Futuras”

3.12 Servicios financieros

Debido a que se tienen previos estándares en el manejo de esta área, ninguna disposición de este capítulo, afecta los términos y condiciones establecidos por México o Japón en acuerdos internacionales, por lo que dentro del Acuerdo solo se incluyen las disposiciones que determinan la cobertura, ámbito de aplicación, compromisos conforme a acuerdos internacionales, relación con otros capítulos del Acuerdo y excepciones. El capítulo hace referencia de aplicación, a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte, relativas al comercio transfronterizo de servicios financieros; a instituciones financieras de la otra Parte; y a las inversiones de la otra Parte e inversiones de esos

inversionistas, en instituciones financieras. Además, se establece que el procedimiento de solución de controversias del Acuerdo, no se aplicará a esta fracción.

3.13 Entrada y estancia temporal de nacionales con propósitos de negocios

Este capítulo en particular está enfocado a facilitar la entrada y estancia temporal de personas involucradas en las actividades de comercio de bienes, de servicios o de inversión dentro del territorio, de alguna de las partes y controlado por un Subcomité de Entrada y Estancia Temporal. Sin embargo, no responde a una negociación de las leyes migratorias, ni establece medidas que afecten el acceso de nacionales al mercado laboral de alguno de los países implicados, ni temas relacionados con nacionalidad o ciudadanía o residencia. De esta manera en conformidad con el Anexo 10 se establece la entrada a:

- Visitante de negocios de corto plazo. Nacional de una Parte que permanezca en la otra Parte, sin percibir remuneración proveniente de esa otra Parte y sin llevar a cabo ventas directas al público en general o prestar servicios personalmente.

- Transferencia de personal dentro de una empresa: Nacional de una Parte que haya sido empleado por una empresa que presta servicios en la otra Parte o por una empresa que invierte en esa otra Parte, en un periodo no menor a un año, inmediatamente anterior a la fecha de su solicitud para la entrada y estancia temporal en esa otra Parte y que ha sido transferido a su sucursal o su oficina de representación en esa otra Parte.

- Inversionistas. Nacional de una Parte, que lleve a cabo una de las actividades que se enlistan a continuación, siempre que el nacional cumpla las leyes y reglamentaciones migratorias aplicables a la entrada y estancia temporal que no sean incompatibles con las disposiciones del capítulo 10.
 - actividades para invertir en negocios en la otra Parte y administrar tales negocios;
 - actividades para administrar negocios en la otra Parte, en representación de una persona diferente a aquella de la otra Parte, que ha invertido en tales negocios;
 - actividades para conducir negocios en la otra Parte, en los cuales una persona diferente a aquella de la otra Parte haya invertido;

- Nacionales de una Parte que lleven a cabo actividades de negocios en el ámbito profesional, sobre la base de contratos personales con organizaciones públicas o Privadas en la otra Parte. Nacional de una Parte que lleve a cabo, una de las actividades de negocios que se enlistan a continuación, en el ámbito profesional durante su estancia temporal en la otra Parte, sobre la base de un contrato personal con organizaciones públicas o privadas en la otra Parte, siempre que el nacional cumpla con las leyes y reglamentaciones migratorias aplicables a la entrada y estancia temporal que no sean incompatibles con las disposiciones del capítulo 10.

- actividades que requieren tecnología o conocimiento en un nivel avanzado relativas a las ciencias físicas, ingeniería u otras ciencias naturales, y que están estipuladas en las respectivas leyes y reglamentaciones migratorias de las Partes; y
- actividades que requieren de un conocimiento en un nivel avanzado pertenecientes a las ciencias humanas, incluyendo jurisprudencia, economía, administración de empresas y contabilidad, o que requieren ideas y sensibilidades basadas en la cultura de un país diferente a esa otra Parte y que están estipuladas en las respectivas leyes y regulaciones migratorias de las Partes.

3.14 Compras del Sector Público

El capítulo 11 del Acuerdo establece el acceso a las compras públicas de la otra Parte, manteniendo siempre un trato nacional, no discriminatorio y de aprobación con los procedimientos de licitación acordados. Es así como mediante este capítulo se listan según los anexos correspondientes, las entidades compradoras, los bienes, los servicios y los servicios de construcción incluidos en la cobertura, así como el valor mínimo que deben tener las compras para ser consideradas por este título excluyendo los niveles de gobierno sub-federal o subcentral.

México incluye en su lista de entidades compradoras, aquellas que ya se encuentran en Tratados de Libre Comercio con América del Norte y Unión Europea, que son dependencias y empresas gubernamentales a nivel federal. Además se hizo notar su sensibilidad del sector productivo nacional, por lo que se incorporaron reservas transitorias y permanentes a favor de las empresas mexicanas. Japón, por su parte incorporó las entidades compradoras, a las que les aplica el Acuerdo de Contrataciones Públicas de la Organización Mundial del Comercio.

Aunado a ello, las naciones acordaron la creación de un Subcomité de Compras del Sector Público, que vigila el cumplimiento de las normas impuestas y atiende los problemas que pudieran surgir en este rubro.

3.15 Competencia

Debido a que el objetivo de este título, es fortalecer la colaboración entre las autoridades competentes a fin de evitar actividades anticompetitivas y facilitar los flujos de comercio e inversión entre los dos países. Los puntos establecidos por el artículo 164, referente a información confidencial y el procedimiento de solución de controversias, no se aplica para este capítulo. Sin embargo se establece por medio del artículo 132 del Acuerdo que las partes en consentimiento de sus leyes o reglamentos respectivos, cooperarán en materia de control de las actividades anticompetitivas. El Artículo 132 establece que las Partes, de conformidad con sus leyes y reglamentaciones respectivas, cooperarán en materia del control de actividades anticompetitivas, estableciendo para ello un acuerdo de implementación donde se establezcan los detalles y los procedimientos de tal cooperación.

3.16 Acuerdo de Implementación de conformidad con el Artículo 132 del AAE México – Japón

Se destaca el intercambio de información entre las dos naciones al inicio o conocimiento de investigaciones de empresas japonesas en territorio nacional y viceversa en materia de competencia económica; así como el aviso de fusiones o adquisiciones de agentes económicos japoneses o mexicanos en el territorio de las Partes.

La autoridad competente de una Parte, debe proporcionar asistencia en sus actos de aplicación de ley, de acuerdo con las leyes y reglamentos del país de la autoridad de competencia de la Parte que proporciona la asistencia.

Asimismo, se establece que la autoridad de competencia de cada Parte debe informar a su contraparte, respecto a sus actos de aplicación de la ley que involucren actividades anticompetitivas que puedan dañar la competencia en el territorio de la otra Parte; se deberá extender información relevante o que pueda implicar actos de aplicación de la ley por parte de la autoridad de competencia de la otra Parte.

Igualmente, se trabajará conjuntamente en actividades de cooperación técnica, relativas a la aplicación de su legislación y política de competencia, tales como el intercambio de personal para su capacitación, participación del personal como expositores o consultores en cursos de capacitación sobre legislación y política de competencia, entre otras.

El intercambio de información, respecto de investigaciones y la realización de fusiones o adquisiciones en materia de este título se realizarán vigilando:

- La prontitud con la que se informe a la autoridad de competencia de la otra Parte, sobre cualquier reforma o adopción de leyes y reglamentos de competencia o de control de actividades anticompetitivas de su país.
- proveer adecuadamente a la autoridad de competencia, de la otra Parte, copias de los lineamientos o políticas emitidos públicamente en relación con las leyes de competencia del país.
- proveer adecuadamente a la autoridad de competencia de la otra Parte, copias de los informes anuales y/o cualquier otra publicación, que generalmente esté disponible al público.

3.17 Solución de controversias

La solución de controversias, busca prevenir o dirimir conflictos derivados de la interpretación y aplicación del acuerdo por alguna de las Partes mediante dos etapas. La primera, de naturaleza consultiva, busca una solución mutuamente satisfactoria entre los Gobiernos. La segunda, de naturaleza contenciosa, ante un tribunal arbitral. El laudo del tribunal arbitral es obligatorio para las Partes por lo que en caso de incumplimiento dentro de un plazo fijado por el tribunal arbitral, la Parte reclamante podrá suspender concesiones de efecto equivalente, a la Parte demandada. Sin embargo, el mecanismo de solución de controversias, no se aplicará en controversias referentes a aquellos títulos del Acuerdo, en las que México y Japón solo confirman sus derechos y obligaciones emanados de los acuerdos establecidos en el marco de la OMC⁴.

⁴ Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad; Servicios Financieros; Competencia, Mejora del Ambiente de Negocios y Cooperación Bilateral.

3.18 Implementación y operación del Acuerdo

El capítulo concerniente pretende que las Partes publiquen de manera pronta sus leyes, reglamentos o cualquier otra disposición Administrativa que pudiera afectar la implementación y funcionamiento del Acuerdo. Se crea también un Comité Conjunto que supervisa y revisa la implementación y operación del acuerdo. Asimismo, se ratifican los derechos y obligaciones contraídos por los acuerdos realizados, ante la OMC en materia de prácticas desleales y antidumping, elementos no contemplados por el Acuerdo.

3.19 Excepciones generales

Se establece que las dos naciones conservan, el derecho de adoptar medidas, entre otras: para proteger la moral pública, la salud y la vida de las personas y de la flora y fauna; para proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico y arqueológico; o para la conservación de los recursos naturales agotables, siempre que éstas no constituyan un medio de discriminación arbitrario e injustificable. Lo anterior se redacta debido a los previos acuerdos que ambos países aceptaron⁵.

Adicionalmente, se incorpora el Artículo XXI del GATT de 1994, permite a México y Japón adoptar medidas para proteger su seguridad nacional. Adicionalmente también se permite proteger a la balanza de pagos⁶.

Las medidas tributarias de cada nación no son transformadas por medio del Acuerdo con excepción de aquellas relacionadas en materia de trato nacional e impuestos a la exportación y Expropiación e indemnización. El acuerdo tampoco afecta a los derechos y obligaciones de las Partes derivadas de cualquier convenio tributario. Sin embargo, en caso de incompatibilidad entre el Acuerdo y los convenios, el convenio prevalecerá en la medida de la incompatibilidad.

3.20 Mejora del ambiente de negocios

El capítulo 13 formaliza la creación del Comité para la Mejora del Ambiente de Negocios que se encuentra formado por miembros gubernamentales de las dos Partes aunque es posible invitar

⁵ Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros, GATT de 1994 Art XX y Acuerdo de General sobre Comercio de Servicios de la OMC Art XIV.

⁶ según los estatutos del GATT Art. XII y el Entendimiento relativo a las Disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en Materia de Balanza de Pagos de la Organización Mundial del Comercio.

miembros ajenos. Este organismo permite un diálogo entre las dos Partes, acerca de las particularidades del sector privado mexicano y el entorno de negocios japonés. El Comité se encarga de discutir las maneras y los medios de mejorar siempre el ambiente de negocios, además de poder plantear recomendaciones y hacerlas del conocimiento público, de manera apropiada y siempre con el fin de promover las actividades de comercio e inversión. Finalmente, se puntualiza que el procedimiento de solución de controversias del Acuerdo no se aplica para este título en específico.

3.21 Cooperación bilateral

Esta cooperación bilateral, crea un marco en el cual se fortalecen las relaciones económicas de México y Japón, aprovechando pues la liberalización y la apertura de los distintos mercados (bienes, servicios y capitales). Se establece entonces en este capítulo disposiciones en áreas concretas sin prejuzgar los derechos y obligaciones creados y acordados por estas dos naciones en 186 artículos, bajo el Acuerdo sobre Cooperación Técnica.

3.21.1 Promoción del comercio y la inversión

Las actividades de promoción del comercio y la inversión, permiten crear las bases para aprovechar las ventajas de los accesos preferenciales existentes en el Acuerdo. Además, tales actividades podrían derivar, en el establecimiento de alianzas estratégicas de empresas mexicanas con empresas japonesas, incrementando en teoría los flujos de inversión japonesa a nuestro país.

La promoción entonces se lleva a cabo, mediante el intercambio de expertos y aprendices en comercio, inversión y mercadotecnia para que promuevan oportunidades de negocio, con el fin de acoplar las necesidades de las Partes, así como encontrar los puntos de interés de inversión de empresas japonesas.

El intercambio de información permitirá conocer a fondo, las leyes, reglamentaciones y prácticas relacionadas con el comercio y la inversión bilateral, y maximizando las oportunidades que otorga el Acuerdo. Se promoverán vínculos de negocios y posibilidades de inversión, por medio de la organización de misiones, seminarios, ferias y exhibiciones. Finalmente, se estableció un Subcomité de Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión encargado de revisar la implementa y opera las actividades de cooperación.

3.21.2 Industrias de soporte

La cooperación en este sector permite crear una planta productiva que se integre como proveedora de empresas japonesas, en sectores de interés mutuo elevando así el empleo y la competitividad en México. Para lograr lo anterior, el Acuerdo determina asistir a las empresas privadas, para ingresar al mercado de industrias de soporte, a través de la inversión directa o coinversiones. Se brinda apoyo para que las empresas de las industrias de soporte, a través de apoyo financiero así como ayuda para que estas establezcan vínculos de negocios entre si y con proveedores de bienes de consumo final. Se identificaran los proveedores con potencial de hacer vínculos de negocios, transferencia de tecnología y/o procesos de producción, organización de encuentros empresariales e intercambio de expertos. Particularmente, el Artículo descrito, permite el establecimiento de programas que envíen expertos mexicanos a Japón para su capacitación así como la visita de expertos japoneses a México.

3.21.3 Pequeñas y Medianas Empresas

Promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) de nuestro país, es el objeto del Artículo 141 del Acuerdo a fin de ayudar al aprovechamiento de las oportunidades de comercio e inversión. Mediante el intercambio de información sobre políticas para las PyMEs, será posible fortalecer la competitividad, brindar asistencia para iniciar negocios, y promover redes empresariales. Al igual que en anteriores puntos, se acordó establecer vías de comunicación entre organismos encargados de este tipo de empresas, de las Partes y el intercambio de expertos en la materia con la finalidad de prestar asesoría eficaz en el ámbito administrativo y tecnológico de PyMEs.

3.21.4 Ciencia y Tecnología

El Artículo 142 del Acuerdo denota la cooperación entre México y Japón en materia de ciencia y tecnología, fortaleciendo estas áreas en beneficio de la participación a los mercados. Los mecanismos de cooperación se llevan a cabo por medio del intercambio de científicos y especialistas aunado a la realización de seminarios, talleres y reuniones conjuntos; proyectos de investigación conjuntos; desarrollo de tecnologías de aplicación industrial y colaboración entre instituciones educativas entre otras. Se incentiva de igual manera la colaboración entre empresas de ambas Partes por medio de acuerdos de vinculación de los gobiernos de México y Japón donde se establezcan los detalles y procedimientos pertinentes.

3.21.5 Educación técnica y vocacional y capacitación

Las dos naciones acordaron apoyar a la educación técnica y vocacional y capacitación laboral con el objeto de elevar la productividad y competitividad de las empresas. Esto se realiza por medio del acceso a la información, mejores prácticas y políticas en materia educativa y laboral. El Acuerdo promueve un mayor acceso a la información, mejores prácticas y políticas en materia educativa y laboral. Los programas comprenden también el adiestramiento de Instructores y el desarrollo de programas de capacitación a distancia. Aunado a ello, se promoverá el intercambio de especialistas, maestros, instructores, estudiantes. En lo referente a las empresas, se promoverá la vinculación de empresas y el desarrollo del capital humano, en áreas estratégicas que desarrollen a su vez a las empresas mexicanas particularmente a las PyMEs.

3.21.6 Propiedad intelectual

El objetivo en este punto se enfoca en crear conciencia en el público, sobre la importancia de la protección de la propiedad intelectual y la utilidad de protección de esta misma; se mejorarán los sistemas de protección y operación de la propiedad intelectual; se promueven medidas de política y automatización de los procesos administrativos de la autoridad para este tema.

3.21.7 Agricultura

En materia de agricultura, la cooperación bilateral se orienta al intercambio de información y experiencia, diálogos entre los productores de ambos países y el fomento a la investigación científica y tecnológica. El intercambio de información y datos relativos al desarrollo rural así como el intercambio del conocimiento sobre apoyo financiero para agricultores y el sistema de cooperativas agrícolas se denota en el artículo 146 del Acuerdo. Con lo anterior se creará la posibilidad de identificar área de desarrollo, mejoras en materia de tecnología aplicada al campo y una mejor vinculación y aprovechamiento de los productores con las empresas japonesas interesadas así como, el mejor aprovechamiento de los beneficios del acuerdo. Por medio del Acuerdo se ha establecido un Subcomité de Cooperación en Materia de Agricultura que principalmente está encargado, de revisar la implementación y operación de las actividades de cooperación.

3.21.8 Turismo

Con objeto de promover y desarrollar el turismo en México y Japón, se ha dispuesto el acceso a la información en materia de turismo. Tal información responde a las actividades y políticas, relativas a la investigación de mercados, desarrollo sustentable en turismo y fortalecimiento de la competitividad, así como leyes, reglamentaciones y estadísticas. Se genera asistencia para la promoción turística. Se establece un fomento a la cooperación de los sectores privados involucrados y a la capacitación de personal, además de la creación de un Subcomité en materia de Turismo. Cabe mencionar que mediante este acuerdo sustituye a aquel firmado en 1978 encargado de la cooperación en cuestiones de turismo entre ambas naciones.

3.21.9 Medio Ambiente

El Artículo 147 establece el intercambio de información sobre políticas, leyes, reglamentos y tecnologías que mejoren y preserven al medio ambiente. La mejora del medio ambiente y la implementación del desarrollo sustentable, se llevarán a cabo por medio del intercambio y la visita a nuestro país de expertos y la creación de capacidades en el área del mecanismo de Desarrollo limpio. Lo anterior le permitirá a México participar en el mercado de bonos de carbono.

El artículo puntualiza la oportunidad de fomentar el comercio y la difusión de bienes y servicios ambientales que representa la oportunidad para las empresas japonesas, de ingresar a un sector con oportunidades de negocios amplias y atractivas. Con el intercambio de información será posible identificar oportunidades de inversión, y la promoción y desarrollo de alianzas de negocios en materia ambiental, incorporando de manera importante al sector privado.

Capítulo 4: Las inversiones de Japón en México

El siguiente capítulo tiene por objeto realizar una descripción de la inversión extranjera directa de Japón que se ha colocado en la República Mexicana desde el año 2000 hasta el 2009. Esta descripción pretende no solo enumerar los montos de inversiones a lo largo de los años sino que inclusive para el mejor entendimiento del lector se pretende mostrar una visión que va, de lo general hasta lo particular, en concordancia con los datos obtenidos de las fuentes más importantes que controlan, analizan y almacenan datos de las IED japonesas mencionados en capítulos anteriores tales como los son: la Dirección General de Inversión Extranjera, el Registro Nacional de Inversión Extranjera, Japan External Trade Organization - México (JETRO-México), entre otros.

Cabe resaltar que lo anterior tiene una gran resonancia dentro del capítulo, debido a que las cifras presentadas, provienen de diferentes fuentes, lo cual presenta un problema de concordancia por las diferentes metodologías empleadas para calcular tales cifras.

Ahora bien, y al igual que en muchas otras ciencias sociales, la mera presentación de los datos acerca de los flujos de inversión podría ser una visión demasiado corta de todo lo que envuelve a las relaciones de inversión entre estas dos naciones por lo que incluimos en los primeros títulos del capítulo una breve descripción de diferentes aspectos de la nación Japonesa como lo es la historia, su geografía, demografía, economía y sociedad. Lo anterior proveerá al lector de bases esenciales que le permitan entender de mejor manera la distribución y dirección de las inversiones de Japón en el país.

4.1 Japón

El Estado de Japón, también llamado “El País del Sol Naciente” según la traducción literal de su nombre oficial: “日本国 Nihon-koku o Nippon-koku”. Japón es un país insular del este de Asia, ubicado entre el océano pacífico y el mar del Japón y que colinda al este con China, Rusia y la península de Corea.

Japón está conformado por cuatro islas principales: Honshū, Hokkaidō, Kyūshū y Shikoku que comprenden el 97% de la superficie total además de otras 6,848 islas de mucho menor superficie adyacentes a estas. La población está compuesta de más de 127 millones de personas, que coloca a esta nación entre las 10 naciones más pobladas del mundo. Japón cuenta también con el área urbana más poblada del mundo que corresponde, al área metropolitana de Tokio que comprende no solo la

ciudad capital de Tokio, sino también a las prefecturas de sus alrededores, albergando casi 30 millones de habitantes.

Tras haber adoptado una constitución en 1947, la forma de gobierno se establece mediante una monarquía constitucional la cual cuenta, con un emperador y un parlamento elegido.

4.1.1 Gobierno

El Gobierno tiene la característica el poseer un alto grado Administrativo y de centralización, en su configuración destaca los siguientes puntos:

- El gobierno central: una monarquía constitucional donde existe el sufragio universal y en donde el Emperador, es un representante simbólico de la nación y de su gobierno con funciones ceremoniales. Japón es una democracia parcial o parlamentaria, el pueblo no vota a un presidente, sino a los miembros del Parlamento y éstos, a su vez, votan a un Primer Ministro de entre uno de ellos.
- El gobierno local: Los gobernantes de cada prefectura son elegidos por el pueblo, pero su independencia está limitada por el presupuesto que el gobierno central destina a cada prefectura.
- La burocracia: Los burócratas o funcionarios públicos, sobreviven a los cambios de gobierno. Planean e implementan las políticas que decide el gobierno. Los burócratas tienen una cierta influencia en las decisiones del gobierno y los ministerios, marcan las normas para todo el país. Los burócratas de los ministerios mantienen reuniones con diferentes grupos de interés con los que trabajan estrechamente, solicitando o proponiendo reformas que beneficien al país.

4.1.2 Relaciones exteriores y defensa

Japón ha mantenido una estrecha relación con los Estados Unidos en materia económica y militar puesto que ha formado una alianza de seguridad que es parte esencial de su política exterior.

Miembro de las Naciones Unidas desde 1956 y ha formado parte del consejo de seguridad, aunque no es un miembro permanente de éste sin embargo, forma parte del grupo de los cuatro quienes buscan ser miembros permanentes del Consejo de seguridad.

También forma parte del G8¹, APEC², ASEAN más 3³; Participante en la Cumbre de Asia Oriental y Participante en la guerra de Iraq con tropas no combatientes

Participa en varias disputas territoriales y zonas económicas con Rusia, Corea del sur, China, y Taiwán.

Actualmente se encuentra en disputa con Corea del norte, el secuestro de ciudadanos japoneses y el programa nuclear norcoreano.

En lo que se refiere al poder militar, Japón se encuentra limitado por la constitución japonesa dentro de la cual, renuncia a su derecho de declarar la guerra o utilizar fuerza militar para resolver conflictos, sin embargo posee capacidad militar de autodefensa.

4.1.3 Historia de Japón

La aparición de los primeros habitantes en Japón data del paleolítico aunque no se cuenta con una fecha exacta. Durante siglos posteriores, los gobernantes de Yamato afianzaron su posición política y militar y comenzaron a expandirse sobre el archipiélago bajo un sistema centralizado, doblegando a las diversas tribus existentes. Al mismo tiempo, el gobierno central comenzó a asimilar costumbres culturales, sociales y políticas de Corea y de China las cuales crearon una tensión en la sociedad japonesa por lo que en 794 la corte imperial fundó una nueva capital llamada Heian-kyō (actualmente Kioto) la cual dio origen a una cultura nativa y altamente sofisticada proveniente de la aristocracia. Entre los grupos más sobresalientes de aquella época se encuentra, el clan Fujiwara quien se apoderó del poder imperial durante 300 años.

¹ Se denomina G8 a un grupo de países industrializados del mundo cuyo peso político, económico y militar es muy relevante a escala global. Está conformado por Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón, Reino Unido y Rusia.

² *Asia-Pacific Economic Cooperation*, en español *Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico* es un foro multilateral con el fin de consolidar el crecimiento y la prosperidad de los países del Pacífico, el cual trata temas relacionados con el intercambio comercial, coordinación económica y cooperación entre sus integrantes. Como mecanismo de cooperación y concertación económica está orientado a la promoción y facilitación del comercio, las inversiones, la cooperación económica y técnica y al desarrollo económico regional de los países y territorios de la cuenca del Océano Pacífico. La suma del Producto Nacional Bruto de las 21 economías que conforman el APEC equivale al 56 por ciento de la producción mundial, en tanto que en su conjunto representan el 46 por ciento del comercio global

³ La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSA) es una organización regional de estados del sudeste asiático creada el 8 de agosto de 1967. La denominación “+3” determina a los cinco países fundadores más Vietnam, Laos, Camboya, Brunéi y Birmania.

Sin embargo, el sistema centralizado fracasó en las provincias, por lo que se inició un proceso de privatización de tierras estatales con lo cual, se asestó un duro golpe a la administración pública y la ruptura del orden público. Es así como la aristocracia requirió de guerreros para la protección de sus propiedades, dando origen a la clase samurái. El clan Minamoto y el clan Taira que se poseían bajas posiciones en el gobierno central, se trasladaron a las provincias y se convirtieron en grandes grupos de clanes samurái. El clan Fujiwara inició un periodo de guerras con el objetivo de restablecer su poder como miembros de la familia imperial, sin embargo, tales enfrentamientos solo disminuyeron su fuerza dando oportunidad, a la clase samurái de ascender al poder, primero por el clan Taira y luego por el clan Minamoto.

Minamoto no Yoritomo asumió en 1192 el liderazgo de Japón, instaurando la figura del shogunato como una institución militar permanente que gobernaría el país *de facto* por casi 700 años. Este régimen conocido como shogunato Kamakura anulado en 1333, dio inicio al sistema político feudal. Durante tres años los intentos fallidos de la corte imperial por restablecer el orden culminan cuando Ashikaga Takauji restablece el gobierno militar bajo el shogunato Ashikaga en 1336 causando una división en la corte imperial, por lo que el shogunato fungiría como un gobierno central. Al mismo tiempo, surge una nueva figura de autoridad que ejercía autonomía en las provincias y desencadenaría un largo periodo de guerras: el *daimyō*. La “Guerra Ōnin” en 1467 se extendería por todo Japón y culminaría hasta 1573 cuando Oda Nobunaga depuso al último *shōgun* Ashikaga.

Nobunaga comenzó a unificar el país el cual se encontraba sumergido en constantes conflictos pues los *daimyō* que seguían luchando entre sí. La unificación continuaría tras el asesinato de Nobunaga a manos de uno de sus generales por Toyotomi Hideyoshi en 1590 el cual incluso extendió la lucha hasta Corea. A su muerte, el país volvió a dividirse en dos bandos: aquellos quienes apoyaban a su hijo Hideyori y quienes apoyaban a uno de los *daimyō* principales, Tokugawa Ieyasu. Ambos bandos se enfrentaron en la Batalla de Sekigahara, del cual Ieyasu saldría vencedor y nombrado posteriormente como *shōgun* en 1603, instaurando el shogunato Tokugawa, el tercero y último de la historia del país. El shogunato se caracterizó por ser un período de paz casi ininterrumpida, además de ser, el periodo durante el cual las fronteras de Japón fueron cerradas para evitar el contacto con el exterior, en una política conocida como *sakoku*. El aislamiento de Japón terminó en 1853 cuando el Comodoro Matthew Perry, obligó al país a abrir sus puertas y firmar una serie de tratados con las potencias extranjeras (llamados “Tratados Desiguales”), lo que ocasionó malestar entre los samuráis de Satsuma, Chōshū y Tosa, quienes apoyaron al emperador para que retomara su protagonismo en la política.

El último *shōgun* Tokugawa renunció 1868, dando comienzo la era Meiji, llamada así en honor al emperador reinante que reasumió el poder político de Japón. La era Meiji inició la modernización del país abandonando el sistema feudal y a los samurái, se trasladó la capital a Tokio, se inició un fuerte proceso de occidentalización y Japón emergería, como el primer país asiático industrializado. Además de ello, se inició la democratización de la nación japonesa, dando origen a la Constitución en 1890 y al nacimiento de un sistema legislativo con participación de partidos políticos. Se inició un proceso de expansionismo territorial, hacia naciones vecinas, creando conflicto, especialmente con el Imperio Ruso y el Imperio Chino. Al morir el Emperador Meiji, Japón se encontraba como un estado moderno industrializado, con un Gobierno Central y como una potencia dentro del continente Asiático, capaz de rivalizar con Occidente.

Japón participó durante la Primera Guerra Mundial en el bando de las “Fuerzas Aliadas” por lo cual, al concluir la guerra, recibió algunas islas del Pacífico y posesiones en China como recompensa, sin embargo su política expansionista le causaría fricciones con Estados Unidos y el Reino Unido. Por otra parte, dentro del país se vivía, una euforia social gracias al excelente crecimiento económico y poblacional que se mantenía. El extremismo político proveniente de la clase militar, aprovechó a los débiles gabinetes partidistas, para hacerse cargo del gobierno de manera que durante la década de 1930 a descontento de la comunidad internacional, el gobierno japonés ocasionaría una nueva confrontación con China y otras zonas de Asia.

El 7 de diciembre de 1941, el ejército japonés atacó a la flota naval estadounidense en Pearl Harbor, entrando a la Segunda Guerra Mundial como parte de las “Potencias del Eje”. A pesar de una serie de victorias iniciales, el escenario del pacífico fue tomado por los Aliados. El golpe que culminaría tales conflictos en la región del pacífico, se dio con los bombardeos atómicos sobre Hiroshima y Nagasaki que obligó a Japón a presentar su rendición incondicional. La ocupación de militar duró siete años, hasta el establecimiento de una cláusula de renuncia a la guerra. Al liberarse la zona, el poder político del Emperador fue suprimido y el primer ministro, sería electo por el parlamento, convirtiendo a Japón en un país pacífico y democrático.

Así como, al finalizar el conflicto, Japón está totalmente arruinado y sometido, tras una larga contienda y dos bombas atómicas sobre su territorio. Bajo la tutela de Estados Unidos, en Japón se impulsa la economía capitalista; se le concede una nueva constitución, más acorde con la mentalidad occidental, creando una monarquía parlamentaria en la que el emperador era el jefe del Estado pero no tenía poderes ejecutivos. Además, se imponen acuerdos comerciales preferentes con

Estados Unidos, que permitió la transferencia de tecnología, a raíz de la guerra de Corea⁴, y la industria japonesa se puede modernizar casi en su integridad; lo que le permitió obtener ventajas comparativas, ya que poseía una industria más moderna, y una mano de obra trabajadora, preparada, barata y sumisa. En estas condiciones Japón llegó pronto a ser la segunda potencia dentro de los países capitalistas.

Japón recuperó su soberanía tras la firma del Tratado de San Francisco en 1952, y hacia la década de 1960 ya competía con otras potencias económicas; cabe mencionar que desde 1968 Japón se ha convertido en la segunda potencia económica mundial y en la década de 1980 se estableció como el líder de la industria automotriz. Restauró las relaciones diplomáticas con naciones que fueron sometidas durante el militarismo japonés y tuvo un buen impacto internacional con la celebración de los Juegos Olímpicos de Tokio en 1964.

Políticamente, el Partido Liberal Democrático, de tendencia conservadora, estuvo gobernando de manera casi ininterrumpida durante la posguerra. Sin embargo, con el inicio de la era Heisei (época actual), Japón sufrió una recesión económica en la década de 1990 y socialmente se enfrentó a un descenso de la natalidad y al rápido envejecimiento de la población. En los primeros años del siglo XXI, Japón ha comenzado a reformar las prácticas, que regían desde la posguerra a la sociedad, el gobierno y la economía, sumados a un cambio político radical en 2009, con la aparición de un gobierno de centro-izquierda.

4.1.4 Geografía

Japón es un archipiélago de estrato volcánico compuesto por 374,744 km² de islas y 3,091 km² de agua y conformado por más de seis mil islas que se extienden a lo largo de la costa asiática este del océano Pacífico y en los archipiélagos de Ryukyu, Izu y Ogasawara.

Ubicado al nor-noreste de China y de Taiwan (separado por el mar de China Oriental), levemente al este de Corea (separado por el mar del Japón) y al sur de Siberia, Rusia. Las cuatro islas principales, de norte a sur, son Hokkaido, Honshu, Shikoku y Kyushu.

⁴ La Guerra de Corea fue un conflicto bélico entre Corea del Norte y Corea del Sur que se desarrolló entre el 25 de junio de 1950 y el 17 de julio de 1953. Ambos beligerantes fueron apoyados por potencias extranjeras afines a su ideología: comunista y capitalista respectivamente. Se consideró la vez que más cerca estuvieron Estados Unidos y la Unión Soviética de un enfrentamiento bélico directo entre ambas, en el transcurso de la llamada Guerra Fría.

Cerca del 73% del país es montañoso y cada isla cuenta con su cadena montañosa. El punto más alto del territorio se encuentra en el monte Fuji, un volcán dormido desde 1707 de 3,776 metros, ubicado en la prefectura de Shizuoka. Debido al escaso terreno llano, muchas de las colinas y laderas son utilizadas para el cultivo. La actividad volcánica y sísmica es ocasional y fortuitamente se han creado terremotos de intensa magnitud e inclusive tsunamis.

La particularidad de que Japón sea un archipiélago, produce que ningún punto de Japón este a más de 150 kilómetros del mar.



Ilustración 1: Mapa de Japón Fuente: 2010, viajes.es

La península de Corea es el punto más cercano con el continente asiático, por lo que siempre ha estado conectado con el continente a través de rutas marítimas de comercio: en el norte con Siberia, en el oeste desde las islas Tsushima hacia la península coreana y en el sur con los puertos del sur de China.

Si bien, del 100% del territorio nacional, el 84% aproximadamente es montañoso, el 14% de la superficie se dedica a actividades agrícolas-ganaderas, 66% conforman bosques y un 20% es destinado a otras actividades. El escaso territorio obliga a que solo 25% sea donde se concentre la población puesto que son territorios llanos. La más grande es la llanura de Kanto, en donde está situado Tokio, y solo tiene 13,000 kilómetros cuadrados. (Cuadro 1)

Cuadro1 : Islas, superficie y longitud de costa de tierras nacionales

Distrito	Islas	Longitud de la costa(km)	Longitud del litoral de las islas principales(km)	Superficie(km ²) 1)		Superficie de las islas principales(km ²) 1)
				Km ²	Porcentaje (%)	
Japón	6,852	33,889	19,240	377,930	100.00	362,197
Hokkaido	509	4,377	2,676	83,456	22.08	77,984
Honshu	3,194	14,536	10,084	a)231,109	a)61.15	227,966
Shikoku	626	3,281	2,091	a)18,791	a)5.00	18,299
Kyushu	2,160	10,043	3,888	42,180	11.16	36,739
Okinawa	363	1,652	501	2,276	0.60	1,208

1) Datos de Octubre 1, 2007

a) Excluyendo algunos ámbitos que abarca los distritos y cuyos límites todavía no están fijados.

Fuente: Geographical Survey Institute, Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism. Japan Coast Guard.

Las tierras próximas al mar y a los ríos, tiene numerosas construcciones de diques y drenajes, muchas colinas y montañas están cortadas en terrazas escalonadas para aumentar el terreno cultivable y para aumentar el terreno edificable. Este proceso de modificación del medio, continúa actualmente con la extensión de la línea costera y la construcción de islas artificiales para las industrias y para el crecimiento del puerto.

Los ríos de Japón suelen tener menos de 300 kilómetros de largo y pocos de ellos son navegables pero se compensa con la extensión de la costa navegable. Japón aprovecha estos ríos para producir energía hidroeléctrica casi hasta su capacidad. Finalmente, la mayor reserva de agua se encuentra en el lago Biwa al noreste de Kioto.

4.1.4.1 Clima

Posee un clima templado con 4 estaciones diferentes bien definidas que en ocasiones cambia debido a los vientos estacionales. El clima del norte es ligeramente frío templado (Hokkaidō) con fuertes veranos y grandes nevadas en invierno, el centro del país es caliente, veranos húmedos e inviernos cortos y en el sur ligeramente subtropical (Kyūshū) con veranos largos, calientes y húmedos e inviernos cortos y suaves.

4.1.4.2 Fauna y flora

La fauna comprende 132 especies de mamíferos, 583 especies de aves y 66 especies de reptiles, batracios y peces. Aún quedan osos negros y pardos, zorros y ciervos. El único primate es el simio de cara roja (el macaco de Japón) que puebla todo el territorio de Honshu.

La gran variedad de la vegetación japonesa comprende unas 17.000 especies. Los bosques se componen en su mayoría de árboles frondosos y de coníferas. Los ciruelos blancos y rojos, los cerezos de floración temprana, así como el bambú y los pinos se han convertido en símbolos tradicionales del país.

Así pues algunas otras particularidades del Medio ambiente se pueden observar dentro del cuadro 2 a continuación:

Cuadro2: Estadísticas de Medio Ambiente en Japón			
Serie	2000	2005	2007
Área forestal (Km2) (miles)	39,792.3	39,426.5	..
Tierra agrícola (% de la superficie terrestre)	38.1	38.2	..
Recursos renovables de agua dulce per cápita interno (m3)	6,620
Fuente de agua mejorada (% de la población con acceso)	82
Mejora de las instalaciones de saneamiento, zonas urbanas (% de población urbana con acceso)	77
Uso de Energía(kg de petróleo equivalente por habitante)	1,668	1,795	..
Emisiones de CO2 (ton métricas per cápita)	4.1	4.5	..
Consumo de energía eléctrica(Kw h per cápita)	2,390	2,674	..

Fuente: World Development Indicators database, September 2009

Nota: El cuadro presenta algunas series con datos particulares acerca de Japón por lo que no se explican dentro de los títulos, en estos casos solo se utiliza como información extra.

4.1.5 Economía de Japón

Japón es la segunda mayor economía a nivel mundial seguido por China, Alemania, Reino Unido y Francia, superado solamente, por Estados Unidos de acuerdo con los registros de Banco Mundial⁵. La cooperación entre el gobierno y las industrias, la costumbre japonesa del trabajo duro y

⁵ World Development Indicators database, World Bank, 19 April, 2010

el dominio de la tecnología, han llevado a Japón al éxito económico del que disfruta hoy en menos de medio siglo.

Los sectores estratégicos de la economía japonesa, son los productos manufacturados y la tecnología, en especial los vehículos de motor, artículos electrónicos y la industria del acero. Sin embargo, la agricultura en Japón es bastante ineficiente puesto que recibe muchos subsidios del estado. El sector financiero se encuentra ampliamente desarrollado, debido en parte a la fiabilidad que otorga su moneda ya que es una de las más transadas en el mundo: el “yen”. El carácter extraordinario de las relaciones de Japón y su cadena de suministro, ha sido identificado como un factor importante en su éxito industrial, especialmente en los sectores automotriz y electrónico, al sostener relaciones con proveedores tanto externos como internos que les permite generar una mayor competencia en el sector internacional y doblar la productividad a la vez de reducirlos inventarios de las empresas japonesas en un 95 por 100.

Si bien es cierto, la presión fiscal es menor que en cualquier gran país occidental, siendo del 26,4% del PIB a partir de 2007. El impuesto al Valor Agregado es de solo 5%, mientras que las tasas de impuestos, aplicadas a las empresas, son altas. (Cuadro 3 y 4)

Cuadro3 de Ingreso Nacional Bruto de Japón				
Series	2000	2005	2007	2008
INB, método Atlas (dólares EE.UU.) (miles de millones)	32,000.30	45,525.91	52,850.78	57,637.51
Ingreso nacional bruto (INB) per cápita (dólares EE.UU.)	5,265	7,045	7,990	8,613
INB, PPP (en dólares internacionales) (miles de millones)	41,851.85	56,416.08	65,815.30	69,308.96
INB per cápita, PPP (en dólares internacionales actuales)	6,885	8,730	9,950	10,357
<i>Fuente: World Development Indicators database, September 2009</i>				
<i>Nota: El cuadro presenta algunas series con datos particulares acerca de Japón por lo que no se explican dentro de los títulos, en estos casos solo se utiliza como información extra.</i>				

Tras 40 años de un crecimiento económico constante, la economía japonesa enfrentó serias dificultades durante la década de 1990, en gran parte debido a las secuelas del exceso de inversión a finales de los años 1980, así como las políticas nacionales destinadas a controlar los excesos especulativos de los mercados inmobiliarios. La situación se ha revertido a partir de 2003, año en el

cual se reportaron cifras significativas de crecimiento, aún cuando los esfuerzos del gobierno para reactivar el crecimiento económico tuvieron poco éxito sumado a ello la desaceleración de la economía mundial en 2000 y 2001. Es hasta el año 2005, donde se dieron a conocer cifras de crecimiento del PIB, que superaron las tasas de crecimiento de Estados Unidos y la Unión Europea.

Cuadro 4: Estadísticas de Economía en Japón

Series	2000	2005	2007	2008
PIB (dólares EE.UU.) (miles de millones)	32,001.93	45,232.14	54,891.06	60,587.02
Crecimiento del PIB (% anual)	4.1	3.5	3.8	2.0
La inflación, el deflactor del PIB (% anual)	4.7	4.9	5.4	8.1
Agricultura, valor añadido (% del PIB)	4	3
Industria, valor añadido (% del PIB)	29	28
Servicios, etc., valor añadido (% del PIB)	67	69
Las exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	24	27
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)	25	27
La formación bruta de capital (% del PIB)	22	22
Ingresos, excluyendo donaciones (% del PIB)	..	25.2	26.7	..
Efectivo excedente / déficit (% del PIB)	..	-1.7	-0.8	..

Fuente: World Development Indicators database, September 2009

Nota: El cuadro presenta algunas series con datos particulares acerca de Japón por lo que no se explican dentro de los títulos, en estos casos solo se utiliza como información extra.

Las causas del éxito de la economía de Japón también a finales del siglo pasado, se deben a la superación, de los cambios de su ambiente exterior, desarrollando, vigorosamente, una política de ajuste estructural, compuesta por tres medidas: 1) la inversión en tecnologías modernas, trasladando el eje de las industrias pesada y química (automóviles, electro-domésticos e industria naviera) hacia las de electrónica (semiconductores y computadoras de alta tecnología); 2) el crecimiento económico basado en la demanda interna enfatizando el consumo, la inversión pública y el aumento de las importaciones, provocadas por el alza del yen y la presión de los Estados Unidos y Europa, y 3) la expansión de la inversión directa en el exterior, trasladando las bases de la producción al exterior y logrando reducir los costos de producción.

Sin embargo, existen también virtudes importantes que debemos destacar de la nación japonesa: un pueblo extremadamente trabajador; la unidad e integración laboral; el sistema educativo básico y de capacitación de fuerza calificada; la integración laboral; la solidaridad en la familia, en la escuela y trabajo; la cultura del ahorro; el desarrollo de habilidades de imitación y perfeccionismo; el

concepto japonés de empresa; su flexibilidad y valores espirituales. Esto conforma una amalgama que ha llevado a Japón a ubicarse y definirse ante el mundo.

El resultado actual, un producto interno bruto de más de 5 billones de dólares y una balanza comercial positiva de más de 100 mil millones de dólares. Los principales socios comerciales de Japón son: Estados Unidos, China, Malasia, Tailandia, Corea del Sur, Alemania y el resto de los Estados miembros de la Unión Europea.

Uno de los elementos a destacar en la vida económica de Japón es la fuerte y única unidad entre productores, manufactureros y distribuidores, reunidos en grupos conocidos como *keiretsu* (*asociación de negocio*); los fuertes gremios empresariales y la garantía del empleo vitalicio, para la mayoría de los trabajadores y una de las mejores distribuciones de ingreso per cápita. Es un término japonés que hace referencia a un modelo empresarial en el que existe una coalición de empresas unidas por ciertos intereses económicos.

De manera particular, el Keiretsu es un tipo de grupo de negocios basado, en su estructura, en dos partes, un núcleo central en el que se sitúan una organización de gran poder económico, un banco y una organización de desarrollo de negocios. Por fuera del núcleo central, existe un conjunto de pequeñas organizaciones con gran independencia, pero que comparten departamentos y acuerdos económicos, y que poseen una alta interdependencia con el núcleo central. El Keiretsu posee una estructura mucho más horizontal, con una menor cadena de mando. A diferencia del sistema Holding⁶ americano, en el Keiretsu, no es necesario que las empresas pertenezcan todas a una sola sociedad.

Entre otros aspectos importantes, el transporte está muy desarrollado. A partir de 2004, hay 1, 177, 278 km de carreteras pavimentadas, 173 aeropuertos, y 23,577 km de ferrocarriles. Los puertos más importantes incluyen, el puerto de Yokohama y el puerto de Nagoya. La mayoría de la energía se produce a partir de petróleo, gas natural y carbón. La energía nuclear produce un tercio de la electricidad.

El país cuenta con escasos recursos naturales sobre todo en lo referente a material para la industria, al igual que de energía lo cual influye determinadamente, en el desarrollo industrial del país. La extracción en la zona, es escasa, sin embargo se sabe que existen yacimientos de cobre,

⁶ Un holding es una compañía que controla las actividades de otras mediante la propiedad de todas o de una parte significativa de sus acciones. El término se usa igualmente para designar al conglomerado así formado.

azufre, manganeso, plomo y zinc. El carbón se encuentra localizado en yacimientos como los de Kyushu, Hokkaido y Honshu. En la zona noroccidental de Hosso hay pozos petrolíferos. En la región de Matsizano, hierro en Kamaysho, Gumma y Beshi. Mientras se encuentra oro, estaño, uranio y wolframio que se localizan en la región de Itomka. A pesar de ello, los niveles de importación son de suma consideración puesto que se importa el 99% del petróleo, 74% de gas, 98% de hierro, el 100% de bauxita y el 75% de carbón.

Las principales exportaciones japonesas, son equipos de transporte, los vehículos de motor, electrónica, maquinaria eléctrica y productos químicos. Las principales importaciones realizadas son, maquinaria y equipo, combustibles fósiles, productos alimenticios (en particular el sector de la carne), productos químicos, textiles y materias primas para sus industrias.

4.1.5.1 Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca

La agricultura en Japón, se caracteriza por su extensión de cultivo (con menos del 15% de tierra cultivable) y los altos costes resultantes de la explotación. Pese a ello, los rendimientos por hectárea de cultivo se encuentran entre los más altos del mundo. Es así, que Japón mantiene una tasa global de autosuficiencia agrícola de alrededor de 40% en menos de 4,6 millones de hectáreas cultivadas. Debido a lo anterior, Japón es uno de los países que importa gran cantidad de productos agrícolas del resto del mundo.

En el sector agrario predominan los cultivos de arroz, sin embargo, los agricultores japoneses también se han especializado en cultivar diversas hortalizas (papa, variedades de rábanos, etc.), frutas (principalmente cítricos) y flores.

Japón es una sociedad urbana y con solo un 4% de la fuerza de trabajo ocupada en la agricultura, muchos agricultores complementan sus ingresos con trabajo a tiempo parcial en los pueblos y ciudades cercanos. No obstante, el sector agrícola tiene gran influencia en la política a través de los sindicatos que exigen una gran protección de su gobierno en cuanto a cuotas de importación, compras a gran escala y marketing de la producción. Es así, que el papel del Estado se reduce, a mantener una reserva esencial y a controlar las importaciones de arroz, mientras que las fuerzas del mercado determinarán la producción y la distribución.

Las fincas japonesas son relativamente pequeñas, pero se obtiene de ellas el máximo rendimiento, y por consiguiente, la tierra se cultiva muy eficientemente. Debido a que el sector

agropecuaria se encuentra no solo fuertemente protegido sino inclusive altamente subsidiado, en las fincas se emplea un cultivo intensivo, fertilizantes, maquinaria sofisticada y técnicas muy elaboradas, con lo que los agricultores logran producir más de dos tercios de las frutas y las verduras que se consumen en Japón y dejar cierto espacio en la finca para criar ganado. La producción agrícola de Japón contribuye así a la dieta de su población.

Gracias a la tecnología moderna se han hecho posibles también nuevos tipos de cultivo. Algunas de las cosechas en Japón son cultivadas por cultivo hidropónico, en agua, sin necesidad de tierra. La ingeniería genética está logrando que las cosechas sean más grandes, seguras y saludables.

La ganadería no es uno de los sectores de suma importancia en la economía japonesa, esto se observa debido a que solo dispone de 1.5% de la superficie del territorio de pastos naturales (567,000 ha), sin embargo existen y productos de la cría de ganado tales como la carne de vaca, pollo y cerdo, la leche y los huevos. Lo anterior podría traducirse en un escaso consumo de productos ganaderos, sin embargo, la prosperidad económica que ha logrado Japón, ha generado un aumento en la demanda de carne, huevos y productos lácteos siendo aproximadamente un 25% de los productos importados convirtiendo al país en el mayor importador de carne del mundo. Los productos más consumidos son el cerdo, la carne vacuna y carnes blancas. La crianza de de caballos, cabras y ovejas se halla en acelerada disminución.

Japón cuenta con 25.198.000 hectáreas de bosques (alrededor del 67% de la superficie), por consiguiente, la silvicultura forma una parte importante de la economía japonesa. Siendo una nación insular, debe utilizar sus recursos naturales cuidadosamente, por lo que, el 41% de sus bosques son plantados. La mayor parte de la producción propia corresponde a coníferas, especie que ocupa el 98% de la superficie de repoblación; en los bosques naturales, las frondosas representan el 82% del área de los mismos. De los árboles autóctonos es de destacar el cedro, ciprés y roble japoneses, pinos rojos y negro, haya y abetos rojo y blanco. Hokkaido y la mitad norte de Honshu son áreas forestales densas.

Desde tiempos remotos, el débil consumo de proteínas de origen ganadero era compensado con un abundante consumo de pescado. Esto ha llevado a Japón a ubicarse en el primer puesto mundial de producción pesquera, en especial de sardinas, caballas y salmones. Sobre la costa meridional de Shikoku y Kyushu, se desarrolla la cría de ostras perlíferas. El grueso del tonelaje procede de la pesca de altura, desarrollando una especialización en la pesca pelágica, realizada mediante grandes barcos factorías, puesto que en las zonas costeras solo se obtiene el 18.3% de la producción.

4.1.5.2 Industria

Para 1969, la industria de la minería, la manufactura, electricidad, el gas, agua y servicios públicos aportaban el 46,6% del total de la producción industrial nacional. Estos sectores industriales reportaron una importante disminución en su producción para los siguientes años, puesto que Japón se habría pasado hacia la industria de la alta tecnología. Durante este período, algunas de las mayores industrias pesadas, como la siderurgia y la construcción naval, disminuyeron o se mantuvieron estables.

La mayor parte de la industria es orientada al mercado nacional, más sin embargo también son importantes, las industrias que atienden las exportaciones de varios productos claves. Entre las industrias orientadas hacia las exportaciones destacan desde la década de 1990, los equipos de transporte, los vehículos de motor, la maquinaria eléctrica, la maquinaria en general, y los productos de metal.

La industria está concentrada en varias regiones, en el siguiente orden de importancia:

- la región de Kantō rodea Tokio, en particular las prefecturas de Chiba, Kanagawa, Saitama y Tokio (región industrial de Keihin);
- la región de Tōkai, incluido Aichi, Gifu, Mie, y prefecturas de Shizuoka (región industrial de Chukyo-Tokai);
- la región de Kinki (Kansai), incluidos los de Osaka, Kioto y Kobe (región industrial de Hanshin);
- la parte suroeste de Honshū, norte de Shikoku y de todo el interior del Mar (región industrial de Setouchi);
- y la parte norte de Kyūshū (Kitakyūshū).

Además, una larga y estrecha faja de centros industriales se encuentra entre Tokio y Fukuoka, establecida por determinadas industrias, que se han desarrollado como molinos de las ciudades.

Dentro de la industria de la alta tecnología, se destaca un alto desarrollo tecnológico que incluyen la fabricación de semiconductores, fibra óptica, electrónica, óptica de los medios de comunicación, fax y fotocopiadoras, y en los procesos de fermentación de alimentos y bioquímica.

Cuadro 5: Estados y Mercados de Japón

Series	2000	2005	2007	2008
Tiempo para iniciar un negocio (días)	..	50	43	38
Capitalización bursátil de las sociedades cotizadas (% del PIB)	102.3	97.5	120.7	59.4
Gasto militar (% del PIB)	2.3	2.5	2.4	2.4
Suscripciones de telefonía celular móvil (por 100 personas)	12	34	51	60
Usuarios de Internet (por cada 100 personas)	6.7	16.2	21.3	..
Las carreteras, pavimentadas (% del total de carreteras)	36
Las exportaciones de alta tecnología (% de exportaciones de productos manufacturados)	23	21	18	..

Fuente: World Development Indicators database, September 2009

Nota: El cuadro presenta algunas series con datos particulares acerca de Japón por lo que no se explican dentro de los títulos, en estos casos solo se utiliza como información extra.

4.1.5.3 Servicios

El sector de servicios representa alrededor de tres cuartos del total de su producción económica. Sectores como la banca, los seguros, los bienes raíces, la venta al por menor, el transporte y las telecomunicaciones son las principales industrias de Japón.

Japón es el hogar de algunas de las entidades bancarias más grandes del mundo por activos bancarios. La Bolsa de Valores de Tokio con una capitalización de mercado de más de 549,7 billones de yenes en diciembre del 2006 se erige como la segunda más grande del mundo.

Existen grandes empresas como Mitsubishi UFJ, Mizuho, NTT, TEPCO, Nomura, Mitsubishi Estate, Tokio Marine, JR East, Seven & I, algunas de ellas son empresas multinacionales. El gobierno de Koizumi situará a Japan Post como uno de los proveedores de servicios de seguros y de privatización más grandes del país hasta el año 2014. Los seis principales grupos son Keiretsu, Sumitomo, Fuyo, Mitsui, Dai-Ichi Kangyo y Sanwa. Japón es el hogar de 326 empresas de la lista Forbes Global 2000 el 16,3% del total (en 2006).

4.1.6 Demografía

Shoshika (少子化) es una palabra de reciente acuñación (años 1990), cuya traducción podría ser «disminución en el número de niños» y que en la actualidad es utilizada para referirse a la carencia de infantes cada vez mayor en la sociedad japonesa.

Cuadro 6: Estadísticas de población, Japón			
	Población (1,000)		
Año	Total	Hombres	Mujeres
2000	a)126,926	a)62,111	a)64,815
2001	127,316	62,265	65,051
2002	127,486	62,295	65,190
2003	127,694	62,368	65,326
2004	127,787	62,380	65,407
2005	a)127,768	a)62,349	a)65,419
2006	127,770	62,330	65,440
2007	127,771	62,310	65,461

Fuente: Statistical Survey Department, Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications.

a) Acorde con Censo de población.

Nota: El cuadro presenta algunas series con datos particulares acerca de Japón por lo que no se explican dentro de los títulos, en estos casos solo se utiliza como información extra.

Según el censo de 2005 tiene 127,768 millones de habitantes. Japón cuenta con un serio problema en la actualidad puesto que sufre de un importante descenso del índice de natalidad, entre otras razones debido al elevado coste de criar y educar a un hijo. Aunado a ello, Japón tiene el tercer lugar como el país con la población más longeva del mundo (82.07 años), que en combinación con menos nacimientos presenta el problema de la viabilidad de un sistema de pensiones así como la necesidad de mano de obra.

Cuadro 7: Cambio poblacional, Tasa de cambio poblacional y densidad de población

Año	Cambio poblacional (1,000)					Tasa de cambio poblacional (per 1,000 pop.)	Densidad de población (por km ²)
	Total	Cambio Natural	Nacimientos con vida	Muertes	Migración Neta		
		1)			2)		3)
2000	259	226	1,194	968	38	-5	2.0
2001	390	219	1,185	966	146	25	3.1
2002	170	195	1,176	981	-51	25	1.3
2003	208	115	1,138	1,023	68	25	1.6
2004	93	103	1,126	1,024	-35	25	0.7
2005	-19	9	1,087	1,078	-53	25	-0.1
2006	2	0	1,090	1,090	1	-	0.0
2007	1	-2	1,101	1,103	4	-	0.0

Fuente: Statistical Survey Department, Statistics Bureau, Ministry of Internal Affairs and Communications.

1) Para la población japonesa, nacidos vivos y defunciones declaradas en una fecha posterior se incluyen en los respectivos meses de ocurrencia. Los datos a partir de octubre de 1990, se basa en el anteproyecto de Informes mensuales sobre las estadísticas vitales.

2) El número de inmigrantes legales y los emigrantes encuestados por el Ministerio de Justicia. En cuanto a la Prefectura de Okinawa de octubre a mayo 14, 1972 a 1, 1971, los datos se basan sobre las estadísticas de migración elaborado por la Agencia Estadística del Gobierno de Ryukyu. A partir de octubre de 1965, excluyendo a los inmigrantes y emigrantes de los extranjeros se quedó por un corto período de tiempo.

3) Para el año que los del censo de población, la densidad de población se calcula utilizando "Catastro de Prefecturas, Shi, Ku, Machi y Mura", elaborada por el Instituto de Estudios Geográficos.

A partir de 1945, la superficie utilizada para el cálculo de la densidad excluye Habomai islas, la Isla de Shikotan, Kunashiri Isla, Isla Etrofu y Shima Tomar.

Nota: El cuadro presenta algunas series con datos particulares acerca de Japón por lo que no se explican dentro de los títulos, en estos casos solo se utiliza como información extra.

El gobierno implementa acciones que permiten a la población femenina ser madres y trabajar al mismo tiempo, sin embargo tales medidas no concuerdan con la posición de la mujer en la sociedad japonesa. Como medida complementaria, las empresas solicitan que se bajen las barreras inmigratorias a la entrada de mano de obra no cualificada; proyecto fuertemente cuestionado que termina con la homogeneidad social. Como plan a largo plazo, las compañías invierten grandes sumas de dinero en investigación y desarrollo de robótica. Actualmente, Japón posee 410.000 de los 720.000 robots industriales en todo el mundo.

La seguridad social, se ha convertido en un sistema universal, mixto y muy comprometido. En Japón, el seguro médico fue instituido antes que el sistema de pensiones. Como característica, el Estado actúa como asegurador, teniendo a su cargo el control del Seguro Nacional de Salud (siglas en inglés NHI), el sistema de pensión nacional y las pensiones de empleados.

En 1961, el Sistema Nacional de Pensiones fue creado para cubrir a los trabajadores autónomos y otros; junto con las iniciativas de Jubilación y varias pensiones de la asistencia recíproca, esto dio lugar a un sistema nacional de pensiones universales. En 1986, el Sistema Nacional de Pensiones se reorganizó en dos niveles: uno básico de pensiones de prestaciones definidas y un segundo nivel de pensiones basado en la remuneración. Tiempo después, los planes corporativos de pensiones, el tercer nivel, comenzaron a ofrecer más opciones entre ellas, las de aportación definida.

Entre las características del sistema de salud de Japón, debemos mencionar que: gran parte de los costos son cubiertos por los subsidios del estado a través del sistema del seguro de salud pública; los principales proveedores son los hospitales y las clínicas privadas; el pago a los proveedores se realiza mediante la cuota por servicio; las personas sólo necesitan una tarjeta de seguro para recibir servicios de salud a bajo costo; en comparación con la mayoría de las naciones occidentales, el total de los gastos de atención de salud se han reducido; los japoneses poseen los registros de mayor longevidad del mundo; la estadía en el hospital es relativamente larga; y existen disparidades por región y por sistema.

El esquema de seguros de social de Japón, permite que tanto el Estado, los municipios o las cooperativas (basadas en la ocupación) sean capaces de ser aseguradoras de los empleados de grandes firmas, trabajadores autónomos, agricultores, entre otros.

Entre los problemas a los cuales se enfrenta la nación nipona en cuanto al mantenimiento de la seguridad social, destaca la baja fertilidad, el envejecimiento y el descenso de la población; la pensión y los pagos de atención a la salud en se incrementan a medida que el número de ancianos aumenta; la disminución de la población económicamente activa; y la disparidad entre el esquema de pensiones y de las generaciones.

En Japón, los derechos humanos son un área de poca evolución. Si bien, los reportes provenientes de instituciones internacionales reportan el seguimiento de elecciones libres y justas, además de un buen control, por parte de las autoridades civiles de las fuerzas de seguridad y el respeto general del gobierno de los derechos de sus ciudadanos. Organizaciones de derechos humanos no gubernamentales habían reportado problemas con los centros de detención del país y del sistema legal.

En Japón, se siguen suscitando informes con respecto a la corrupción en el gobierno durante los años recientes así como casos de violencia y otros abusos contra mujeres y niños los cuales van en

aumento. Aunado a ello, en la sociedad japonesa, el acoso sexual y la discriminación en el empleo sigue siendo una realidad. Otros delitos graves contra los derechos humanos en Japón son la trata de personas y la discriminación en contra de los niños nacidos del matrimonio y las minorías que sigue siendo un problema hoy en día.

Amnistía Internacional, en su reporte anual de 2009, notifico que se registró un aumento en el número de ejecuciones. Se seguía sometiendo a las personas presas, a prolongados periodos de reclusión en régimen de aislamiento y su acceso a la atención médica era insuficiente. La policía aplicaba el procedimiento de detención preventiva conocido como daiyo kangoku e interrogaba a las personas detenidas sin la presencia de un abogado y a menudo sin realizar una grabación electrónica. A pesar de la presión internacional, el gobierno japonés no aceptó la plena responsabilidad del sistema de esclavitud sexual puesto en marcha por las fuerzas armadas japonesas en la Segunda Guerra Mundial ni ofreció una reparación adecuada a las supervivientes.

4.1.7 Cultura

La cultura japonesa ha evolucionado de manera considerable en los últimos años, desde el país original de la cultura Jōmon a su cultura contemporánea, que combina las influencias de Asia, Europa y Norteamérica. Las artes tradicionales incluyen la artesanía (ikebana, origami, ukiyo-e, muñecos, lacas y alfarería) actuaciones (bunraku, Kabuki, Noh, rakugo), tradiciones (ceremonia del té, Budō, la arquitectura, los jardines, las espadas) y cocina.

La música de Japón es ecléctica, además de los géneros tradicionales, la música occidental, especialmente de los americanos y los europeos forma parte de la cultura musical actual.

Entre sus obras literarias tradicionales destacan libros muy antiguos de historia al igual de poemas escritos desde el siglo VIII así como escritos mediante la escritura de Kana de la era Heian. Así pues, con la era Meiji trajo consigo influencias occidentales y el declive de las formas de literatura tradicionales. Actualmente, la fusión tradicional con el arte occidental brinda un nuevo género llamado manga un formato japonés de historieta popular que ha penetrado dentro de la televisión y el cine. Los videojuegos forman parte integral de la vida moderna de Japón así como actividades derivados de ellos como lo es el Karaoke.

Los japoneses incorporan los rasgos de muchas religiones en sus vidas diarias en un proceso conocido como sincretismo. Las calles japonesas se decoran en las fiestas de Tanabata, Obon,

Halloween y Navidad. El budismo es la religión mayoritaria; el sintoísmo fue religión oficial del país hasta el siglo VII y actualmente es la segunda religión en número de seguidores. Debido a la influencia histórica de China, también hay confucianos, taoístas, etc. También se practica el cristianismo, principalmente en sus formas de protestantismo y catolicismo, aunque es una religión minoritaria.

4.2 Inversión extranjera directa japonesa en Latino América

Para la década de 1980, Japón se convirtió en el inversor más importante a nivel internacional. Fenómeno estimulado básicamente por la fuerte apreciación del yen, el incremento local de los costes de mano de obra y el crecimiento de sus relaciones comerciales. Sin embargo, para los siguientes años, la tendencia de las inversiones fue hacia la baja para volver a incrementarse durante la segunda mitad de la década de 1990. Para el caso de América latina, la crisis de la deuda externa⁷ y el estancamiento del crecimiento económico durante la década de 1980 afectaron severamente, la participación en IED de Japón, hasta los comienzos de la década siguiente. Cabe mencionar que en los años que siguieron, la región se convirtió en un destino menos importante para los flujos de inversión alcanzando algo menos del 10% en 1996.

- En los años noventa, el principal factor de atracción para los inversionistas extranjeros en general fueron los masivos programas de privatización establecidos por la mayoría de los gobiernos latinoamericanos, sin embargo estos programas no cumplían con su objetivo de atracción de IED japonesa por diversas razones:
 - La crisis de la deuda externa afectó negativamente la percepción que tenían los inversionistas japoneses de América latina. Algunos, no obstante, si aprovecharon los mecanismos de conversión de deuda en Brasil y México.
 - Po lo general, las empresas japonesas de manufacturas que invierten en el exterior, prefieren construir nuevas plantas antes que comprar instalaciones existentes.
 - En algunos sectores donde se realizaron las privatizaciones, como de energía y telecomunicaciones, las empresas japonesas no eran suficientemente competitivas frente a rivales europeas y norteamericanas.

⁷ Crisis económica que se desencadena en 1982 cuando México anuncia que no podrá cumplir sus compromisos internacionales, seguido de numerosos países europeos, africanos y latinoamericanos.

- Hacia finales de los años ochenta y comienzos de los noventa, las inversiones directas en Asia resultaban más rentables que las realizadas en otras regiones en desarrollo.

Sin embargo, la fuerte apreciación del yen de finales de los ochenta así como las fuertes fricciones comerciales con Estados Unidos de Norte América (EE UU), Canadá y la Unión Europea (UE) forzaron a las empresas japonesas a reubicar parte de sus operaciones en estos países, para poder superar las crecientes barreras comerciales y mantener su participación en estos mercados. Este último fenómeno en especial golpeo fuertemente a los fabricantes de vehículos y productos electrónicos, que resultó en descensos de flujos de IED hacia los países en desarrollo en general. La caída fue más pronunciada en países latinoamericanos que en los países asiáticos y la recuperación posterior mucho más lenta, debido a las pobres expectativas de rentabilidad antes descritas por parte de los inversionistas japoneses. Ahora bien, la estrategia de las empresas manufactureras japonesas para con los países en desarrollo se concentró en la “búsqueda de eficiencia” que permitiera construir bases de producción eficientes que permitieran exportar a terceros países, sobreponiéndose así a la apreciación del yen y a los conflictos comerciales con países occidentales.

Curiosamente, el porcentaje de IED japonesa dirigido a América latina y el Caribe no se redujo de manera acentuada en este periodo, debido a la importante cantidad de inversión realizada sobre sectores no manufactureros como, los transportes por vía marítima en Panamá y los bancos y las compañías aseguradoras radicadas en “paraísos fiscales”⁸, por lo que sin considerar tales inversiones es posible afirmar el descenso en este periodo.

La inversión de la industria manufacturera, de importancia para la década de 1970, coincidiendo con el periodo de sustitución de importaciones en la región, manifestó acentuada caída, para los años ochenta con una progresiva recuperación o retorno de la inversión japonesa en 1994, con la particularidad de una actitud más cauta, que los países occidentales, más sin embargo con la presencia positiva para la región latinoamericana y el Caribe, al igual que las tendencias globales.

Durante la segunda mitad de los años noventa, el crecimiento de la inversión japonesa se ve incrementada por causa de los “factores de arrastre” o “pull factor” referentes al crecimiento de los mercados locales, en el contexto de profundas reformas económicas, la apertura de los proyectos de infraestructura a la participación privada, la participación del capital extranjero en las

⁸ A grandes rasgos, un paraíso fiscal es un territorio o Estado que se caracteriza por aplicar un régimen tributario especialmente favorable a los ciudadanos y empresas no residentes, que se domicilien a efectos legales en el mismo. Típicamente estas ventajas consisten en una exención total o una reducción muy significativa en el pago de los principales impuestos.

privatizaciones y la expansión de los mercados latinoamericanos por los procesos de integración regional, como el Tratado de Libre Comercio de América del norte (TLCAN) y el mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Es así como Brasil se convirtió en el más importante destinatario de inversión japonesa principalmente en el sector manufacturero, dedicado en primera instancia al montaje y suministros de partes y piezas, desplazándose subsecuentemente a los sectores automotriz, electrónico, construcción naval, siderurgia, finanzas y seguros.

El aumento de la influencia de la IED hacia México, en particular para 1994 respondió principalmente a la creación del TLCAN y, aún cuando la crisis del Peso⁹, supuso un obstáculo y una contradicción temporal de los flujos, la rápida recuperación de la economía mexicana y las perspectivas de acceso al mercado de EE UU que conllevaba, supuso la atracción de nuevas inversiones. Para otros países la inversión japonesa se concentró, por ejemplo en países como Venezuela, en comercio, servicios, productos químicos y metales ferrosos y no ferrosos. En Argentina y Chile la inversión se dirigió a los productos primarios como lo son la inversión en los sectores agrícolas, forestal y pesquero.

Para los últimos años de la década de los noventa, la IED de Japón comenzó a ser impulsada por factores propiamente japoneses, también llamados “push factors” que llevó al mejoramiento de las filiales latinoamericanas producto en parte, por la saturación de los mercados asiáticos y la crisis financiera y cambiaria experimentada por Asia a finales de 1997¹⁰.

De esta forma, algunos determinantes más comunes durante la década anterior se debió a:

- El deseo de mantener e incrementar las cuotas de mercado en los países receptores.

⁹ Crisis iniciada en México de repercusiones mundiales. Fue provocada por la falta de reservas internacionales, causando la devaluación del Peso, a unas semanas del inicio del proceso de devaluación de la moneda mexicana, el entonces presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, solicitó al Congreso de su país la autorización de una línea de crédito por \$20 mil millones de dólares para el Gobierno Mexicano que le permitieran garantizar a sus acreedores el cumplimiento cabal de sus compromisos financieros denominados en dólares.

¹⁰ La crisis financiera asiática fue un período de dificultad financiera que se apoderó de Asia en julio de 1997 y aumentó el temor de un desastre económico mundial por contagio financiero. También conocida como la crisis del Fondo Monetario Internacional, comenzó el 2 de julio de 1997 con la devaluación de la moneda tailandesa. Por efecto dominó, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Sin embargo, lo que parecía ser una crisis regional se convirtió con el tiempo en lo que se denominó la “primera gran crisis de la globalización”

- Los fortalecimientos de las “bases para la exportación”, comunes en las principales regiones del mundo y cada vez más importantes en América Latina y el Caribe. Las “bases de exportación” localizadas en la región podrían servir para aumentar las ventas en el mercado de EE UU, especialmente en México, o a otros países de América latina, como el caso de Brasil y Argentina.
- La producción de piezas por parte de proveedores locales. Ésta es una tendencia global para los inversores japoneses que hasta 1994, se volvió evidente en América Latina.

Es así como durante los años noventa para Brasil, la necesidad de conservar y desarrollar una participación de mercado, así como el suministro de piezas a las plantas de ensamblaje locales, se convirtió en uno de los factores de arrastre de la inversión japonesa. Adicionalmente a ello se le agrega la integración regional, con ello, el gran tamaño del mercado local se convirtió en el aspecto más atractivo de Brasil, dejando en segundo lugar la disponibilidad de mano de obra barata como factor de atracción.

Sin embargo para México, el aprovechamiento de mano de obra barata, así como el sentar las bases para la exportación hacia terceros países constituyen las motivaciones más importantes.

Cabe señalar que, tanto para México y Brasil, las variables de carácter más estructural formaron parte de los impedimentos de mayores flujos de IED. La falta de infraestructura adecuada, de ingenieros y gerentes locales de nivel medio y las dificultades para conseguir partes y piezas de alta calidad y algunas materias primas son algunos ejemplos que pueden mencionarse. Aunado a ello podemos mencionar que si para Brasil un problema adicional es el sistema legal, para México se estimó que no existía suficiente mano de obra calificada. Es así como la estabilidad macroeconómica no es garantía suficiente y se veía desde entonces la necesidad, de mejorar la infraestructura económica, social y legal, así como los sistemas educativos para atraer mayor IED japonesa.

4.3 Descripción de los flujos de la IED japonesa en México

Hoy en día, la inversión extranjera directa japonesa sigue ocupando un papel muy importante en el mundo. Más aún, durante los años de estudio, es decir a partir del año 2000 y hasta el año 2009, las inversiones de Japón se destinaron a más de 30 países, dentro de los cinco continentes. Sin embargo, estos flujos de capital presentan durante tales años un comportamiento errático, debido no solo a los efectos de la propia economía japonesa, sino inclusive, por efecto de las economías donde

se insertan tales inversiones y más aún, a los diversos fenómenos económicos políticos y sociales que acontecen a nivel global.

Cuadro 8: Flujo total de IED japonesa en el mundo (US\$) (millones) y tasa de crecimiento porcentual de la IED respecto al año anterior (%)

	2000	2001	2002	2003	2004
Flujo Total	95,127.49	118,488.37	101,825.08	87,305.52	95,640.41
Tasa de crec.	...	24.56%	-14.06%	-14.26%	9.55%

Fuente: Elaboración propia con base en: Japan's Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow); JETRO 2010

A partir del año 2000, la IED de Japón en el mundo sumaba una cifra superior a los \$95,000 millones de dólares, la cual, se incrementa para el siguiente año a una tasa de 24.56% respecto al año anterior para ubicarse en US\$118,488.37 millones. Durante los dos años siguientes, el comportamiento de los flujos inversión, si bien nada desdeñables, se reducen en US\$16,663.29 millones para el año 2002 conforme al año anterior y en US\$14,519.56 millones en 2003 respecto a su año anterior (Cuadro 8).

Cuadro 8: Flujo total de IED japonesa en el mundo (US\$) (millones) y tasa de crecimiento porcentual de la IED respecto al año anterior. (continuación)

	2005	2006	2007	2008	2009
Flujo Total	143,671.69	158,753.05	227,613.76	399,417.05	233,125.34
Tasa de crec.	50.22%	10.50%	43.38%	75.48%	-41.63%

Fuente: Elaboración propia con base en: Japan's Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow); JETRO 2010

A partir de 2004, el flujo de IED japonesa aumenta a una tasa de 9.55%, con respecto del año anterior. Cabe destacar, que es a partir de este año, donde el flujo de IED japonesa comienza un importante incremento, al registrar tasas de crecimiento sumamente altas, además de inconsistentes puesto que, como se observa en cuadro 8, en el año anterior al estallido de la “crisis económica mundial”¹¹, la tasa de crecimiento porcentual ya había aumentado a 43.38% respecto del año

¹¹ Crisis económica mundial: se conoce a la crisis económica mundial que comenzó ese año, originada en los Estados Unidos. Entre los principales factores causantes de la crisis estarían los altos precios de las materias primas, la sobrevalorización del producto, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados.

anterior y para el cierre del año 2008, la IED japonesa se había incrementado a una tasa de 75.48% respecto del año anterior con un flujo de capital de \$399,417.05 millones de dólares monto que se reduciría a casi la mitad en el siguiente año.

A lo largo de los últimos cinco años, Japón se ha ubicado entre los países que aportan la mayor parte de los flujos de inversión extranjera directa en el mundo, es así, como a partir del año 2006, de acuerdo con el reporte mundial de las inversiones (UNCTAD World Investment Report 2006), Japón aportaba el 3.6% del total de la IED realizada en el extranjero, por encima de países como Alemania y Francia, y superada solo por los Estados Unidos y el Reino Unido. De esta manera los cinco países mencionados contribuían con aproximadamente 51% del total de las aportaciones de IED realizadas en el mundo.

Cuadro 9: Porcentaje de absorción de IED japonesa					
	2000	2001	2002	2003	2004
México	0.40%	0.001%	0.22%	0.43%	0.20%
Brasil	...	0.73%	0.73%	1.22%	...

Fuente: Elaboración propia con base en Japan's Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow); JETRO 2010

En lo que respecta a México y a su notable participación que en la década anterior había establecido al país como un gran anfitrión de los flujos de IED japonesa, vemos que a partir del año 2000 los flujos de capital japonés comienzan a disminuir estableciendo a México en el puesto 34 conforme a la suma acumulada de los flujos de capital registrados por el gobierno japonés a partir del año 2000. Por medio del cuadro 9 podemos hacer una comparación importante la cual muestra a Brasil (una economía que no solo se encuentran en la región sino que también compiten por la absorción de IED con México) la cual absorbe, para cada año, una mayor cantidad de IED japonesa respecto a México.

Cuadro 9: Porcentaje de absorción de IED japonesa (continuación)					
	2005	2006	2007	2008	2009
México	0.44%	...	0.22%	0.08%	0.09%
Brasil	0.664%	0.90%	0.55%	1.34%	1.61%

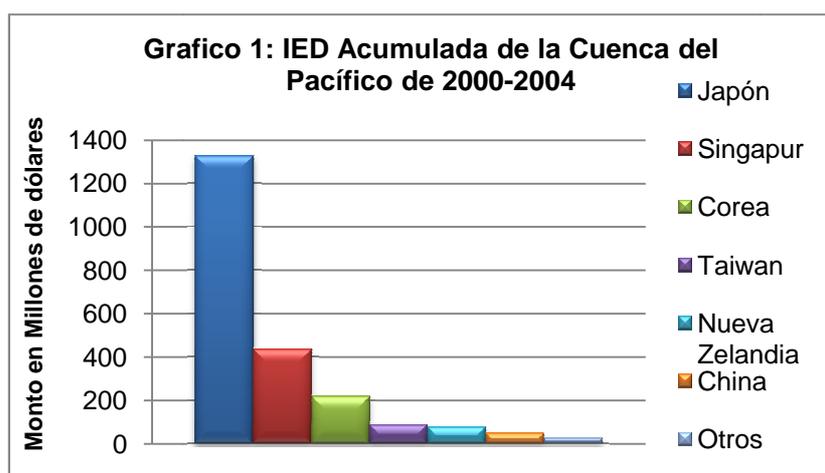
Fuente: Elaboración propia con base en Japan's Outward FDI by Country/Region (Balance of Payments basis, net and flow); JETRO 2010

De esta simple comparación con el mercado brasileño la cual no pretende indagar más allá, deja en claro dos puntos muy importantes antes de entrar a un análisis más profundo de las inversiones japonesas en México.

El primer punto ya mencionado es la pérdida de IED japonesa en México durante los años a partir del 2000 y que continuará disminuyendo hasta finales de la década.

El segundo elemento a tomar en cuenta es el hecho que si bien el AAE México-Japón entra en vigor en el año 2005, es precisamente a partir de este año y hasta el 2009 que la IED japonesa disminuye sustancialmente su participación en los sectores que conforman la economía mexicana y aumenta la IED en Brasil y como se observó en las tablas anteriores en el mundo.

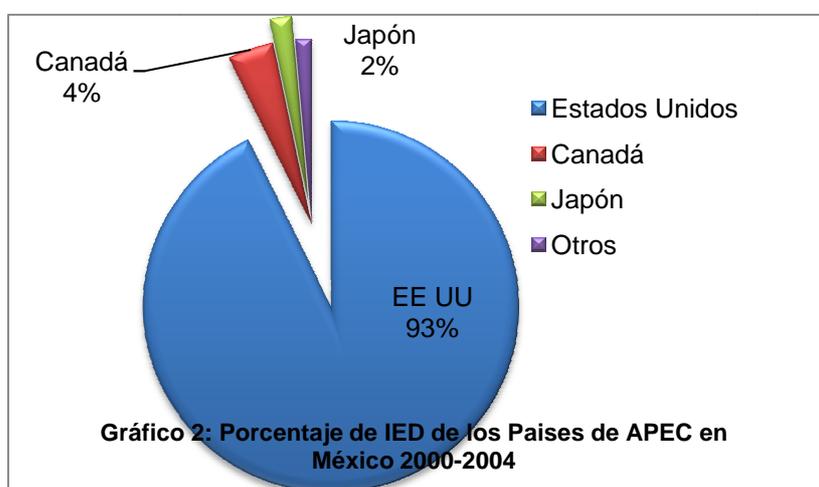
En lo que respecta, a la perspectiva de México hacia Japón, se detona que, como miembro de los países de la Cuenca del pacífico¹², Japón se colocó como el primer lugar en montos de inversión directa en México, al realizar inversiones que aportaron el 59.49% del total de inversiones realizadas por este grupo, para el periodo de cinco años a partir de 2000 y hasta el año 2004, siendo el primer periodo de estudio elegido, debido a que representan los últimos 5 años antes de la firma del AAE entre México y Japón, De esta manera, a lo largo de éste periodo, las inversiones japonesas se convirtieron en líder de la región, al llegar a un monto acumulado de US\$1328.4 millones de dólares, dejando en segundo lugar, a las inversiones de Singapur, con un 19.80%, seguido por Corea con el 9.72% del total acumulado del periodo (Gráfico 1).



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la DGIE 2010

¹² Cuenca del pacífico: Australia, Brunei, China, Corea, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Nueva Guinea, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Singapur, Tailandia, Taiwán

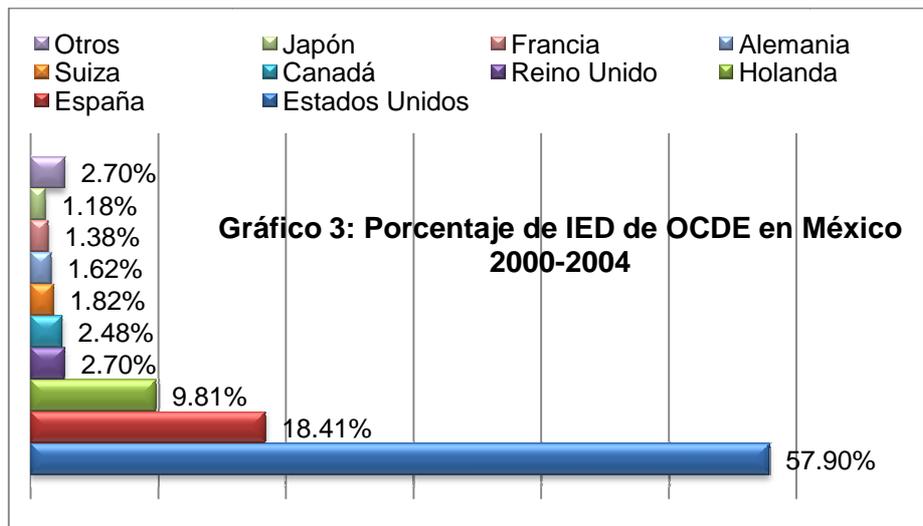
Sin embargo, aún cuando se consideró que Japón era el país líder de IED dirigida hacia México entre los países de la Cuenca del Pacífico, se observa que, al ampliar el rango de países, mediante la elección de otra organización como lo es el APEC, donde se encuentran los países miembros del tratado de libre comercio de América del Norte, las inversiones de Japón fueron desplazadas apabullantemente. De esta manera, dentro de los países miembros de APEC; Canadá con un monto de US\$2,792.5 millones se establece como el segundo país con mayor inversión directa en México y Estados Unidos como el primer lugar, al haber realizado una serie de inversiones directas con valor de US\$65,150.7 millones. Es así como entre las naciones que conforman a Norte América aportaron el 96.71% del total de la inversión realizada en el periodo, mientras que Japón aportó 1.89% en inversión extranjera directa (Gráfico 2).



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la DGIE 2010

Finalmente, al tomar en cuenta los países miembros de la OCDE¹³ el cual cuenta con países miembros de la unión europea observamos que la aportación japonesa disminuye hasta llegar a la novena posición con 1.18% de aportación sobre el acumulado del periodo siendo superada por Estados Unidos con el 57.9%, España 18.41%, Holanda 9.81%, Reino Unido 2.7%, Canadá 2.48%, Suiza 1.82%, Alemania 1.62% y Francia 1.38% (Gráfico 3).

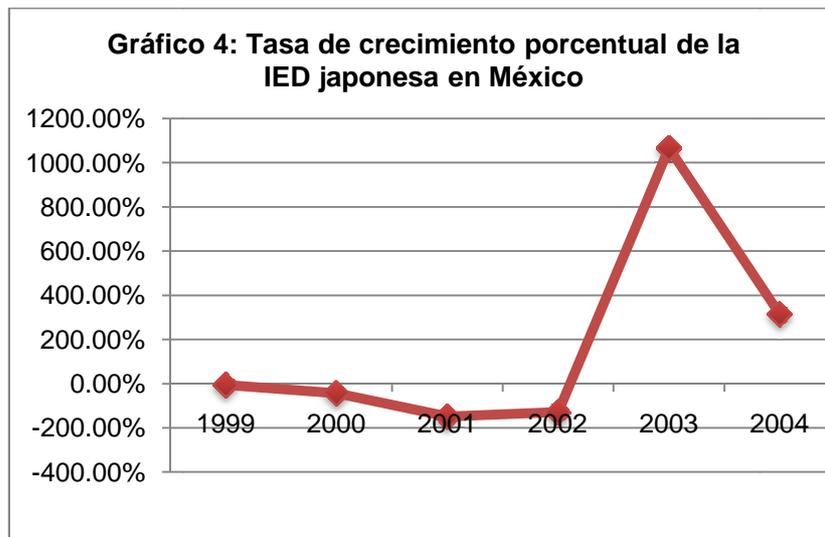
¹³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) está conformado por los países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza, Turquía



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la DGIE 2010

Es así como la inversión japonesa ocupó durante el periodo anterior a la firma del AAE entre México y Japón un lugar importante dentro de las estadísticas de México. Sin embargo, es importante destacar el comportamiento negativo de las tasas de crecimiento anual de las inversiones efectuadas por empresas japonesas, debido a que, para los años estudiados anteriores al acuerdo, éstas mantenían tendencias negativas importantes hasta llegar al año 2003 donde se presentó un incremento abrumador de las cifras al reportar una tasa de crecimiento anual de 204.2%. Al pasar de US\$128.6 millones en 2003 hasta llegar a US\$391.2 millones en 2004.

El comportamiento poco alentador de la tasa de crecimiento (Gráfico 4) de las inversiones directas de Japón en México, significaron un terrible fracaso para la promoción de éstas por parte del gobierno mexicano, puesto que se pronosticaban mejores flujos de inversión al iniciar el año 2000, pues tan solo en 1999 se había contabilizado una entrada de US\$1,247.4 millones de dólares y se pensaba que la tendencia podría sostenerse durante los años siguientes.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la DGIE 2010

4.3.1 Periodo 2000-2004

4.3.1.1 Sectores 2000 - 2004

A nivel sectorial, durante este mismo periodo, podemos notar que el capital japonés se destinaba en primer lugar hacia las industrias manufactureras, seguida de los montos destinados al sector comercio, construcción, agua y electricidad. En lo que respecta a los demás sectores, solo el sector minero y extractivo así como el sector financiero, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles lograron registrar al final del periodo un acumulado de flujos positivos, ya que el primer sector registró una salida importante de capital de US\$2.9 millones, mientras que el segundo sector retiraría US\$.5 millones para en 2002. Dentro de los sectores menos involucrados con los capitales japoneses durante el periodo, se encuentra el caso del sector de la agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca, pues si bien había invertido cierto capital en la década anterior, Japón invertiría en el año 2000 US\$.2 millones mismo que se retiraría al final del año 2004 y se sumaría a otro más que se había hecho en 2001 aunque por menor cantidad (Cuadro10).

Cuadro 10: Flujo de IED de Japón en México por sector económico periodo 2000-2004

Sectores	Años					Acumulado
	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2004
Manufacturas	417.7	204	65.2	57.7	337.5	1082.1
Comercio	24.2	26.6	18.3	31.5	14.7	115.3
Construcción	-0.3	0.2	69.8	2.3	12.4	84.4
Electricidad y agua	0.9	0	0	13.4	13.4	27.7
Minería y extracción.	0	2.2	15.8	0	-2.9	15.1
Servicios financieros, de administración y alquiler.	1	0.3	-0.5	0.6	8.7	10.1
Agropecuario, caza, silvicultura y pesca.	0	0.2	-0.1	0	-0.2	-0.1
Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.	-0.6	-36.3	0.1	23.1	7.5	-6.2
Total x año	442.9	197.2	168.6	128.6	391.1	1328.4

Fuente; Elaboración propia con base en estadísticas de la Dirección General de Inversión Extranjera (2010)

Durante los primeros dos años del periodo estudiado, el sector de servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales fue severamente despojado de la inversión japonesa al retirarse un monto de 36.9 millones de dólares los cuales solo se recuperarían 30.7 millones de dólares. Peculiarmente, el retiro de la inversión en el sector de transportes y comunicaciones, sector en el cual después de un retiro de 4 millones de dólares por parte de los inversionistas japoneses, no volvería a contar con la inversión proveniente de Japón en los siguientes 10 años.

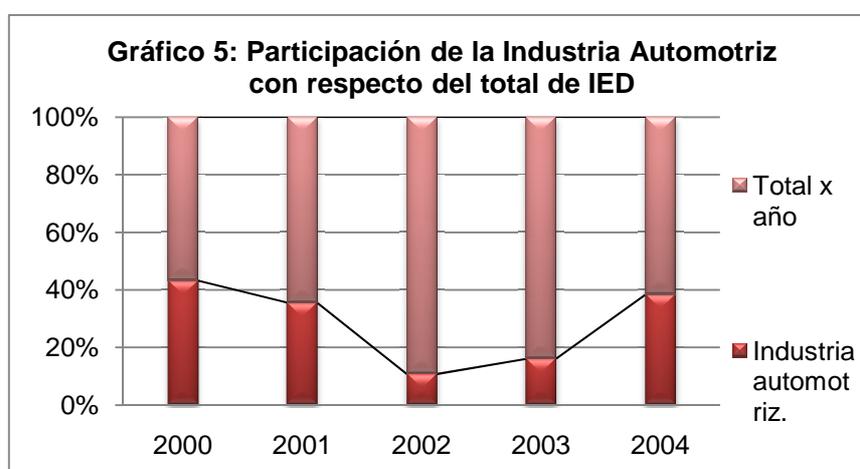
4.3.1.2 Subsector 2000 - 2004

Como ya se ha mencionado el sector manufacturero fue uno de los sectores con mayor inversión japonesa dentro del país, dentro de este destaca a nivel subsector los productos metálicos, maquinaria y equipo con una inversión acumulada durante el periodo de US\$1069.3 millones que conforman el de la inversión del periodo estudiado. A su vez la inversión de US\$109 millones hacia el comercio al por mayor; el subsector de la construcción al aportar US\$84.7 millones; el subsector referente a sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico que obtuvo una inversión de US\$51.9 millones; electricidad y restaurantes y hoteles. Los subsectores mencionados obtuvieron importantes flujos de capital de empresas japonesas. Cabe mencionar que tales subsectores gozaron durante los cinco años anteriores al acuerdo de flujos positivos de inversión de los cuales no se registraron salidas de tales capitales.

Otras industrias no obtuvieron tales beneficios por parte del capital japonés, siendo el subsector referentes a servicios profesionales, técnicos, especializados y personales mostró salida de capital por US\$37 millones en 2001 y aún cuando se realizaron inversiones en los siguientes años, no fueron lo suficientemente grandes como para contrarrestar esta fuerte pérdida. Finalmente el peor caso de salidas de capital japonés se presentó en industrias manufactureras diversas las cuales durante todo el periodo registraron constantes salidas de capital por un valor total de US\$50.2 millones de dólares.

4.3.1.3 Rama 2000 - 2004

Ya a nivel de ramas la participación de la industria automotriz, se hace notar al ser uno de los sectores privilegiados por parte de la inversión japonesa por un total de US\$778.5 millones los cuales representan a más de dos terceras partes de la inversión realizada en el periodo marcando una clara tendencia de las compañías japonesas por esta industria (Gráfico5).



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la DGIE 2010

Al dejar de lado la industria automotriz, los sectores en los cuales se mostró interés en el periodo, fueron la fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión comunicaciones y de uso médico y la construcción e instalaciones industriales las cuales son consideradas ramas de alta tecnología y tecnificación. A tales inversiones les siguen las realizadas a las ramas de:

Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales; Fundición y moldeo de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas; Fabricación de sustancias químicas básicas (excluye las petroquímicas básicas); fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático; fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos; comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor; fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos; electricidad; hoteles y otros servicios de alojamiento temporal; extracción y/o beneficio de minerales metálicos no ferrosos.

4.3.1.4 Clase 2000 - 2004

Al cerrar el estudio de los años anteriores a la firma del acuerdo entre México y Japón, el estudio por clase, siendo éste, el más detallado, nos muestra como ya se ha dicho la tendencia de enviar la mayor parte de las inversiones realizadas en el periodo hacia el sector automotriz el cual, al realizar un desglose por clase se presentan un acumulado en el periodo de US\$ 769.3 millones las cuales son:

- La fabricación y ensamble de automóviles y camiones.
- La fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones.
- La fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones.

De esta forma estas tres clases en su conjunto habían sido las industrias que absorbieron al final del periodo el 52.74% de la inversión japonesa en México. Es decir, que más de la mitad de la inversión en el país proveniente de Japón se había realizado en el sector automotriz.

Sin embargo, aunado al sector automotriz, existen otras clases que se ligan a este como lo son el comercio al por mayor de vehículos de transporte, accesorios, refacciones y partes con US\$ 13.2 millones de inversión directa; la fabricación de partes accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones con US\$ 11.1 millones de inversión así como la fabricación de acumuladores y pilas eléctricas la cual registró US\$10.4 millones.

Otra industria que también recibió importantes montos de capital japonés se dirigió hacia la construcción de plantas de generación de electricidad el cual absorbió 70.7 millones de dólares que representaron el 4.85% del total del periodo junto con aunque en menor medida, la construcción de plantas potabilizadoras y/o de tratamiento de aguas con inversiones de US\$ 12 millones.

A su vez, ajenas a la industria automotriz, destacan su participación por un monto acumulado de US\$ 289.7 millones que representan aproximadamente el 19.86% de la inversión japonesa en México. Estas son:

- Fundición y moldeo de piezas metálicas.
- Fabricación de componentes y refacciones para radios, televisores y reproductores de sonido.
- Fabricación de productos químicos básicos orgánicos.
- Fabricación, ensamble y reparación de máquinas de procesamiento informático.
- Fabricación y ensamble de radios, televisores y reproductores de sonido.
- Fabricación y ensamble de enseres domésticos menores.
- Fabricación de partes accesorios para el sistema eléctrico automotriz.
- Fabricación de otros productos no clasificados en otra parte.

Otro sector importante del que ya se había hablado fue el comercio dentro del cual destaca a nivel de clases el comercio al por mayor de algunos productos alimenticios así como el comercio al por mayor de materiales metálicos para la construcción y para la industria, entre otros. Entre los casos aislados de industrias favorecidas por la oleada de la inversión japonesa son:

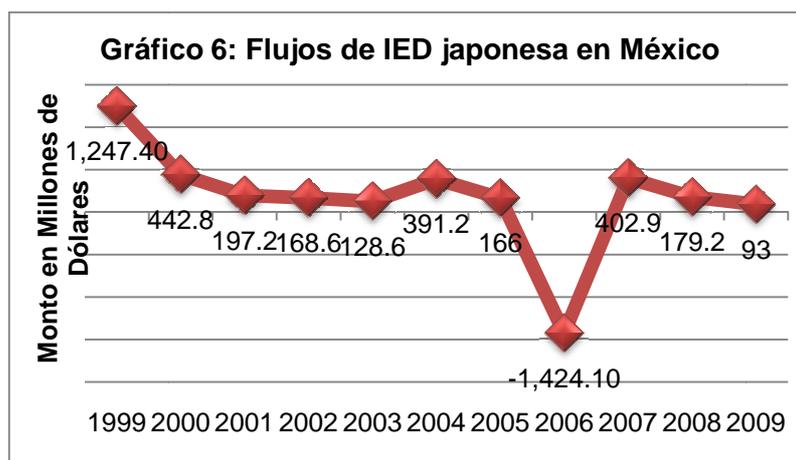
- Generación y transmisión de energía eléctrica.
- Servicios de hoteles de lujo.
- Extracción y/o beneficio de otros minerales metálicos no ferrosos.
- Comercio al por mayor de maquinaria y equipo para la industria y la construcción.
- Preparación de conservas y embutidos de carne.
- Servicios de sociedades operadoras de sociedades de inversión.
- Servicios de asesorías y estudios técnicos de ingeniería y arquitectura.
- Comercio al por mayor de materiales metálicos para la construcción y para la industria.
- Fabricación de equipos y aparatos de aire acondicionado, refrigeración y calefacción.
- Comercio al por menor de aeronaves, embarcaciones y otro equipo de esparcimiento.
- Fabricación de partes y refacciones para equipo de comunicaciones.
- Comercio al por mayor de equipo, mobiliario y materiales para el comercio y los servicios.

- Fabricación de otros productos de acero.
- Fabricación y reparación de utensilios agrícolas y herramientas de mano sin motor.
- Servicios de restaurantes y fondas.
- Fabricación, ensamble y reparación de máquinas de coser de uso industrial.
- Fabricación de otros productos metálicos.
- Otros servicios profesionales, técnicos y especializados no mencionados anteriormente.
- Comercio al por mayor de artículos de ferretería y tlapalería.
- Comercio al por menor de leche.
- Edificación residencial o de vivienda.
- Fabricación de tubos y postes de acero.
- Servicios de alquiler, compra, venta y administración de bienes inmuebles (inmobiliarias).
- Fabricación, ensamble, reparación e instalación de máquinas para transportar y levantar materiales.
- Comercio al por mayor de otras materias primas o materiales de uso industrial no mencionados anteriormente.

4.3.2 Periodo 2005 – 2009

El siguiente periodo de estudio comprende los siguientes 5 años que continuaron a la firma del Acuerdo de Asociación Económica México y Japón el cual establece, como ya se ha comentado con anterioridad, un marco legal dentro del cual, las inversiones japonesas puedan participar en el mercado mexicano, gozando de privilegios pero también de obligaciones que se establecen dentro de las distintas leyes, reglamentos y demás disposiciones legales que existen dentro del país.

De manera general, la inversión extranjera directa de Japón descendió notablemente si se compara con el periodo de estudio anterior (2000-2004). Es así que, para los siguientes 5 años a partir de la firma del acuerdo, la inversión realizada en México contó con solo US\$841.15 millones, US\$ 487.3 millones menos que durante el periodo anterior puesto que si bien los monto de inversión fueron menores, también se debe de hacer notar el retiro de capitales japoneses registrado al cierre del año 2006 por un monto de \$1424.1 millones de dólares suma que excede por completo el monto invertido durante los 5 años estudiados en este periodo dejando solo cifras negativas en los estudios de flujos (Gráfico 6).



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de la DGIE 2010

Sin embargo, dentro de los países de la cuenca del pacífico, las inversiones de Japón en México figuraron como el primer lugar por encima de las inversiones de Singapur, ahora, en segunda posición y Corea el cual disminuyó junto con Japón sus inversiones en el país. Al igual que con la organización anterior, dentro de la APEC, Japón se sostuvo como el tercer país con mayor afluencia de capitales hacia México por debajo de Estados Unidos con US\$ 49,865.6 millones y Canadá con US\$ 4431.3 millones.

Finalmente, dentro del cuadro de los miembros de la OCDE, Japón presenta un desplazamiento para entrar en el puesto número diez justo por debajo de Luxemburgo y Francia, pasando a representar dentro de los países miembros, solo el .9% de la inversión total realizada por los países de la OCDE.

4.3.2.1 Sectores 2005-2009

A nivel sectorial, el grueso de la inversión hecha, se volcó de nueva cuenta hacia el sector de la industria manufacturera, con un valor de US\$ 671 millones siendo el 74.84% de la inversión de Japón para este periodo. Otra característica importante del periodo, es el hecho de que es en este sector, donde se presenta una salida de inversión japonesa de \$1570.7 millones de dólares durante el 2006.

Después del sector de manufacturas, el sector de comercio le sigue en la absorción de la inversión directa japonesa, con un monto de 97.2 millones de dólares los cuales fueron hechos a lo

largo de los 5 años estudiados a partir de 2005, el sector de comercio, reporto cifras positivas durante el cierre de cada año por lo que representa uno de los mejores sectores, inclusive por encima del sector manufacturero aún cuando el acumulado de inversión sea menor.

A diferencia del periodo anterior, el sector de agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca tuvo una muy importante inversión por parte de Japón de a partir de 2007 y hasta el 2009, tres años dentro de los cuales se invirtió US\$ 87.3 millones, a diferencia de los \$ 0.2 millones que se invirtieron durante el periodo anterior. El sector de servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales así como el sector de servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles absorbieron importantes flujos de capital, los cuales se mantuvieron desde 2003 (Cuadro 11).

Cuadro 11: Flujo de IED japonesa en México por sectores económicos en el periodo 2005-2009

Sectores	Años					Acumulado
	2005	2006	2007	2008	2009	2005-2009
Comercio.	30.3	19.8	9	18.2	19.9	97.2
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca.	0	0	70	8.9	8.4	87.3
Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.	1.9	9.3	7.7	3.6	0.8	23.3
Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.	4.2	0.1	6	0.9	-0.3	10.9
Minería y extracción de petróleo.	0	0	0	0	0	0
Construcción.	-6.8	6.6	-0.5	0	0.2	-0.5
Electricidad y agua.	-12.8	-13.7	0	0	0	-26.5
Industrias manufactureras.	149.1	-1446.1	310.8	147.6	64	-774.6
Total x año	165.9	-1424	403	179.2	93	-582.9

Fuente Elaboración propia con base en estadísticas de la Dirección General de Inversión Extranjera (2010)

El sector de la construcción, quedó muy por debajo de las inversiones realizadas durante el periodo anterior, puesto que durante los siguientes 5 años después de la firma del acuerdo, el sector solo reportó una entrada de \$6.8 millones de dólares del cual la mayor parte de éste, se realizó en el 2006.

El sector de electricidad y agua, minería y extracción de petróleo fueron dos de los más golpeados por las decisiones de inversión de las empresas japonesas, puesto que a lo largo del periodo, y a diferencia de los años anteriores, no se invirtió en estos años, e inclusive para el sector de electricidad u agua solo se reportaron pérdidas de inversión durante los primeros dos años, a partir de la puesta en marcha del acuerdo por un monto de \$26.5 millones de dólares.

4.3.2.2 Subsectores 2005-2009

En lo que respecta a la industria manufacturera a nivel subsectorial, encontramos que la inversión japonesa se dirigió principalmente a los productos metálicos, maquinaria y equipo, en donde se registró una inversión de \$656.8 millones de dólares, que significan el 67% de la inversión durante este periodo. Le siguen las inversiones realizadas en las industrias dedicadas a los productos metálicos, maquinaria y equipo; productos alimenticios, bebidas y tabaco; industrias metálicas básicas; sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico; Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

Las actividades de la industria agrícola y ganadera surgen pues en este periodo con el segundo subsector con mayor inversión directa japonesa. También se encuentra el comercio al por mayor y al por menor los cuales a lo largo del periodo reportaron inversiones muy importantes sin llegar a ceros y solo para el comercio al por menor se reportó una extracción de inversión aunque no fue una cantidad muy significativa.

Las inversiones restantes se dirigieron a los siguientes subsectores:

- Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales.
- Restaurantes y hoteles.
- Servicios de reparación y mantenimiento.
- Servicios financieros de seguros y fianzas.
- Servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles.
- Servicios de alquiler de bienes muebles.
- Construcción.
- Captación, potabilización y distribución de agua.

4.3.2.3 Rama 2005-2009

Las industrias que mantuvieron importantes flujos de inversión japonesa se concentraron en el sector de manufacturas, en el subsector de productos metálicos, maquinaria y equipo. Es en este subsector donde se encuentran las ramas destinadas a la Industria automotriz, la cual presentó una inversión de US\$ 417.7 millones y es tal industria la que presentó la peor desinversión del periodo con una salida de US\$ 1,491.20 millones en un solo año (2006). Le siguen en importancia la fabricación de otros productos metálicos (excluye maquinaria y equipo) el cual absorbió el 11.21% de las inversiones del periodo, La fundición y moldeo de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas con 6.07%. La industria de la carne con US\$ 54.7 de la inversión que representa el 5.28%; fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos; fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico.

Dentro del sector primario de la economía, es precisamente la agricultura la tercera rama con mayor inversión dentro del periodo US\$ 87.3 millones. Después de la agricultura, la cuarta rama con mayor inversión japonesa se refiere al comercio de productos no alimenticios al por mayor la cual absorbió US\$67.5 millones.

El 16.92% restante de la inversión en nuestro país se dirigió hacia las siguientes ramas:

- Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados. Excluye los agropecuarios.
- Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor.
- Industria básica del hierro y del acero.
- Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor eléctrico integrado. Incluye armamento.
- Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados.
- Construcción e instalaciones industriales.
- Elaboración de productos lácteos
- Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados.
- Elaboración de productos de plástico.
- Hilado, tejido y acabado de fibras blandas. Excluye de punto

- Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos.
- Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal.
- Servicios de instituciones financieras del mercado de valores.
- Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas.
- Industria de las bebidas
- Restaurantes, bares y centros nocturnos.
- Confección con materiales textiles. Incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas.
- Industria del hule.
- Otros servicios inmobiliarios.
- Edificación.
- Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales. Incluye trabajos de herrería.
- Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario.
- Industria farmacéutica.
- Distribución y suministro de agua. Excluye en obras de riego.
- Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo. Incluye equipo de transporte.
- Fabricación de otras sustancias y productos químicos.

4.3.2.4 Clase 2005-2009

En el estudio a nivel de clase se puede apreciar que el área de mayor nivel de inversión en nuestro país continua siendo el ramo de la industria automotriz. Sin embargo, para este periodo de análisis vemos como la inversión se dirige hacia otras de las áreas del ramo automotriz en comparación con el periodo anterior. Es así como la fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones se impone al captar US\$ 226 millones y atrayendo el 19.95% de toda la inversión realizada del periodo; la fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones concentró US\$ 223.3 millones aglomerando el 19.72% y la fabricación de otros productos metálicos obtuvo US\$ 116.1 millones, es decir el 10.25% de la IED de Japón. Además de haber reportado los mayores flujos de inversión japonesa, se puede observar, durante el periodo, un comportamiento a la baja de las inversiones en varias de las clases que se muestran, causa de ello podría responder, a los problemas económicos enfrentados por el mundo durante los

últimos años, además de ello, también se pueden añadir otros elementos, como lo puede ser las nuevas estrategias de inversión de Japón, las cuales se modificaron a partir de 2006 y el mejoramiento de las expectativas de inversión en Asia y Europa occidental (cuadro 12).

Cuadro 12: 5 clases económicas con mayor flujo de IED de Japón en México por clases económicas periodo 2005-2009

Clases	Años					Acumulado
	2005	2006	2007	2008	2009	2005 – 2009
Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones.	61.9	27.7	128.6	7.8	0	226
Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones.	44.7	36.1	89.7	42.7	10.1	223.3
Fabricación de otros productos metálicos.	4.4	10.2	53	35.4	13.1	116.1
Cultivos de ciclo corto asociados con otra actividad agrícola, ganadera o forestal.	0	0	70	8.9	8.4	87.3
Fundición y moldeo de piezas metálicas.	8.7	20.8	11	12.3	10.1	62.9

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la Dirección General de Inversión Extranjera (2010)

A su vez, cabe mencionar otras clases de industrias que al igual que las anteriores obtuvieron benéficos flujos de IED japonesa y que mantienen una estrecha relación con la industria automotriz:

- Fabricación de partes accesorios para el sistema eléctrico automotriz.
- Comercio al por mayor de vehículos de transporte, accesorios, refacciones y partes.
- Comercio al por mayor de materiales metálicos para la construcción y para la industria.
- Fabricación y ensamble de automóviles y camiones.
- Fabricación de partes accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones.

Cuadro 13: 5 clases económicas con peor participación en los Flujo de IED de Japón en México periodo 2005-2009

Clases	Años					Acumulado
	2005	2006	2007	2008	2009	2005 - 2009
Comercio al por mayor de maquinaria y equipo para la industria y la construcción.	-2.4	-1.7	0.4	0.4	0	-3.3
Construcción de plantas potabilizadoras o de tratamiento de aguas.	-6.8	-2.5	0	0	0	-9.3
Generación y transmisión de energía eléctrica.	-13	-13	0	0	0	-26
Fabricación y ensamble de instrumentos musicales y sus partes.	-16.1	-18.9	-19.6	-21.2	-15.4	-91.2
Fabricación y ensamble de automóviles y camiones.	12.7	-1,570.70	0	8.9	0	-1549.1

Fuente Elaboración propia con base en estadísticas de la Dirección General de Inversión Extranjera (2010)

Estas clases, que si bien durante el periodo anterior atrajeron una importante suma de IED al país, para este periodo presentan una inversión realmente pequeña (Cuadro 13), en constante disminución y para algunos de los años con nula inversión. El caso particular a mencionar es la fabricación y ensamble de automóviles y camiones el cual se presentaba en los años anteriores como el primer lugar en IED japonesa y que en este periodo desciende drásticamente e inclusive presenta en 2006 una extracción de la IED por US\$ 1570.7 millones lo cual ocasionaría una baja histórica para la inversión japonesa no solo en México sino inclusive en toda América latina.

Continuando con la focalización de la IED japonesa, vemos que dentro de la agricultura, el capital japonés se destinó a partir de 2007, hacia los cultivos de ciclo corto asociados con otra actividad agrícola, ganadera o forestal invirtiendo un monto de US\$87.3 millones, inversión que en 2007 fue un monto bastante considerable por US\$70 millones; para los años siguientes se invirtieron un aproximado de 8.4 millones anualmente.

Volviendo al sector manufacturero, se registró que la fundición y moldeo de piezas metálicas, la preparación de conservas y embutidos de carne, así como la fabricación y ensamble de radios, televisores y reproductores de sonido tuvieron ingresos significativos por parte de los inversionistas de manera que es posible afirmar que durante los últimos 10 años, el sector manufacturero es uno de los objetivos preferidos por la IED de Japón.

Finalmente observamos que el resto de la inversión se destina a las siguientes actividades económicas:

- Servicios de asesorías y estudios técnicos de ingeniería y arquitectura.
- Fabricación de componentes y refacciones para radios, televisores y reproductores de sonido.
- Comercio al por mayor de productos de salchichonería y cremería.
- Fabricación de partes y refacciones para equipo de comunicaciones.
- Fabricación de equipos y aparatos de aire acondicionado, refrigeración y calefacción.
- Comercio al por menor de aeronaves, embarcaciones y otro equipo de esparcimiento.
- Construcción de plantas industriales.
- Elaboración de cajetas y otros productos lácteos.
- Fundición de piezas de hierro y acero.
- Comercio al por menor de leche.
- Fabricación de otros productos de plástico no enumerados anteriormente.
- Comercio al por mayor no clasificado en otra parte.
- Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones.
- Fabricación de encajes, cintas, etiquetas y otros productos de pasamanería.
- Arrendadoras financieras.
- Fabricación y ensamble de enseres domésticos menores.
- Servicios de sociedades operadoras de sociedades de inversión.
- Beneficio de otros productos agrícolas no mencionados anteriormente.
- Elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas.
- Servicios de hoteles de lujo.
- Fabricación de joyas de fantasía y similares.
- Fabricación de otros productos de acero.
- Fabricación de otros productos no clasificados en otra parte.
- Servicios de restaurantes y fondas.
- Fideicomiso de inmuebles ubicados en la zona restringida
- Comercio al por mayor de otros productos alimenticios no mencionados anteriormente.
- Tejido a máquina de alfombras y tapetes de fibras blandas.
- Fabricación de llantas y cámaras.

- Servicios de alquiler, compra, venta y administración de bienes inmuebles (inmobiliarias).
- Comercio al por mayor de maquinaria y equipo para la industria y la construcción.
- Comercio al por mayor de otras materias primas o materiales de uso industrial no mencionados anteriormente.
- Comercio al por mayor de fertilizantes y plaguicidas.
- Comercio al por mayor de juguetes, papelería, útiles escolares y de oficina.
- Edificación residencial o de vivienda.
- Fabricación de estructuras metálicas para la construcción.
- Servicios de mercadotecnia.
- Fabricación de productos farmacéuticos.
- Captación, tratamiento, conducción y distribución de agua.
- Confección de otros artículos con materiales textiles naturales o sintéticos.
- Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para otras industrias específicas.
- Servicios de cabarets y centros nocturnos.
- Confección de sábanas, manteles, colchas y similares.
- Servicios de publicidad y actividades conexas.
- Servicios de alquiler de equipo para el transporte terrestre. Excluye automóviles.
- Fabricación de acumuladores y pilas eléctricas.
- Otros servicios profesionales, técnicos y especializados no mencionados anteriormente.
- Fabricación de pinturas, barnices, lacas y similares.
- Comercio al por menor de máquinas de coser y tejer para uso doméstico.
- Servicios de agencias de colocación y selección de personal.

4.3.3 Regionalización de la IED japonesa

De acuerdo con los datos presentados por las estadísticas de la Secretaría de Economía, durante el periodo establecido a partir del año 2000 y hasta 2004, la inversión extranjera directa de Japón en México se dirigió principalmente hacia el Distrito federal, el cual atrajo el 34.39% de la inversión realizada por un valor acumulado de 469.6 millones de dólares seguido por Aguascalientes con 18.9% que representan 258.1 millones de dólares y en tercer lugar por baja california que absorbió US\$227.5 millones o sea el 16.66% de la inversión total. De los demás Estados de la república vale

la pena mencionar a Nuevo León, Chihuahua, Querétaro, Coahuila y Veracruz los cuales sobrepasan para el periodo el umbral de los 10 millones de dólares de inversión.

Sin embargo, al considerar la distribución de las inversiones japonesas por región, esto es considerando las 6 regiones existentes*, entonces tenemos que la región de la Frontera norte fue uno de los nichos preferentes de tales inversiones al contar con el 39.76% de la inversión para el periodo, seguida a su vez por la Región Centro con 35.48% y la Región Centro-Norte 22.91. De manera curiosa, las estadísticas que se toman en cuenta durante el estudio muestran al Estado de Oaxaca como el único Estado dentro de la región Sur, dejando de lado a Chiapas y Guerrero, que cuenta con inversión extranjera directa de japonesa. Más aún, Oaxaca presenta una sola inversión de US\$ 2.3 millones en el año 2003 sin volver a presentarse ninguna otra durante los años siguientes.

Si existe un cambio sumamente importante, en la inversión japonesa dentro del periodo posterior a la firma del acuerdo, se encuentra precisamente en la configuración regional de la IED japonesa en México.

Como principal característica, la nueva distribución se orienta hacia el norte del país principalmente en las zonas determinadas como “centro norte” y frontera norte que, si bien no es un gran cambio, al tomar en cuenta la drástica caída del Distrito federal como principal receptor de los flujos de capital japonés. Esta caída se presenta durante el 2006 y llega a cifras negativas según las estadísticas mostradas causadas por la extracción de capital de la fabricación y ensamble de automóviles y camiones.

Cuadro14: 5 principales Estados de la Rep. Mexicana con mayor IED japonesa

Estados	Años					Agregado
	2005	2006	2007	2008	2009	2005 - 2009
Aguascalientes	65.3	31.7	181.5	12.1	-7.6	283
Nuevo León	45.7	35.1	25.6	35.8	10.4	152.6
Zacatecas	0	0	50.4	37.3	12.4	100.1
Baja California	10.7	25.8	18	24.4	17.4	96.3
Chihuahua	23.3	23.1	16.5	12.8	11.7	87.4
Jalisco	0.2	3.8	10.2	23	23.3	60.5

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la Dirección General de Inversión Extranjera (2010)

Nota: Solo se han considerado aquellos estados que tuvieron IED japonesa, lo cual, significa que no se incluye a todos los estados de la República Mexicana

De esta forma y como se muestra en la tabla siguiente, los estados con mayor IED japonesa son: Aguascalientes, Nuevo León, Zacatecas, Baja California, Chihuahua y Jalisco. Mientras que los estados con menor recepción de IED son: Coahuila, San Luis Potosí, Guanajuato, Quintana Roo y Distrito federal.

15: Estados de la Rep. Mexicana con menor IED japonesa						
Estados	Años					Agregado
	2005	2006	2007	2008	2009	2005 - 2009
Querétaro	3	9.1	3.8	11.9	21.3	49.1
Coahuila	0	0	3.9	0	8.4	12.3
San Luis Potosí	1	2.4	4	0	0	7.4
Guanajuato	4.5	0.4	0.9	-2.7	0	3.1
Quintana Roo	0.1	0.9	0.4	0	0	1.4
Morelos	0	-2	0	0	0	-2
Distrito Federal	-1.2	-1,572.70	73.4	21.9	-14.2	-1492.8

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas de la Dirección General de Inversión Extranjera (2010)
Nota: Solo se han considerado aquellos estados que tuvieron IED japonesa, lo cual, significa que no se incluye a todos los estados de la República Mexicana

En los estados con mayor participación de IED japonesa, el sector automotriz juega un papel preponderante, como lo vemos en las clases económicas que absorben gran parte de la inversión durante el periodo 2005-2009, estas son:

- Fabricación de partes para el sistema de transmisión de automóviles y camiones. Que aportó durante el periodo 226 millones de dólares. Aquí, la IED japonesa se ubicó en su totalidad en el Estado de Aguascalientes.
- Fabricación de otras partes y accesorios para automóviles y camiones. Durante el periodo de estudio se acumuló un total de 196.7 millones de dólares, y se ubicó principalmente en los estados de Aguascalientes, Chihuahua y Nuevo León.
- Fabricación de otros productos metálicos. Esta clase, absorbió 106 millones de dólares, de los cuales cerca de 100 millones de dólares se registraron en el Estado de Zacatecas.

- Fundición y moldeo de piezas metálicas. En esta clase, el total de la inversión dentro del periodo fue de 62.8 millones de dólares de los cuales el único Estado que registró esta suma fue Baja California.
- Fabricación de partes accesorios para el sistema eléctrico automotriz. Para esta clase económica se registro un total de 54.7 a lo largo de los cinco años, ubicando esta cantidad dentro del Estado de Nuevo León.
- Preparación de conservas y embutidos de carne. La clase absorbió 54.6 millones de dólares provenientes de Japón hacia el estado de Jalisco.

CONCLUSIONES

La inversión extranjera directa es uno de los fenómenos que causan controversias dentro del ámbito de la economía internacional. Si bien, el proceso de expansión internacional del capital tiene su origen durante la segunda mitad del siglo XIX, el florecimiento y apogeo de la IED se registra a partir de la segunda mitad del siglo pasado.

La IED es efectivamente y sin lugar a dudas un fenómeno complejo, debido a la estrecha relación, que mantiene a la par, con otros fenómenos contemporáneos de la vida económica, como lo es la globalización, los bloques económicos, la internacionalización del capital y el surgimiento de las grandes empresas transnacionales, entre otros. De esta forma la IED se refuerza por medio de estos fenómenos, a la vez que sirve como herramienta para los mismos.

El fenómeno de la IED enfrenta pues a dos actores económicos principales: El Estado y la empresa transnacional. Tales personajes mantienen, expectativas y objetivos totalmente divergentes pero que, en teoría, podría beneficiar a ambas partes. Es por ello que se deben realizar más estudios acerca de las razones por las cuales se elaboran inversiones extranjeras dentro de un país; las formas en las que se presenta la IED, así como los beneficios y los riesgos para ambas partes con el fin de proteger al país de tales efectos.

Durante más de 30 años, México se convirtió en uno de los países receptores de IED por excelencia. Más aún, las relaciones bilaterales entre México y Japón siempre han mantenido como punto en común y más importante las necesidades comerciales. Son estas necesidades que se presentan entre ambas naciones hoy en día que llevaron a firmar el AAEMJ por medio del cual se pretende fortalecer no solo el comercio, sino inclusive crear un marco normativo y administrativo que promueva y brinde seguridad al flujo de capitales de los inversionistas japoneses y mexicanos dentro del territorio de cada una de las partes, sin dejar de lado la legislación propia de cada nación. Si bien este acuerdo otorga mayor importancia al comercio, también ofrece a México la posibilidad de mejorar su industria así como adaptarse a las necesidades que los inversionistas y las industrias japonesas establecidas o con miras a establecerse en el país.

El presente trabajo revela entonces, que debido a la importancia que la IED posee para el país, la legislación mexicana se ha reconfigurado constantemente hasta el grado de contar con una amplio e importante marco administrativo y legal controlado por el estado mexicano y sus instituciones públicas. Con lo anterior, el inversionista encuentra serias trabas a su inserción dentro de la

economía mexicana al tener que seguir no sólo los estatutos nacionales y sus procesos administrativos sino también debe de tomar en cuenta los reglamentos establecidos por las organizaciones internacionales así como a los acuerdos previamente firmados como lo es el AAE México-Japón lo cual implica una esencial barrera de entrada y una causa substancial de las fugas del capital japonés hacia naciones mas eficientes o inclusive más desreguladas.

La IED japonesa ha logrado ocupar una sobresaliente actuación en todo el mundo a tal grado de ser uno de los objetivos de captación de muchas de las economías emergentes en lo que respecta al menos a los países latinoamericanos entre los ellos Brasil y México. A lo largo de la presente década la IED destinada a esta región se ha redirigido disminuyendo cada vez más su capital dentro de la economía mexicana e instalándose en países más dinámicos y con expectativas superiores a las de nuestra nación como lo es Brasil o Chile inclusive para el periodo de la crisis económica mundial.

En lo que respecta a las inversiones japonesas en México durante el periodo anterior a la firma del acuerdo, se presenta un positivo incremento de las inversiones sobre todo para el sector manufacturero y más aún dentro de la industria automotriz. Sin embargo, en los años que siguieron a la firma del acuerdo, la IED de Japón en México, al igual que de otros países, presentan una seria disminución e inclusive una drástica extracción de capital sobre todo en sectores donde algunos años atrás presentaban una importante absorción de este tipo de inversiones causando pérdida de empleo y considerables daños a la economía mexicana.

Las causas son lógicas, pues si bien la economía japonesa había presentado tasas de crecimiento positivas y parecía estar en un periodo de estabilidad, los efectos de la crisis económica mundial que inició en el año 2008 sacudieron al mundo financiero y creó una atmosfera de incertidumbre en los inversionistas japoneses, al igual que de otras naciones hacia nuestro país debido a las mismas características que nos habían, en un tiempo, hecho grandes captadores de flujos de inversión como fue la cercanía, la estrecha relación y nuestra dependencia del mercado norteamericano, mismos que al igual que otros inversionistas disminuyeron su inversión en el país.

Si bien, una de las hipótesis de la presente tesis afirmaba que, el incremento positivo que se suponía traería la firma del acuerdo entre México y Japón, la crisis económica presentó un panorama que imposibilita tal conclusión. No obstante, se observa la fragilidad y la inflexibilidad de la economía mexicana de voltear hacia mercados distintos al norteamericano así como a la falta de confianza, imagen y expectativa a futuro que proyectamos a naciones como Japón. Más aún, las

acciones de los inversionistas japoneses respondieron durante los años de estudio a una relocalización de sus inversiones que tienen como objetivo el alejarse, hasta cierto punto, del mercado norteamericano y reubicándose de en el mercado asiático así como el europeo lo cual perjudicó y continuará importunando a la economía mexicana.

El efecto de la disminución de la IED no es otro que la pérdida de empleo, así como la disminución de las exportaciones y la extinción de industrias ligadas a los sectores controlados por la IED japonesa en México, pero más importante desde mi punto de vista es la pérdida del importante desarrollo científico y técnico que el capital japonés significa y que si bien no se ha explotado hasta nuestros días de la mejor manera, la tendencia de la IED japonesa a disminuir implica que ni siquiera se tendrá la oportunidad de elegir si se quiere explotar o no.

Ahora bien dados los datos estudiados a lo largo de esta tesis se puede observar una tendencia en el corto y mediano plazo a una importante disminución de los flujos de capital japonés sin necesidad de extinguirse por efecto de las necesidades del capital que distan de ser resueltas como lo es: la complejidad del marco normativo mexicano y sus continuas transformaciones; la seguridad dentro del territorio nacional que incrementa los costos de la producción; la ineficiencia de los trámites aduanales y administrativos que incrementan y distorsionan no solo la producción sino inclusive la logística; y finalmente la deficiencia de la infraestructura y el grave problema de la violación a la propiedad intelectual (piratería) que se registra en el país.

En lo que respecta a algunas propuestas que podrían mejorar la inversión extranjera directa japonesa en el país se encuentran las siguientes:

- El estudio de la IED de manera general es bien conocido sin embargo es una visión muy cuadrada de lo que realmente significa su inserción México. Las causas y los efectos de la inversión extranjera japonesa debe ser estudiado de manera específica para nuestro país por lo que, contar con bases de datos más eficientes que demuestren cifras serias permitirá comprender este fenómeno.
- Apoyar a las instituciones de promoción de inversiones del mercado mexicano, como lo es Pro-México, por parte de las demás instituciones involucradas. Es así como se propone que la Dirección General de Inversión Extranjera incluya dentro de sus facultades el crear un boletín anual, donde se presenten la extensa gama de posibilidades de inversión dentro de nuestro país ante las compañías japonesas. Así mismo, mediante los mecanismos existentes,

recibir por parte del gobierno japonés y de las empresas de su país, propuestas y planes de negocios.

- Aún cuando el marco normativo sea complejo y muy amplio, su eliminación no es la solución para atraer IED de calidad al país, sin embargo, la coordinación entre una ley y otra al igual que entre los reglamentos y las instituciones es esencial para incrementar la eficiencia y disminuir la barrera que este mecanismo representa.

- Además del mejoramiento administrativo dentro de las instituciones correspondientes, se propone la creación de una norma por medio de la cual se establezcan impuestos compensatorios a la salida de los flujos de inversiones extranjeras durante el periodo fiscal de su retiro con el fin de promover seriedad y calidad de las inversiones por parte de los capitales japoneses así como por parte del gobierno mexicano.

- Promover recursos humanos jóvenes, para ser formados en universidades japonesas, para tomar puestos de trabajo que requieren un alto nivel educativo, y los cuales normalmente son dirigidos por personal de origen japonés. Esta propuesta, llevará a contar con población altamente calificada dentro de empresas japonesas, inclusive podrá generar un desarrollo científico y tecnológico en nuestro país de calidad internacional.

- Ampliar el intercambio cultural entre México y Japón llevará a los ciudadanos de nuestro país a comprender el entorno japonés así como a generar más interés por él. Aún cuando las inversiones japonesas son una gran fuente de apoyo a la industria y una buena fuente de ingresos al país y a los trabajadores, México deben buscar más allá que solo estos dos beneficios.

- Ampliar la vinculación entre universidades públicas mexicanas con universidades japonesas. Lo anterior llevará a generar cohesión sobre los diferentes puntos antes vistos, especialmente en áreas económicas, sociales y culturales.

- Los mecanismos y estrategias de fortalecimiento del mercado interno deben alejarse de la dependencia de la inversión extranjera como motor de crecimiento debido a su irregularidad característica. Un mercado interno fuerte podrá absorber mejor y de manera

complementaria a la IED, inclusive, esta fortaleza atraerá el interés del capital extranjero a nuestro país.

La IED japonesa en México ha traído grandes beneficios, entre ellos podemos encontrar un impacto en la calidad de los servicios así como un gran avance sobre la integración vertical dentro del sector manufacturero; a través de la inversión japonesa, México se ha colocado dentro de los estándares de producción internacional llevando a nuestro país a generar bienes y servicios de calidad internacional como lo es el mercado de automóviles así como en el sector de las tecnologías de la comunicación, turismo entre otras y finalmente, las empresas japonesas en nuestro país nos ha permitido incrementar los flujos de comercio con otras naciones aprovechando nuestros acuerdos internacionales.

Mi interés por este tema surge una tendencia cada vez mayor dentro de nuestra institución de virar hacia otras economías las cuales han sido poco exploradas, sin duda alguna, Japón es una nación con características muy diferentes a México de la cual existe mucho que aprender, por lo que realizar un estudio acerca de ella resulta ser un proceso sumamente atractivo. En materia económica, la nueva configuración económica apunta hacia este tipo de naciones por las cuales debemos generar un interés especial. Las IED japonesas son uno de los puertos más seguros para adentrarse al futuro de la economía mundial. De lo anterior concuerdo ampliamente con lo que nos dice el señor Antonio Navallón.

“Si el siglo XX fue determinado por la influencia que el Océano Atlántico Norte ejerció sobre la historia del mundo, el siglo XXI, donde la globalización y el conocimiento son la máxima posesión de los pueblos, navega por el Océano Pacífico”¹.

¹ Antonio Navallón; México-Japón: Nuevos equilibrios regionales; Revista de la Universidad de México

BIBLIOGRAFÍA

AGOSIN, Manuel R., **Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo**, Chile; México: Fondo de Cultura Económica, coedición: Banco Interamericano de Desarrollo: Red de Centros de Investigación Económica Aplicada.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID): Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, **Inversión extranjera directa en América Latina en los años 90**, Madrid, España, 1996.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID): Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas, **Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores**, Madrid, España, 1998.

Cámara de Diputados, H. Congreso de la Unión, **Ley de Inversión Extranjera**, Diario Oficial de la Federación 18-07-1990. México. Última reforma: DOF 20-08-2008.

Cámara de Diputados, H. Congreso de la Unión, **Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**, DOF 05-02-1917. México. Última reforma: 24-08-2009.

Cámara de Diputados, H. Congreso de la Unión, **Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras**, DOF 08-09-1998, México, Última Reforma DOF 04-05-2009.

CÁRDENAS González, Fernando Antonio. **Inversión extranjera: extranjeros y sociedades**. México, D. F, Ed. Porrúa, 2005.

CERVERA Aguirre, Manuel. **Globalización japonesa: lecciones para América Latina: política industrial, inversión extranjera y proyección económica en el Asia-Pacífico**. México. Ed. Siglo XXI: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, 1996.

CURIEL Lizárraga, Gonzalo. **A practical manual: for foreign investment in México**. México, D.F, Ed. Taxxx Editores, 2001.

DÍAZ Vázquez, Raquel, **Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: Una aproximación, Notas breves**, Revista Galega de Economía, vol. 12, núm. 1 (2003), Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Vigo, 25 de noviembre de 2002

DUSSEL Peters, Enrique; Galindo Paliza, Luis Miguel; Loría Díaz, Eduardo; **Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa: una perspectiva macro, meso y micro**. México, D.F: Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México: Plaza y Valdés, 2003.

DUSSEL Peters, Enrique; Galindo Paliza, Luis Miguel; Loría Díaz, Eduardo, **Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en la inversión inter e Intrarregionales. El caso de la inversión extranjera Directa en México**, documento de trabajo, abril 29, 2002, México, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México; Banco Interamericano de Desarrollo-Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID/INTAL).

IBÁRGÜEN Ahrens, Sergio; Azuela de la Cueva, Antonio. **Breve análisis sistemático de la ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera y algunas consideraciones respecto del concepto de empresa**. Biblioteca jurídica virtual, documento [en línea] consulta 15 de Agosto de 2009. Texto completo:

<http://www.juridicas.unam.mx/publica/rev/indice.htm?r=jurid&n=8>

Japan External Trade Organization JETRO-Chile, **Japanese Tech & Market magazine**, Diciembre 2003 No.1, Boletín JETRO Santiago, edición de internet, consulta 14 marzo 2010, http://www.jetro.go.jp/chile/revista_electro/

Japan External Trade Organization JETRO-Chile, **Japanese Tech & Market magazine**, Mayo 2007 No. 8, Boletín JETRO Santiago, edición de internet, consulta 14 marzo 2010, http://www.jetro.go.jp/chile/revista_electro/

Japan External Trade Organization JETRO-Chile, **Japanese Tech & Market magazine**, Enero 2008 No. 1, Boletín JETRO Santiago, edición de internet, consulta 14 marzo 2010, http://www.jetro.go.jp/chile/revista_electro/

Japan External Trade Organization JETRO-Chile, Japanese Tech & Market magazine, Febrero 2008 No. 2, Boletín JETRO Santiago, edición de internet, consulta 14 marzo 2010, http://www.jetro.go.jp/chile/revista_electro/

Japan External Trade Organization JETRO-Chile, Japanese Tech & Market magazine, Marzo 2008 No. 3, Boletín JETRO Santiago, edición de internet, consulta 14 marzo 2010, http://www.jetro.go.jp/chile/revista_electro/

Japan External Trade Organization JETRO-Chile, Japanese Tech & Market magazine, Marzo 2008 No. 4, Boletín JETRO Santiago, edición de internet, consulta 14 marzo 2010, http://www.jetro.go.jp/chile/revista_electro/

Japan External Trade Organization – México (JETRO-México, [en línea], consulta 20 octubre 2009, www.jetro.org.mx

MÁRQUEZ Vásquez, Cynthia. (México 2007). Análisis de las relaciones económico-diplomáticas entre México y Japón 1990-2005. Tesis de Licenciatura (Licenciado en Relaciones Internacionales) México D.F. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

MARTÍNEZ Ortiz, Astrid. La inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo: dos ensayos de economía internacional: notas para el examen del periodo reciente en América Latina., Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia (Santafé de Bogotá, Colombia), 1996.

Ministri of Economy, Trade and Industry of Japan (METI), consulta de datos estadísticos, consulta 28 de enero 2009. <http://www.meti.go.jp/english>

Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2003. [Publicación en línea] mayo 2004, consulta enero 2009. <http://www.eclac.org> sección publicaciones.

Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2005. [Publicación en línea] abril 2006, consulta enero 2009. <http://www.eclac.org> sección publicaciones.

*Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). **La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2007.** [Publicación en línea] mayo 2008, consulta enero 2009. <http://www.eclac.org> sección publicaciones.*

NAVALÓN, Antonio, “México-Japón: Los Nuevos Equilibrios Regionales”, texto de la conferencia realizada en la Embajada de México en Japón, abril de 2007,[documento en línea], consulta: el 8 de enero 2010

<http://www.antonionavalon.com>

*Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). **Economic surveys by country: Japan,** [en línea], The OECD's Online Library of Statistical Databases, Books and Periodicals vol. 2009, no. 18.*

<http://puck.sourceoecd.org>

*Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). **Política y promoción de la inversión extranjera directa en América Latina.** Publicaciones OECD Paris, 1999*

*Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), **Políticas de inversiones en América Latina y reglas multilaterales de inversión,** Paris, Francia, OCDE proceedings, 1997.*

*RAMIREZ, Carlos Enrique; Florez, Laura, **Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología, casos de aplicación colombianos,** documento de trabajo, Series: apuntes de economía, no. 8 marzo 2006, Departamento de Economía de la Universidad ICESI, valle del Cauca, Colombia.*

*ROMO Murillo, David. **Inversión extranjera, derramas tecnológicas y desarrollo industrial en México.** México: CIDE: Fondo de Cultura Económica, 2005.*

*Secretaría de Economía, **Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón (AAEMJ),** publicado por Secretaría Economía, México, Abril 2005.*

*Secretaría de Economía, **Inversión extranjera directa en la industria automotriz,** documento de trabajo, Subsecretaria de Normatividad, Inversión Extranjera y Practicas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Septiembre 2006.*

Secretaría de Economía, Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, México, publicación en el DOF 22-11-2002.

Secretaría de Economía, Resolución General número 10, que determina el monto actualizado del valor total de los activos a que hace referencia el artículo 9o. de la Ley de Inversión Extranjera, Publicación DOF 24-04-2009

Secretaría de Economía, Resolución general número 6, que determina los criterios para la eliminación de documentos que obran en los expedientes del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. México, publicación DOF 15-12-2005.

Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE), **Base de datos**, información en línea, consulta: 25-04-2010, www.economia.gob.mx/?P=1156

THEODORE H. Moran; tr. Sergio Gerardo López Hernandez. Inversión extranjera directa y desarrollo: nueva agenda política para países en vías de desarrollo y económicas en transición. México: Oxford University, 2000.

TWOMEY, Michael J.; tr. de José Esteban Calderón, Las corporaciones multinacionales y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México, Fondo de Cultura Económica, 1993

VIDAL, Gregorio, Expansión de las empresas transnacionales y profundización del subdesarrollo: ¿Cómo construir una alternativa al desarrollo?, Documento de trabajo [en línea], Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, Ciudad de México. [Texto en línea] consulta: 4-12-2008, www.redcelsofurtado.edu.mx

VITERI Díaz, Galo. (2008) Notas sobre globalización, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2008b/389/

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), **World Investment Report, Annual Report**, [en línea] Diciembre 2009. Consulta: 3 febrero 2010.
<http://www.unctad.org>

ANEXO

LAS TEORÍAS DE LA LOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: UNA APROXIMACIÓN¹

RAQUEL DÍAZ VÁZQUEZ
Departamento de Fundamentos del Análisis Económico
e Historia e Instituciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de Vigo

Recibido: 22 de febrero de 2002

Aceptado: 25 de noviembre de 2002

1. INTRODUCCIÓN

La necesidad de explicar el continuo y creciente movimiento internacional de capital bajo la forma de inversión extranjera directa² (IED), así como el patrón de concentración constatado tanto a escala internacional³ como regional⁴, ha derivado en las últimas décadas en la aparición de multitud de enfoques que buscan justificación a las causas y a los destinos de estos flujos financieros. Pese a ello, o tal vez por ello, no existe una explicación consensuada sobre los desencadenantes de este patrón de *localización* del capital extranjero con fines productivos. Por una parte, uno de los cuerpos teóricos básicos comúnmente recurridos para la explicación del destino de los flujos de capital –las teorías tradicionales de comercio internacional–, como enfoque aislado, podría no constituir el marco más

¹ El presente artículo es un resumen del capítulo 2 de la tesis doctoral *Inversión extranjera directa en España: patrón de localización regional*, realizada por la autora bajo la dirección del profesor X.L. Outes Ruso y defendida en marzo de 2001 en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Vigo. La autora agradece a su director de tesis sus comentarios constructivos, sus sugerencias y el apoyo ofrecido.

² La definición de IED se recoge en la Ley de inversiones extranjeras en España (Real decreto 671/1992, de 2 de julio). La característica distintiva de la IED frente a otros tipos de inversión reside en la capacidad de adquisición del control de una actividad empresarial o activo real por parte de un inversor o entidad de origen nacional diferente a la del activo adquirido. Las reformas legislativas llevadas a cabo en la década de los años noventa únicamente suponen la sustitución del concepto de no residencia en el Estado español por el de no posesión de la nacionalidad española, y el cambio en el porcentaje mínimo de capital poseído por el inversor extranjero para catalogar esa inversión como extranjera, por lo que la idea subyacente siempre se ha mantenido. Para un análisis detallado de los cambios conceptuales y legislativos concernientes a la IED en España véanse Muñoz Guarasa (2000, pp. 94-117) y Díaz Vázquez (2001, pp. 1.1-1.5).

³ La UNTAD, en su *World Investment Report 2001*, ya pone de manifiesto que el 95% de las entradas mundiales totales de IED son absorbidas por que tan sólo 30 países, los mismos que generan alrededor del 99% de las salidas mundiales.

⁴ Véanse Díaz Vázquez (2002), que realiza una descripción exhaustiva sobre la concentración territorial de la IED en la economía española; Coughlin *et al.* (1991), que analizan la desigual distribución estatal de la IED en los EE.UU.; Guimaraes *et al.* (2000), donde se estudia la concentración territorial de la IED en el territorio portugués; o Figlo y Bloningén (2000), que realizan una breve descripción de este mismo hecho en el Estado estadounidense de South Carolina.

idóneo para el estudio de la localización de la IED al no contemplar aspectos como las diferencias en productividad, el efecto del capital humano o las infraestructuras, y considerar exclusivamente las diferencias salariales relativas fruto de la dotación factorial. Por otra parte, el denominado paradigma OLI⁵ no ofrece un marco analítico que identifique la incidencia de cada uno de estos factores potenciales sobre la elección de la localización final. Finalmente, el carácter exclusivamente empírico (Martín y Velázquez, 1996; Egea Román y López Pueyo, 1991; y Castillo *et al.*, 1998, entre otros), o la persistencia en el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital físico y no de capital financiero con fines productivos (Lucas, 1990; Krugman, 1990; o Bajo y Sosvilla, 1992 y 1994) caracterizan las aportaciones más recientes.

Ante esta realidad, el presente estudio intenta poner de manifiesto los problemas que presentan las aportaciones teóricas que buscan respuestas a la elección de una determinada localización para la instalación de actividades productivas de origen extranjero –y no justificaciones a la existencia de IED–. En este sentido, se intentarán exponer los motivos que desencadenan que las diversas teorías relativas a la IED no proporcionen una respuesta unánime sobre la localización del capital extranjero con fines productivos.

2. LA LOCALIZACIÓN DE LA IED: LAS DIFERENTES TEORÍAS

Hasta la fecha todos los estudios sobre el tema se han agrupado siguiendo diferentes clasificaciones alternativas (Dunning, 1993; Graham, 1992; o Grosse, 1980, entre otros). En el presente trabajo, se han catalogado las diferentes aportaciones dependiendo de si por sí mismas constituyen una teoría específica sobre los determinantes de la localización del capital extranjero productivo o si, en cambio, pertenecen a un marco teórico general más amplio que admite derivaciones para el tratamiento particular del fenómeno localizador de la IED, dando como resultado el cuadro 1⁶.

⁵ Desarrollado por Dunning (1977) bajo la definición de *enfoque ecléctico*.

⁶ En cualquiera de los dos casos se está asumiendo que el objetivo consiste en la determinación del patrón de la localización y no en una búsqueda de respuestas al fenómeno de existencia de actividades de IED. De ello se deriva que no se incluyan otras teorías explicativas de la IED consideradas por otros autores, tales como las teorías de los costes de transacción, los modelos de rivalidad entre empresas o las teorías basadas en las imperfecciones de los mercados de capitales. En este sentido, la existencia de costes de transacción de las ventajas de propiedad de una empresa (Coase, 1937; Rugman, 1981; Buckley, 1988) o las estrategias competitivas de las empresas basadas en las teorías de los juegos no cooperativos (Knickerbocker, 1973; Graham, 1978; Sanna-Randaccio, 1990) pueden ser justificativas de la existencia de actividades de IED en un contexto internacional, pero no proporcionan una justificación del patrón de distribución y localización de tales actividades. En términos análogos, el énfasis en las imperfecciones en los mercados de capitales (Aliber, 1970) o la volatilidad de los tipos de cambio (Froot y Stein, 1991) son justificaciones para la existencia de IED, pero no para la determinación de la elección de las localizaciones receptoras de ellas. Debe estar siempre presente, no obstante, que una teoría general de la IED debe especificar tanto las causas que determinan la existencia de empresas multinacionales como los factores que generan la elección y la preferencia por determinadas zonas geográficas, elementos que no siempre son separables completamente. Sin embargo, el presente trabajo se centrará exclusivamente en los enfoques que ofrecen justificaciones a este segundo punto, dejando para otros estudios el análisis de las teorías justificativas de la existencia de IED.

2.1. LAS TEORÍAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL COMO MARCO EXPLICATIVO PARA LA LOCALIZACIÓN DE LA IED

Las teorías “tradicionales” del comercio internacional han sido consideradas en la literatura como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, al justificar los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que en el marco del modelo Hecksher-Ohlin el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos. Sin embargo, estos modelos “tradicionales” suponen una absoluta inmovilidad internacional de dichos factores productivos, por lo que lo que en realidad no pueden dar respuesta a los flujos directos de capital en forma de IED⁷.

Cuadro 1.- Principales enfoques explicativos de la localización de la IED

MARCOS TEÓRICOS EXPLICATIVOS	Teorías del comercio internacional Teorías de la localización Teoría japonesa de Kojima Teoría de las ventajas competitivas de Porter
TEORÍAS PROPIAS DE LA LOCALIZACIÓN DE LA IED	Teoría del ciclo de vida del producto de Vernon Teoría dinámica de Ozawa Paradigma OLI de Dunning

FUENTE: Elaboración propia.

El modelo Hecksher-Ohlin (H-O) predice un patrón de comercio basado en las *dotaciones relativas de factores* de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los países capital-abundantes (con elevada ratio salarios-renta del capital) a los países trabajo-abundantes (con elevada ratio renta del capital-salarios). Pero se trata de desplazamientos *indirectos* a través de los flujos de bienes. Los desplazamientos factoriales *directos* sólo tendrían sentido bajo los supuestos del modelo H-O, en el caso de existir diferencias a nivel internacional en su remuneración. Pero movilidad perfecta de bienes y no igualación del precio de los factores son elementos incompatibles.

La necesidad de incorporar en los modelos teóricos existentes variables que impliquen la existencia de ciertas imperfecciones en los mercados derivó en la aparición de las denominadas “nuevas teorías del comercio internacional” y con ello en la aparición de nuevas justificaciones a la localización de la IED. Ahora bien, la existencia de competencia imperfecta en los modelos básicos de Helpman y Krugman (1985) por sí sola no puede justificar el origen y el destino de los distintos tipos de bienes intercambiados internacionalmente. El capital puede fluir (incorporado a los bienes intercambiados) en las dos direcciones. Pero para obtener respuestas sobre el destino preferente del capital desplazado se hace imprescindible la incorporación del supuesto de desigual dotación factorial relativa entre países, al igual que en el enfoque H-O. Para extraer conclusiones sobre el origen y el destino del capital sin tener que recurrir a la desigual dotación factorial, a la par que

⁷ La teoría clásica de comercio internacional asume adicionalmente el supuesto simplificador de la *teoría del valor-trabajo*, lo que incluso impide obtener respuestas para la explicación de los desplazamientos de bienes intensivos en factor capital.

eliminar el supuesto de inmovilidad de capital entre países, es necesario admitir otro supuesto adicional: el cambio tecnológico. La capacidad de desarrollo de nuevas tecnologías determinaría el destino del capital. Al repercutir sobre la rentabilidad marginal del capital en el país más desarrollado se generaría una atracción de capital desde los países menos desarrollados hacia los más desarrollados. Se originaría un flujo directo de capital en sentido contrario al predicho por las teorías tradicionales de comercio internacional. Sin embargo, debe tenerse presente que el capital que se desplaza, y para el cual se ofrecen justificaciones, es capital *físico*. La IED, en cambio, bajo su propia definición, representa desplazamiento de capital *financiero* que no tiene por qué derivar en flujos de capital físico. La condición para la consideración de un determinado tipo de inversión como “extranjera” se basa en el criterio relativo a la nación de residencia de la persona jurídica o empresa que realiza la inversión mediante aportación de capital financiero, y no toma el criterio de residencia de origen del capital físico incorporado en el proceso productivo.

Únicamente, la consideración específica de la existencia de empresas multinacionales, por parte de Helpman (1984) o de Helpman y Krugman (1985), permite el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital financiero. Pero de nuevo son los países capital-abundante quienes se convierten en centros de producción de inputs altamente capital-intensivo, y localizan la producción de bienes relativamente menos capital-intensivo en los país trabajo-abundante por medio de actividades de IED⁸. La variable que determinaría la atracción de IED sería, en definitiva, la abundancia relativa del factor trabajo en el país receptor, una conclusión que no difiere de la aportada, de manera indirecta, por el enfoque H-O. Por ello, aunque la reformulación del modelo avanza en el sentido de enfocar el problema del desplazamiento del capital como un flujo directo, siguen sin considerarse de forma expresa factores como el capital humano, las infraestructuras o la demanda, aspectos que sí son contemplados dentro de otros marcos como las teorías de localización o el paradigma OLI.

2.2. LAS TEORÍAS DE LOCALIZACIÓN COMO MARCO EXPLICATIVO PARA LA LOCALIZACIÓN DE LA IED

Las teorías de localización también han sido tomadas como marco teórico y cuadro de referencia para el análisis de las estrategias de localización industrial en el ámbito internacional (Grosse, 1980, p. 16).

Las aportaciones iniciales de los alemanes Laundhart (1885) y von Thünen (1826) no suponen ninguna novedad sustancial sobre lo ya apuntado en el marco de las teorías del comercio internacional. Con el objetivo de “maximizar los beneficios” por la vía de la “minimización del gasto” derivado de “moverse a través del

⁸ Aunque no aluden a ello explícitamente, Helpman y Krugman están diseñando un modelo con un proceso productivo dividido en dos fases consecutivas: la primera, en el país capital-abundante, está orientada a la creación de “nuevas tecnologías” y la segunda fase, dedicada a la producción efectiva del bien que incorpora esa tecnología, estaría localizada indirectamente en el país relativamente trabajo-abundante.

espacio”, o bien para obtener los inputs o bien para vender los outputs se determina el emplazamiento de la actividad productiva, cerca del mercado en el segundo caso y próxima a los centros de oferta de los inputs en el primero. Pero Weber (1909), siguiendo la línea argumental diseñada por von Thünen, ya propone un factor adicional: las *economías de aglomeración o desaglomeración*, y Marshall (1920), bajo el amparo de las denominadas *economías externas*, identifica tres causas diferentes que determinarían la concentración de las actividades productivas: la disponibilidad de mano de obra cualificada, la disponibilidad de factores y servicios específicos a la industria, y la existencia de “flujos de conocimiento” entre empresas de una misma localización.

Las limitaciones del marco competitivo supuesto han ido relajándose y bajo la influencia de las teorías de la organización industrial han surgido nuevas investigaciones en las que la elección de la ubicación de la actividad productiva se justifica sobre la base de la posesión del control de la parte del mercado de mayor dimensión. Ampliando este campo, Greenhut (1955) ya propondría una serie de factores relacionados tanto con los costes como con la demanda –costes laborales, educación, tamaño del mercado, entre otros– de manera que el peso conjunto de todos ellos determinaría la localización⁹.

La aplicación de este enfoque general de localizaciones de actividades productivas al contexto internacional, como marco explicativo del patrón de IED, generó multitud de estudios y análisis exclusivamente empíricos sobre la importancia de esos factores en la distribución territorial de la IED. En este sentido, Buigues y Jacquemin (1992) destacan la importancia tanto de los factores de tipo local –los cuales repercuten directamente en la eficiencia de la empresa inversora– como de los derivados del comportamiento estratégico de las empresas con el objeto de mantener su cuota de mercado. La existencia de recursos naturales (Owen, 1982), las infraestructuras, tanto en su vertiente cuantitativa como cualitativa (Agodo, 1978 y Root y Ahmend, 1978 y 1979), las dotaciones en tecnología y la calidad de la investigación del país receptor (Cantwell, 1988, Brooke y Buckley, 1988, Papanastassiou y Pearce, 1994) así como el tamaño de su mercado (Papanastassiou y Pearce, 1990; Nigh, 1985; Schneider y Frey, 1985; Scaperlanda y Balough, 1983) son características de tipo local defendidas por las teorías de localización y justificadas empíricamente como determinantes de la recepción de flujos de IED. Sin embargo, la inexistencia de un modelo analítico justificativo del efecto de tales ventajas sobre el patrón de localización de la IED constituye una característica común a la mayoría de los estudios realizados en este campo.

2.3. LA “TEORÍA JAPONESA”

La teoría macroeconómica de Kojima (1976) es una extensión de la teoría H-O del comercio internacional relativa a proporciones factoriales como determinantes

⁹ Además de una serie de factores de tipo “personal” que afectarían parcialmente a la demanda de un determinado bien y/o a su coste de producción en *muy pocas* localizaciones y sólo en *algunas pocas* empresas (Greenhut, 1955, p. 64; recopilado en Greenhut, 1995).

de los flujos comerciales en productos intermedios. Los flujos de capital tendrían lugar cuando el capital desplazado pueda ser combinado con los factores de producción existentes en el país receptor de los flujos tal que se consigan unos menores costes de producción. En particular, la IED sería llevada a cabo por empresas que producen productos intermedios para cuya elaboración se requieren recursos en los cuales el país donante del capital tiene una ventaja comparativa, pero que genera actividades añadidas que requieren recursos en los cuales ese país posee una desventaja comparativa. Como elemento novedoso, hace referencia explícita a la IED como forma de internacionalización de la producción por medio de un desplazamiento de capital financiero. Pero, nuevamente, se recurre a la dotación factorial relativa para determinar el sentido de los flujos de IED a la vez que se excluyen del análisis determinados factores que no incluían en las teorías tradicionales tales como la necesidad de aprovechamiento de economías de escala, la diferenciación de productos o los costes de transacción, lo que ha sometido a la aportación de Kojima a las mismas críticas que las ya recibidas por dichas teorías.

2.4. LA CONTRIBUCIÓN DE PORTER

En un intento de analizar y explicar los factores que provocan el liderazgo de determinados países en actividades concretas, Porter (1990) al desarrollar su “*diamond theory*”, también aporta respuestas sobre los determinantes de la actividad comercial internacional y la realización de IED. Las ventajas del país inversor se convierten en los factores fundamentales. Dichas ventajas vendrían determinadas por la combinación de aspectos relacionados con los factores de producción –tales como la existencia de mano de obra cualificada o infraestructuras necesarias para competir en determinadas industrias–, las condiciones de demanda en el propio país, la presencia o la ausencia de una industria secundaria y/o relacionada que sea competitiva y las condiciones sobre el modo de creación, organización y dirección de las empresas que determinan sus estrategias sobre rivalidad nacional. Como factores exógenos incluye el papel del gobierno y la suerte. Sin embargo, la no inclusión de las características de los países de destino de los flujos de IED como determinantes para la recepción de tales flujos ha fomentado la aparición de posturas críticas, tales como las de Rugman y Waverman (1991), para quienes, el “diamante” de los países receptores de IED es fundamental en la decisión de una empresa multinacional sobre el destino de sus inversiones directas.

2.5. LA HIPÓTESIS DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Formulada por Vernon (1966), intenta romper con lo propugnado por las teorías “tradicionales” del comercio internacional al considerar que los costes comparativos toman un segundo plano. La IED podría realizarse por empresas instaladas en

países desarrollados que buscarían las ventajas resultantes de los menores costes laborales que le ofrecen los países menos desarrollados¹⁰ para la elaboración de un producto estandarizado. Pero también podría entrar en el marco de una estrategia encaminada al mantenimiento de una cuota de mercado adquirida por medio de la exportación del producto cuando aún no disfruta de las ventajas de la producción en masa. La incipiente estandarización puede romper con el poder de monopolio ejercido por la empresa y mantener la cuota de mercado se convierte en el principal objetivo. Ante la más que probable aparición de empresas rivales en los mercados exteriores, la empresa reacciona generando una IED. La hipótesis del ciclo de vida del producto ofrece como resultado una nueva explicación para la localización de la IED. Sin embargo, se trata de un enfoque de naturaleza especulativa. No presenta un modelo analítico que justifique formalmente el peso y la influencia de cada uno de los factores mencionados en la decisión final.

2.6. LA CONTRIBUCIÓN DE OZAWA

Ozawa (1992), al analizar el impacto de las actividades de IED en los procesos de desarrollo económico, profundiza en los factores que pueden determinar la localización de los flujos de IED. Inicialmente, la IED sería atraída por características oferta-específicas de las economías menos desarrolladas (menores salarios o abundancia de recursos naturales inexplorados, entre otros). La entrada de IED en una localización podría contribuir a un proceso de cambio estructural incrementando la renta y transformando la composición de la demanda nacional. Se iniciaría un nuevo tipo de IED, denominado “*market-seeking*”, en donde se intentarían evitar los costes de transporte y las posibles barreras comerciales. A medida que se incrementa la renta en la localización receptora, ésta podría convertirse en una nueva localización para la implantación de las sedes centrales de empresas multinacionales, generando un incipiente flujo de IED hacia países con menores rentas. La localización inicialmente receptora y ahora también generadora de IED podría seguir atrayendo capitales por la existencia de un alto nivel de capital humano, mejoras tecnológicas e, incluso, un buen clima político. Así descrito, el modelo permitiría justificar la existencia de multitud de flujos internacionales de capital en forma de IED de los que tanto los países o regiones más desarrolladas como las menos desarrolladas pueden ser foco de atracción. Sin embargo, la teoría apuntada por Ozawa, tampoco proporciona un modelo analítico que justifique por qué en determinadas fases del proceso inversor es preferible una localización frente a otra. A pesar de ello, profundiza en el conjunto de causas que pueden estar detrás de los factores que generan los patrones de localización de la IED.

¹⁰ En la misma línea que el enfoque H-O.

2.7. LA IED BAJO EL “PARADIGMA OLI”

En un intento de recoger todos aquellos factores y condicionantes que estarían determinando la localización de actividades productivas de carácter internacional dentro de un contexto propio de teorías de empresas multinacionales, y sin tener que recurrir a marcos conceptuales más generales, Dunning (1977)¹¹ formula y desarrolla el denominado *enfoque ecléctico* o “paradigma OLI”¹². Las siglas OLI hacen referencia a las ventajas específicas en propiedad de la empresa (*ownership specific advantages*), de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa (*internalization advantages*) y de localización de los países destino de la IED (*location specific endowments*). La posesión de ventajas de propiedad¹³ y de internalización justifican la existencia de actividades de IED sobre la base de una serie de “activos intangibles” (nombre de marca, niveles más desarrollados de tecnología, mejor conocimiento de las técnicas de gestión empresarial) pertenecientes a la empresa multinacional y que desea explotar en el mercado exterior. Pero la empresa, además, debe tener en cuenta la existencia de ciertas características, ventajas o *inputs* en otra nación que, agrupadas con las propias ventajas de la empresa, le permiten obtener un beneficio superior al que se alcanzaría si la empresa optase por instalarse en su propia nación. Tales ventajas, denominadas *ventajas de localización*, estarían directamente asociadas a los costes y a la disponibilidad de los factores de producción, tanto en el ámbito cuantitativo como cualitativo (tal y como se apuntaba en el marco conceptual de las teorías de localización), al mismo tiempo que recogerían las particularidades del sistema institucional vigente en el país receptor de la inversión, el grado de intervención del gobierno en la economía y la mayor o menor presencia de economías de escala. En este sentido, la existencia de infraestructuras –equipamiento de carreteras, ferrocarriles, dotaciones de actividades aeroportuarias– como su calidad podría ser un factor decisivo de manera que una escasa dotación en este tipo de condicionantes factoriales, podría limitar en gran medida la realización de actividades de IED en una determinada localización. En los mismos términos, la dotación tecnológica de una localización derivada de la existencia en esa localización de empresas innovadoras también podría constituir una fuente muy poderosa y atractiva para la instalación de nuevas actividades por la vía de la IED. Pese al gran avance que esta aportación supone con respecto a los enfoques previos, la inexistencia de un marco

¹¹ Pese a que la aportación inicial data de 1977, el propio autor efectúa diferentes ampliaciones, reconsideraciones y reformulaciones a la teoría inicialmente expuesta desde la citada fecha hasta la actualidad, hecho que queda recogido en Díaz Vázquez (2001). Es de destacar la versión de 1995, en donde el término “competitividad” entre los agentes económicos es sustituido por el de “cooperación”, situándonos en un contexto de *capitalismo de alianzas* frente al *capitalismo jerárquico* tradicional. En este nuevo marco cooperativo se buscarían alianzas interempresariales con el objeto de paliar y “repartir” los costes fijos derivados de la innovación tecnológica y aumentar la eficiencia empresarial.

¹² Se debe hacer constar, no obstante, que los antecedentes primarios al paradigma OLI como marco teórico explicativo del fenómeno de IED se localizan en el denominado “sistema decisional” de S. Hirsch (1976).

¹³ El primer análisis sobre la naturaleza de las ventajas de propiedad de la empresa y sus implicaciones sobre el fenómeno de la IED se debe a Hymer (1958).

analítico que permita identificar el peso que cada uno de estos factores podría estar tomando en la decisión final provoca que el paradigma OLI también se muestre incapaz de aportar una solución definitiva sobre los determinantes en la localización de la IED.

3. CONCLUSIONES

Como resultado de la revisión literaria realizada se constata que los enfoques presentados abordan el problema de la localización de la IED desde una perspectiva parcial.

Las teorías tradicionales del comercio internacional proporcionan un marco analítico que justifica el desplazamiento del factor capital. Sin embargo, el supuesto de inmovilidad factorial impide el tratamiento de la IED acorde con la definición dada por la Ley de inversiones extranjeras en España. La consideración de IED como desplazamiento de capital físico y no capital financiero pone en cuestión el análisis de la IED dentro del marco conceptual de las teorías del comercio. Únicamente en la medida en que se admita que el desplazamiento del capital financiero lleva implícito desplazamiento de capital físico, y considerando que intercambio comercial y movilidad factorial son sustitutos, la aplicación del enfoque H-O indicaría que el factor determinante en la atracción del capital sería la desigual dotación factorial relativa. Un factor que se mantiene incluso en el caso de operar en un marco de competencia monopolista y que únicamente se elimina si se considera que los países difieren en su capacidad de generar nuevos productos. En este caso, bajo el marco de las nuevas teorías del comercio internacional se justificaría un flujo directo de capital financiero que se emplazaría en las localizaciones tecnológicamente más desarrolladas y presumiblemente con mayores dotaciones iniciales de capital en contra de lo predicho por el enfoque H-O.

Los restantes enfoques, a excepción de la teoría japonesa de Kojima, carecen de un marco analítico que justifique el efecto de los factores que pueden intervenir en la elección de la localización sobre la decisión final. Ahora bien, incluyen una serie de variables adicionales a la diferencia en costes laborales como determinantes en la elección de la localización, tales como infraestructuras, capital humano o capacidad de demanda.

La enumeración de todos los aspectos que podrían afectar potencialmente a la localización de la IED ha permitido la conversión de los diferentes enfoques propuestos en modelos empíricos bajo el formato de ecuaciones “*ad hoc*”. Ello ha favorecido su contraste en un contexto internacional y/o regional a la vez que ha generado la aparición de una completa literatura empírica que busca identificar el peso específico de los diferentes factores expuestos sobre el patrón de localización de la IED del que participan todas las economías, pero que ha derivado en la inexistencia de una justificación consensuada sobre los determinantes de la localización de la IED.

BIBLIOGRAFÍA

- AGODO, O. (1978): "The Determinants of US Private Manufacturing Investment in Africa", *Journal of International Business Studies*, núm. 9 (3), (Winter), pp. 95-107.
- ALIBER, R.Z. (1970): "A Theory of Foreign Direct Investment", en C.P. Kindeleberger [ed.]: *The International Corporation*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BAJO, O.; SOSVILLA, S. (1992): "Un análisis empírico de los determinantes macroeconómicos de la inversión extranjera directa en España, 1961-1989", *Moneda y Crédito*, núm. 194, pp. 107-148.
- BAJO, O.; SOSVILLA, S. (1994): "An Econometric Analysis of Foreign Direct Investment in Spain, 1964-1989", *Southern Economic Journal*, núm. 61, pp. 104-120.
- BROOKE, M.; BUCKLEY, P.J. (1988): "Foreign Investment", en *Handbook of International Trade*, pp. 203-254. Basingstoke: Macmillan Publisher.
- BUCKLEY, P.J. (1988): "The Limits of Explanation: Testing the Internalisation Theory of the Multinational Enterprise", *Journal of International Business Studies*, vol. XIX, pp. 181-193.
- BUIGUES, P.; JACQUEMIN, A. (1992): "Inversión extranjera directa y exportaciones en el Mercado Común: aspectos teóricos, empíricos y de política económica", *Moneda y Crédito*, núm. 194, pp. 59-106.
- CANTWELL, J. (1988): "Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas", *Información Comercial Española*, núm. 662, (octubre), pp. 17-31
- CASTILLO, J.; DOMINGO, T.; ROCA, A. (1998): "Factores determinantes de la localización de la IDE en las regiones españolas: un análisis de panel", *I Encuentro de Economía Aplicada* (organizado por la *Revista de Economía Aplicada*). Barcelona.
- COASE, R. (1937): "The Nature of the Firm", *Económica*, núm. 4, pp. 386-405.
- COUGHLIN, C.; TERZA, V.; ARROMDEE, V. (1991): "State Characteristics and the Location of Foreign Direct Investment within the United States", *The Review of Economics and Statistics*, núm. 73, pp. 675-683.
- DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2001): *Inversión extranjera directa en España: patrón de localización regional*. (Tesis doctoral defendida en el Departamento de Fundamentos del Análisis Económico e Historia e Instituciones Económicas de la Universidad de Vigo).
- DÍAZ VÁZQUEZ, R. (2002): "Un estudio descriptivo de la inversión extranjera directa en España y su distribución territorial", *Cuadernos de Economía*, en prensa, pp. 295-419.
- DUNNING, J.H. (1977): "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach", en B. Ohlin, P.O. Hesselborn y P.M. Wijkman [ed.]: *The International Allocation of Economic Activity*, pp. 395-418, London: Macmillan.
- DUNNING, J.H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Addison-Wesley Publishers.
- DUNNING, J.H. (1995): "Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism", *Journal of International Business Studies*, núm. 26, pp. 461-492.
- EGEA ROMÁN, M.P.; LÓPEZ PUEYO, C. (1991): "Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España", *Información Comercial Española*, núm. 696-697, (agosto-septiembre), pp. 105-118.
- FIGLIO, D.N.; BLONIGEN, B.A. (2000): "The Effects of Foreign Direct Investment on Local Communities", *Journal of Urban Economics*, núm. 48, pp. 338-363.
- FROOT, K.; STEIN, J. (1991): "Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 194, pp. 1191-1217.

- GRAHAM, E.M. (1978): "Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?", *Journal of Post Keynesian Economics*, 1, pp. 82-99.
- GREENHUT, M.L. (1955): "A General Theory of Plant Location", *Metroeconomica*, vol. 7, fasc. II, (August), pp. 59-72.
- GREENHUT, M.L. (1995): *Location Economics. Theoretical Underpinnings and Applications*. Aldershot: Edward Elgar.
- GROSSE, R.E. (1980): *Foreign Investment Codes and the Location of Direct Investment*. New York: Praeger Publishers.
- GUIMARAES, P.; FIGUEIEDO, O.; WOODWARD, D. (2000): "Agglomeration and the Location of Foreign Direct Investment in Portugal", *Journal of Urban Economics*, núm. 47, pp. 115-135.
- HELPMAN, E. (1984): "A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations", *Journal of Political Economy*, núm. 92, pp. 451-472.
- HELPMAN, E.; KRUGMAN, P.R. (1985): *Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge: The MIT Press.
- HIRSCH, S. (1976): "An International Trade and Investment Theory of the Firm", *Oxford Economic Papers*, núm. 28, (July), pp. 258-270.
- HYMER, S.H. (1958): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*. (PhD Thesis. Publicado en 1976 por The MIT Press bajo el mismo título). Cambridge: MIT Department of Economics Doctoral Dissertation.
- KNICKERBOCKER, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston, MA: Harvard University Graduate School of Business Administration, Division of Research.
- KOJIMA, K. (1976): *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*. London: Crom Helm.
- KRUGMAN, P.R. (1980): "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", *American Economic Review*, núm. 70, pp. 959-973.
- KRUGMAN, P.R. (1990): *Rethinking International Trade*. Cambridge: The MIT Press.
- LAUNHARDT, W. (1885): *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre*. Leipzig, Germany: B.G. Teubner.
- LUCAS JR., R.E. (1990): "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries", *AEA Papers and Proceedings*, vol. 80, núm. 2, (May), pp. 92-96.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of Economics*. 8ª ed. London: Macmillan.
- MARTÍN, C.; VELÁZQUEZ, F.J. (1996): "Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE", *Papeles de Economía Española*, núm. 66, pp. 209-219.
- MUÑOZ GUARASA, M. (2000): "Las nuevas fuentes estadísticas sobre inversión extranjera en España. Un análisis comparativo", *Boletín Económico del ICE*, núm. 2646, pp. 25-30.
- NIGH, D. (1985): "The Effect of Political Events on US Direct Foreign Investment: A Pooled Time-Series Cross-Sectional Analysis", *Journal of International Business Studies*, núm. 16, (Spring), pp. 1-17.
- OWEN, R.F. (1982): "Inter-Industry Determinants of Foreign Direct Investment", en A. Rugman [ed.]: *New Theories of Multinational Enterprise*. London: Croom Helm.
- OZAWA, T. (1992): "Foreign Direct Investment and Economic Development", *Transnational Corporations*, vol. I, núm. 1, (February), pp. 27-54.
- PAPANATASSIOU, M.; PEARCE, R.D. (1990): "Host Country Characteristics and the Sourcing Behaviour of UK Manufacturing Industry", *Discussion Paper in International Investment and Business Studies*, Serie B, vol. 2, núm. 140. (Mimeo). University of Reading.

- PAPANASTASSIOU, M.; PEARCE, R.D. (1994): "Las estrategias de innovación global de las empresas multinacionales y la integración europea: el papel de los medios de I+D regionales", *Información Comercial Española*, núm. 726, (febrero), pp. 43-62.
- PORTER, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press. (Traducido al castellano bajo el título *La ventaja competitiva de las naciones*. Barcelona: Plaza & Janes, 1991).
- ROOT, F.R.; AHMED, A.A. (1979): "Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries", *Economic Development and Cultural Change*, núm. 27 (4), pp. 751-767.
- RUGMAN, A. (1981): *Inside the Multinationals: The Economics of International Markets*. New York: Columbia University Press.
- RUGMAN, A.M.; WAVERMAN, L. (1991): "Foreign Ownership and Corporate Strategy", en L. Waverman [ed]: *Corporate Globalization Through Mergers and Acquisitions*, pp. 59-87. Calgary: University of Calgary Press, Investment Canada and Canada Communication Group.
- SANNA-RANDACCIO, F. (1990): *European Direct Investment in US Manufacturing*. Roma: Kappa.
- SCARPELANDA, A.; BALOUGH, R.S. (1983): "Determinants of US Direct Investment in the EEC: Revisited", *European Economic Review*, vol. 21, pp. 381-390. North Holland Publishing Company.
- SCHNEIDER, F.; FREY, B.S. (1985): "Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment", *World Development*, núm. 13, (February), pp. 161-175.
- THÜNEN, J.H. VON (1826): *Der Isolierte Staat, in Beziehung auf Landtschatf und Nationalökonomie*. Hamburg. (Traducido al inglés en 1842 en P. Hall [ed.]: *Von Thünen's Isolated State*. London: Pergamon. Reimpreso por C.M.Wartenberg (1966): *Von Thünen's Isolated State*. Oxford: Pergamon Press).
- VERNON, R. (1966): "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 80, pp. 190-207.
- WEBER, A. (1909): *Urber don Standort der Industrien*. Tübingen: J.C.B. Mohr. (Traducido al inglés por J. Freidrich (1928): *Alfred Weber's Theory of Location*. Chicago: University of Chicago Press).