



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

MAESTRÍA EN DERECHO

**MÉXICO Y EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA
CON JAPÓN**

**TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRO EN DERECHO.**

**PRESENTA:
ANGEL CAMPOS GARCÍA**

**TUTOR
DR. CÉSAR BENEDICTO CALLEJAS HERNÁNDEZ**

FACULTAD DE DERECHO

MÉXICO D.F ENERO 2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Agradecimientos:

A mis padres, mis hermanos,
el CONACYT
y a todos quienes me apoyaron.

Tabla de contenido

| | |
|---|-----------|
| INTRODUCCIÓN | 5 |
| CAPÍTULO 1 MÉXICO Y JAPÓN | 9 |
| 1.1- Japón | 10 |
| 1.1.1 Buena fe | 10 |
| 1.1.2 Zona de confort. | 16 |
| 1.1.3 Japón y el área del Pacífico. | 21 |
| 1.1.4 Keiretsu | 23 |
| 1.2 México | 26 |
| 1.2.1 Inversión. | 26 |
| 1.2.2 Cultura exportadora | 27 |
| 1.2.3 México y Estados Unidos. | 30 |
| CAPÍTULO 2 ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA | 32 |
| 2.1 Comercio de Bienes | 32 |
| 2.1.1 Protección de las indicaciones geográficas | 40 |
| 2.1.2 Reglamentaciones Uniformes | 41 |
| 2.2 Restricciones no arancelarias japonesas | 43 |
| 2.2.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias | 45 |
| 2.2.1.1 Japanese Agricultural Standards | 46 |
| 2.2.1.2 Aditivos alimentarios | 47 |
| 2.2.1.3 Límites máximos de residuos y alergénicos | 48 |
| 2.2.1.4 Alimentos genéticamente modificados | 51 |
| 2.2.1.5 Alimentos orgánicos | 51 |
| 2.2.1.6 Productos con información de producción | 53 |
| 2.2.1.7 Etiquetado de alimentos | 53 |
| 2.2.2 Normas y reglamentos técnicos japoneses | 55 |
| 2.2.3.1 Industrial Standardization Act (JIS Mark Labeling System) | 55 |
| 2.2.3.2 Otros reglamentos técnicos | 57 |
| 2.2.3 Otras medidas | 59 |
| 2.4 Reglas de Origen. | 62 |
| 2.4.1 Criterios de Origen | 63 |
| 2.4.2 Cálculo de Valor de contenido regional | 64 |
| 2.4.2.1 Valor de transacción del bien | 64 |
| 2.4.2.2 Cálculo del valor de los materiales. | 65 |

| | |
|---|------------|
| 2.4.3 Excepciones a la transformación Sustancial | 66 |
| 2.4.4 Bienes y Materiales fungibles | 68 |
| 2.5 Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros | 70 |
| 2.5.1 Procedimiento aduanero japonés. | 74 |
| 2.5.2 Misceláneo del Capítulo 5 del AAE | 76 |
| 2.6 Medidas de Salvaguardia Bilaterales | 79 |
| 2.7 Inversión | 82 |
| 2.7.1 Reservas y excepciones | 88 |
| 2.7.1.1 Anexo 6 | 88 |
| 2.7.1.2 Anexo 7 | 89 |
| 2.7.1.3 Anexo 8 y 9 | 90 |
| 2.7.2 Diversas provisiones del Capítulo de Inversiones | 94 |
| 2.8 Comercio Transfronterizo de Servicios. | 96 |
| 2.9 Compras del Sector Público | 96 |
| 2.10 Solución de Controversias | 98 |
| 2.11 Otros capítulos del AAE | 99 |
| CAPÍTULO 3 DERECHO JAPONÉS | 103 |
| 3.1 Derecho Constitucional | 103 |
| 3.1.1 Órdenes de gobierno | 105 |
| 3.2 Derecho Civil | 110 |
| 3.2.1 Código Civil | 112 |
| 3.3 Derecho Mercantil | 117 |
| 3.4 Propiedad Intelectual | 120 |
| 3.5 Impuestos en Japón | 125 |
| 3.5.1 Principales impuestos | 126 |
| 3.5.2 Otros impuestos | 128 |
| 3.5.3 Convenio para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en Materia de Impuestos Sobre la Renta | 130 |
| 3.5.3.1 Mecanismo de acreditación | 132 |
| 3.5.3.2 Ingresos considerados en el acuerdo | 133 |
| 3.6 Misceláneo fiscal | 138 |
| CONCLUSIONES | 142 |

ANEXO: COOPERACIÓN Y SUBCOMITÉS DE CONFORMIDAD CON EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ECONÓMICA **152**

BIBLIOGRAFÍA **159**

Introducción

En estos comienzos del siglo XXI tenemos que pensar un mundo sin una potencia hegemónica, con un mayor número de naciones desarrolladas aunque sin la preponderancia de antaño. Vemos la configuración de grandes bloques comerciales y un aumento en el comercio entre regiones distantes.

Para que empresas mexicanas puedan beneficiarse de la oportunidad de comerciar con un mayor número de naciones, se necesita repetir gran parte del trabajo que se realizó con los EUA, además de trabajar en cuestiones que se descuidaron u omitieron debido a la naturaleza y cercanía de este enorme mercado. Aspectos como restricciones no arancelarias, publicidad, logística, entre otras, tendrán que ser estudiadas en profundidad en cada mercado.

Si bien los actuales tratados de libre comercio generan ventajas al enfocarse en el aumento al precio de la mercancía originado por el pago de aranceles al cruzar la aduana del mercado de destino, poco atienden el aumento de precio que sufre la mercancía por realizar las adecuaciones al mercado. Para ser competitivos, debe reducirse en la medida posible los costos de la tropicalización y por esta razón el conocimiento de la legislación nacional en el mercado a incursionar se constituye como un elemento básico en una planeación de expansión comercial internacional.

El análisis de los factores legales será cada vez más relevante, dado que si anteriormente podían ser realizados someramente, lo competitivo del mercado y los reducidos márgenes de utilidad hacen que aún pequeñas variaciones porcentuales obtenidas gracias a la planificación comercial adquieran una significancia mayor.

Hoy en día las empresas pueden utilizar un nutrido número de mecanismos para introducirse en un mercado extranjero tal como fusiones, *joint venture* con empresas locales o recurriendo a asesorías con consultoras especializadas en la introducción a nuevos mercados. Es probable que el grado de responsabilidad que conserven las empresas mexicanas sea inversamente proporcional al porcentaje de utilidades a compartir.

México es un país que ha tenido mucho éxito con las maquiladoras; sin embargo, esto ha fomentado que el comercio mexicano tenga menos experiencia en la expansión internacional que la que su participación en el comercio mundial indicaría. Cumplir con las legislaciones extranjeras, adaptarse a los gustos y costumbres del consumidor y ubicar la mercancía en los puntos de distribución son tareas desconocidas para muchas empresas exportadoras. Aún sin impedimentos legales y se actúe bajo el amparo de un tratado de libre comercio, con una incorrecta planeación puede perderse la viabilidad de incursionar a un nuevo mercado.

Es una impericia esperar que socios comerciales de otras regiones del mundo realicen la misma labor y compartan el mismo grado de destreza y habilidades que nuestros socios norteamericanos. Es necesario contar con un mejor conocimiento de los mercados y de los requisitos legales para brindar un servicio u ofrecer un producto. No se puede tener la ilusión de que mantener

operaciones comerciales en el extranjero significa obtener elevadas ganancias, dado que la existencia de alternativas y la competencia internacional hace cada día más complicado obtener plusvalía. Muchas estrategias de expansión internacional implicarán largos periodos con pérdidas, tardando años en alcanzar la rentabilidad.

Entre los aspectos que se deben tener en cuenta en el comercio internacional están los requisitos de calidad, etiquetado, controles sanitarios, fitosanitarios y medioambientales que en algunas naciones llegan a ser de muy difícil cumplimiento. Sumado a lo anterior existen complicaciones referentes a los gustos de los consumidores, la distribución poblacional, la forma en que tienden a avaluar el prestigio y confianza en las marcas, la manera en que funciona la publicidad, así como los hábitos de consumo: es decir, volúmenes de consumo, lugares y frecuencia con las que tienden a adquirir la mercancía.

En el particular, los estándares japoneses se cuentan por miles (más de diez mil *Japanese Industrial Standards*) y por lo general son más severos que los que existen en otras partes del mundo, tal el caso de los límites máximos para residuos de antibióticos o pesticidas que pueden contener los alimentos. Otro aspecto delicado con las exportaciones a Japón es la existencia de empresas entrelazadas que tienden a crear grupos que dificultan la entrada a competidores extranjeros, situación que trasciende al momento de buscar quien venda la mercancía a los consumidores japoneses.

Sin embargo, la mayoría de los mercados presentan un gran número de complicaciones que se han de sortear para entrar en los mismos. Desde la forma de gobierno, las costumbres ancestrales o hasta el papel de la religión influyen en la forma de hacer negocios. Todas estas particularidades deberán de ser tomadas en cuenta cuando México quiera expandir sus lazos comerciales con el Pacífico. Es necesario contar con especialistas que amplíen sus horizontes y profundicen sus conocimientos en estos mercados que de alguna manera varían de lo que norteamericanos y europeos presentan.

Esta tesis busca brindar información relevante, desde la perspectiva legal, en el comercio con Japón. Se investigaron temas que por su impacto económico o por las diferencias existentes con el marco legal mexicano, su desconocimiento acarrearía conflictos en las relaciones comerciales.

En ocasiones, poner a la mano de quien busca la información pertinente, es lo que se necesita. Y es que una correcta asesoría lo es cuando se brinda en el momento oportuno. Saber el flujo en la demanda de una mercancía, saber cuál es la mercancía de alta demanda en determinado mercado, qué sustancias están prohibidas en la preparación de ciertos alimentos o qué diseños no cumplen con los requisitos de seguridad es información decisiva¹. Un mejor asesoramiento legal en materia

¹ El por qué escoger la relación comercial con esta nación asiática como eje de la tesis, tiene varias razones. Dado el volumen del comercio con nuestra nación, el tamaño de su economía y la existencia de un tratado comercial, que no exista una nutrida bibliografía es llamativo. Que esta nación sea una de las principales potencias económicas con un alto grado de desarrollo social es otro aliciente para conocer su legislación. De la misma manera, al realizar un estudio de una nación fuera de Europa y América permite alejarse de una

fiscal, contractual o en materia de inversiones no garantizará un éxito en la expansión comercial mexicana, pero son instrumentos importantes.

En Japón existe la *Japan External Trade Organization* (JETRO), organización que entre otras cosas, permite acceder a información precisa, amigable, puntual y oportuna tanto para exportadores japoneses, como para potenciales empresarios interesados en hacer negocios en Japón.

Aunque parte del trabajo que realiza JETRO pareciera enfocado a beneficiar en mayor medida a los extranjeros, en realidad es parte de una política más amplia que busca atraer a los socios idóneos, que tengan pleno conocimiento de lo que están realizando y sean capaces de obtener el mejor rendimiento en base a sus capacidades. No solo es prudente, sino también necesario que el riesgo de hacer negocios internacionales sea repartido entre las partes dentro y fuera de las fronteras, dado que no solo el dinero, sino que el conocimiento que una entidad puede acumular es limitado.

La historia de la relación de México con Japón es muy interesante. Inversión, migración, préstamos, maquiladoras, creación de institutos y proyectos japoneses para la cooperación con México y América Latina han existido desde hace más de tres décadas; sin embargo, la pasividad de las naciones latinoamericanas, crisis económicas y falta de diversificación, facilitó que las estrategias no terminaran por echar las raíces esperadas.

Para discutir estrategias enfocadas a estrechar los lazos entre ambas naciones, sería prudente hablar de la historia de intentos de acercamiento, las modalidades que tomaron, así como los resultados que lograron. Todo lo anterior se omite en gran medida, dado a que en pocas palabras, lo anterior se podría reducir a hablar de resultados pobres y sentimientos de frustración. Explicaciones convincentes del por qué lo anterior, pueden darlas especialistas de otras disciplinas, pero cuando revisamos nuestras legislaciones, nos damos cuenta de que hemos cambiado mucho desde ese entonces.

En general los japoneses han afrontado diversos problemas y han aprendido grandes lecciones; cuestiones medioambientales, derechos del consumidor, operaciones de instrumentos financieros... y probablemente en otros temas como derecho alimentario, al retiro o la salud alcancen modelos que otras naciones tomen de inspiración para resolver estos problemas. Lo anterior provoca que la legislación japonesa sea un interesante objeto de estudio desde la perspectiva del derecho comparado y los trasplantes jurídicos.

Japón ofrece algo valioso para México: tiene capital, tecnología y deseos de diversificarse. Los nipones pueden realizar muchas cosas dentro de sus fronteras, pero si quieren reducir sus costos, necesitan decidirse a depurar que cosas realizar en su nación y que otras es más eficiente hacerlo fuera.

zona de confort, en especial en estos momentos en que se trata de impulsar el comercio con la Cuenca del Pacífico

Japón necesita población joven, y quien atienda el campo. Sus campesinos son personas de la tercera edad y el nivel de vida de la gente del campo es bajo para sus estándares. Japón ha de cambiar el modelo productivo, pero tiene mucha población que proteger y aun con el cambio de paradigma necesita mano de obra. México y la experiencia de programa braseros tiene un enorme potencial en este apartado

Japón necesita explotar mejor sus servicios: entre los más importantes están los bancos, sus enormes reservas de capital y los transportes. Si se revisa la infraestructura mexicana en vías de comunicación, se verá que si se le somete a estándares de países desarrollados es pobre, que los tiempos de transporte son largos, que los medios de comunicación son limitados además de atrasados tecnológicamente; México necesita más infraestructura y competidores. Si se necesita invertir en el transporte interno, Japón es una magnífica alternativa de enseñanza.

Sin dejar una integración con Norteamérica, Japón nos ofrece poder especializarnos en las áreas que nos convenga en nuestra relación con EUA, para no desempeñar el papel que ellos nos dicten. La visión japonesa de hacer negocios es menos atrevida, pero más noble al momento de permitir adecuaciones de acuerdo a las circunstancias que vayan ocurriendo. Los problemas tradicionales que siempre se han tenido en términos de protección de inversiones, son menos probables que ocurran con socios japoneses.

Sería importante revisar este aspecto en negociaciones que eventualmente se realizan en el sector energético y petroquímico, dado que además de constituirse como socios estratégicos, podríamos esperar regresaran la consideración en algún otro momento.

Es interesante saber que en la década de los sesenta, México y Japón se veían mutuamente con interés como posibles modelos para lograr el desarrollo. Inclusive si se analiza la historia de Japón de la posguerra se sentirá una cierta similitud con la historia económica de México antes de la década de los setentas.

México volteó al modelo del libre comercio, que no implica que el Estado se quede sin hacer nada. Países como Corea del Sur muestran cómo hacer las cosas de esta manera; enfocarse en apoyar industrias de alto valor agregado, preparando a la población para poder atender estas industrias. El meollo de este modelo es que se necesita establecer industrias de alto valor agregado de forma tal que los insumos importantes se desarrollen localmente, en otras palabras, no es solo armar los productos, sino proporcionar un alto contenido de contenido regional, donde el proceso de diseño, planeación y transformación se realicen localmente.

El modelo mexicano necesita inversiones en las industrias estratégicas que le permita no depender de sus materias primas, dar valor agregado a las mercancías y además necesita tener la posibilidad de que las habilidades del proceso productivo se transmitan a nuestra Nación. Por lo anterior, considero a Japón como una digna potencia, y al Acuerdo de Asociación Económica como una excelente oportunidad para nuestra Nación.

Capítulo 1 México y Japón

Si tuviese que escoger una palabra que definiese históricamente al sistema jurídico mexicano, quizá la palabra más correcta sería legalidad. En un país donde se observan altos niveles de corrupción, donde hay arbitrariedades de las autoridades en todos los niveles de gobierno y en donde no se aplica la norma en la mayoría de los supuestos de hecho, quizás inculcar la idea del respeto a las leyes parece lo más indicado.

La ambición de regular la mayor cantidad posible de supuestos, permite observar cuestiones peculiares en nuestro orden jurídico: más de 280 leyes federales, con su respectivos reglamentos, decenas de circulares y decretos por materia; 32 órdenes locales con sus leyes y legislación secundaria; 13 tratados de libre comercio, 6 Acuerdos de Complementación Económica, 4 Acuerdos Regionales, 2 de Alcance Parcial., además de una constitución que reconoce los derechos humanos contenidos en los tratados internacionales suscritos por nuestra Nación, que suman más de 200² según consideraciones de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. Por no hablar de la jurisprudencia y las tesis aisladas del poder judicial y los tribunales administrativos.

La legislación de un país puede ser basta y minuciosa, aunque podría considerarse un tanto excesivo que cada tres millones de habitantes³ tengan que lidiar con la combinación única de dos voluminosas legislaciones, federal y estatal. Sumado a lo anterior, hay que tomar en cuenta las regulaciones municipales que se aplican en los más de 2,400 municipios del país.

Como abogados mexicanos quizá lo que más preocupa es que toda esta normatividad siga unos parámetros determinados, jerarquizados y plasmados oficialmente. Probablemente por esta razón el juicio de amparo de legalidad tenga tanta relevancia en esta etapa de nuestra Nación.

En el caso de nuestros vecinos del norte encontramos bastante legalidad, pero con una cuestión que para estos efectos me gustaría denominar “certidumbre”. Más allá del *stare decisis* que prevalece en los procedimientos judiciales, existen principios que han de ser obedecidos independientemente del caso, llegando a trascender las materias en que surgieron. En este tipo de países se entiende que las leyes están sujetas a un marco más allá de formalidades, aunque los alcances de estos principios así como los resultados de sus múltiples combinaciones solo sean vislumbrados por unos cuantos iluminados. Lo importante de esta visión es que se trata de dar una apreciación en la cual una persona, aun siendo gobernante, juzgador, creador de ley, ha de respetar las reglas de juego y los principios y filosofía que van detrás de la misma, de forma tal que la cultura y la historia son elementos que trascienden todas las relaciones que se desarrollan entre sus individuos.

Y existen otros sistemas jurídicos donde se trabaja con lo que podemos considerar como “buena fe”. Aquí los individuos y el gobierno dirigen todas sus acciones en alcanzar el bien colectivo; se

² Tratados internacionales de los que el Estado Mexicano es parte en los que se reconocen derechos humanos. (s.f). Recuperado enero de 2015, de <http://www2.scjn.gob.mx/red/constitucion/TI.html>

³ Descontando al Distrito Federal y el Estado de México, el promedio de la población por Entidad Federativa sería una cifra cercana.

presume que las personas y el gobierno actúan con rectitud, y en caso de que uno de sus miembros entre en una zona gris, se debe procurar considerar toda su persona: situación, historia, hábitos, y el caso particular: tradiciones, tendencias, contexto, impacto, para calificar su actuación, y así realizar las adecuaciones que sean necesarias para alcanzar el bien social. Este sería en buena medida el caso del sistema jurídico japonés.⁴

1.1- Japón

1.1.1 Buena fe

El sistema jurídico japonés tuvo un desarrollo diferente al que consideramos típico. El derecho japonés hasta antes del siglo XIX tenía sus virtudes, defectos, tradiciones, lógica y limitaciones, entre las cuales estaba el hecho de que no satisfacía los parámetros europeos en plena época del colonialismo en Asia. Dada la enorme diferencia con sus nuevos socios y vecinos, la legislación japonesa sufrió fuertes embates, llegando a tolerar la extraterritorialidad de leyes extranjeras dentro de sus fronteras, asimismo sufría las carencias propias de un país post feudal, como la falta de un sistema burocrático desarrollado. Todo lo anterior terminó creando serios problemas.

Para resolver esta situación, el primer paso que se tomó fue la introducción de Códigos al estilo europeo, en materias mercantil y civil. Francia, Alemania, Austria entre otras naciones sirvieron como modelos en un país donde estas figuras, principios y valores jurídicos eran totalmente ajenos⁵.

Durante pleno expansionismo europeo, Japón pasó a ser un país militarista y una fórmula efectiva para implementar los cambios fue la “legalidad”: leyes duras que todos debían de respetar y obedecer. Con la rendición incondicional después de la Segunda Guerra Mundial, se tuvo que cambiar; el militarismo y la tradición japonesa se tuvieron que encuadrar en los estándares de “comportamiento aceptable” para los Estados Unidos de América.

En la época de posguerra, tenían que regular su nación bajo un modelo aceptable para las fuerzas de ocupación y que favoreciera la reconstrucción de la Nación. La aplicación de un puñado de principios, y su aplicación generalizada, permitió que este nuevo derecho fuera aceptado en la etapa de ocupación norteamericana en un momento histórico en que el derecho estadounidense estaba muy influenciado por el *New Deal*.

Para entender cómo logró buenos resultados, hay que mencionar la existencia de varios factores que facilitaron esta visión: una necesidad de reconstrucción de la Nación insular tanto por parte de los japoneses como para los norteamericanos, la existencia de una burocracia educada y eficaz, el respeto a la jerarquía, la homogeneidad cultural, la religión estatal sintoísta y una fuerte historia de

⁴ *Judges in Japan are fairly active in creating law, and may even go further than the judges in the Anglo-American jurisdictions in some respects. In cases where seems to be no alternative way to achieve an equitable solution, the court may even deviate from the wording statutory law rather than adhering to the literal interpretation of the statutes.* P7, Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, 3^a Ed. New York, Oxford University Press Inc 2011

⁵ *Ibidem*, p. 16

confucionismo. Lo anterior sin contar con las particularidades de la educación y normas sociales de sus individuos.

Si tuviese que criticar la “legalidad” diría que el problema está en que, por más que se logre una perfecta ejecución, si hay problemas de diseño, el producto será deficiente. En “certidumbre” siempre se presenta el problema de que principios y reglas incluir y cuales dejar fuera, las proporciones a utilizar, además de que las mismas han de estar en constante coordinación y actualización⁶. Si se prioriza el bien colectivo, en caso de que el mismo vaya en contra de los intereses de un individuo o una minoría, menor será el peso del interés particular en la ponderación contra el bien de la mayoría. En este supuesto, se puede decir que mientras haya grupos que tengan intereses diversos y contrapuestos con los fines que persigue la colectividad, menor será el porcentaje de ocasiones en que obtengan una decisión favorable en un equilibrio de intereses.

Esta exclusión no permite la retribución a un mismo ritmo para todos los habitantes, por lo que es necesario tomar la decisión de dejar fuera algunos intereses o establecer un orden para la satisfacción de intereses irregulares; es decir, tener un mecanismo eficiente que solucione la mayoría de los problemas, con la suficiente flexibilidad para atender casos extraordinarios y creatividad para superar las aparentes contradicciones. Adicionalmente se necesita que la población cuente con temple para esperar el momento en que se puedan dar estas adecuaciones, así como compromiso para atender a los que en un momento determinado fueron relegados para la satisfacción de la mayoría.

Es importante saber la forma en que un país realiza sus ponderaciones, dado que permite entender su ordenamiento jurídico así como las finalidades de su economía y asimismo permite saber cuál será la tendencia en las resoluciones que emitirán sus tribunales. En las relaciones comerciales a largo plazo es significativo saber si un tribunal se inclina por respetar las condiciones del contrato firmado hace varios años, si decide someter al mismo a todos los principios que subyacen en la cultura jurídica o si el juez considera que lo que se evaluar es la relación de ambas partes que fue deteriorada por un particular evento.

Esta cuestión un tema de especial relevancia en las inversiones. Uno de los principales problemas que se presenta en las inversiones es una visión que limita la forma en que los países receptores de capital pueden modificar su legislación una vez que los inversores han hecho los gastos para una explotación comercial. Se podría hacer un símil a que se considera al marco legal, como una especie de acuerdo general al que se le ha de aplicar el *pacta sunt servanda*, un trato que no ha de

⁶ Hoy en día México trata pasar a un modelo donde además de la aplicación de la letra de la ley, se persigan valores y principios, esto a través de los derechos humanos y otros estándares que han trascendido en el escenario mundial. El problema de la aplicación de principios no es tanto su conocimiento, respeto o compromiso con los mismos, sino la ponderación y la armonización cuando se realiza discontinua y descentralizadamente.

ser modificado drásticamente, sin el pleno consentimiento de ambas partes⁷, gobierno e inversionistas.

La visión japonesa parece ir enfocada en otro sentido. Dado que se emprenden relaciones comerciales con la expectativa de que estas se prolonguen en el tiempo de manera beneficiosa para ambas partes, es de suponerse que se contempla que no en todo momento las relaciones han de tener las mismas condiciones; hay momentos en los que se han de realizar cuantiosas inversiones, momentos en los que se ha de necesitar más recursos para el gobierno, habrá momentos en que las utilidades permita pagar mayores impuestos, etc.⁸

Otra cuestión interesante de esta visión japonesa es que los contratos se vuelven puntos de partida, directrices y no reglas de comportamiento. Si en un momento existe la posibilidad de tomar acciones para la mejora de la relación, las mismas se han de procurar, dado que se espera que la relación brinde los mayores beneficios para los contratantes.

Hay que matizar que a pesar de que muchas empresas trasnacionales comparten la filosofía de negocios de la casa matriz, en este caso japonesa, varias empresas niponas se han jerarquizado, con oficinas centrales y regionales, por lo cual en más de una ocasión las empresas que se establezcan en México, son dependientes de oficinas norteamericanas, que tienen una visión de negocios, y de derecho, más parecida a lo que sucede en aquella nación, que a lo que sucede en territorio japonés.

Confianza en el gobierno.

Japón ha sido un país que ha confiado durante gran parte de su historia en el centralismo. Si bien es una nación con pocas migraciones y una lengua común a lo largo de todo su territorio, no significa que no haya diferencias regionales en su sociedad, ni que no se presuma y fomente esta diversidad. Lo importante es que las diferencias y la forma de solucionar los problemas siempre ha sido dejada a un órgano que coordina y ordena a toda la colectividad.

Como símbolo de esta unificación central está la constante presencia del Emperador aunque en varias ocasiones en la historia ha carecido del mandato de acciones directas sobre los individuos. La figura del Emperador ayudo a apegarse a una autoridad central y común para todos los japoneses. Lo importante es que el gobierno central siempre buscó ser el gobierno de todos los nipones, y las políticas de desarrollo siempre han tratado de implicar a todo el pueblo japonés. Un aspecto notable es que este centralismo, con todas las desventajas que representa, ha resuelto

⁷ Ciertamente se consideran muchas cosas más dentro de las legítimas expectativas y el trato justo y equitativo, pero es relevante tener en cuenta que cambios drásticos en la legislación aun por razones como crisis económicas, son consideradas como abusos si las mismas no son provocadas por el inversionista en cuestión.

⁸ *Good faith and abuse of rights doctrine require that the law of the contract to be understood in the context in which the parties find themselves. In this regard Japanese in binding but the meaning of the contract can change over the term of the contract. Moreover, it allows the parties to the contracts to leave unsaid many things that good faith will take care of.* Goodman, Carl *The Rule of Law in Japan*, 2a Ed, Netherlands, Kluwer Law International, 2008, p.323

grandes retos que se han presentado en la sociedad japonesa: invasiones, agresiones del exterior, revoluciones o reconstrucciones.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el gobierno nipón pasó a manos civiles y se ejerció una fuerte presión para desarrollar industrias que fueran valiosas para los norteamericanos ya preocupados por el avance del comunismo en el Pacífico. Y el gobierno japonés logró grandes avances; crecimiento económico, reconstrucción, creación de industrias líderes, control de precios de insumos, producción de energía y de derivados del petróleo. Todo lo anterior aun cuando no hubo grandes inversiones extranjeras.

La reconstrucción fue considerada como el resultado de obras loables y otras no tanto. Quizá los casos de severa contaminación sean de los mejores ejemplos de un supuesto contubernio a favor de ciertas industrias. Pero se entendió que las políticas permitieron llegar a un objetivo, en el cual la mayoría del pueblo salió beneficiado. Si los alimentos son caros, los salarios son suficientemente elevados para que la gente rara vez carezca de recursos para alimentarse; si existen trabajos de medio tiempo con pocas prestaciones laborales, los mismos permiten la entrada al mercado laboral de muchos individuos que de otra forma no tendrían un ingreso; si existe el monopolio del Estado, los servicios verdaderamente se prestan; si existían cárteles, los precios de estos productos no eran tan lesivos para los consumidores...

Para entender el tipo relación que se entabla entre individuos que se presentan en diferentes posiciones sirve mencionar la relación jerárquica de *senpai-kohai*. Un *senpai* es la persona que de alguna forma tiene más tiempo haciendo una cosa con respecto a uno. *Kohai* es la otra cara de la moneda. Este término podría aplicar para un par de estudiante en diferentes grados, a una serie de compañeros de trabajo que ingresaron en diferentes años a una misma empresa o a un especialista que tiene menos tiempo realizando una actividad que su compañero. A menudo se reseña que un *kohai* debe de prestar respeto y obediencia sus *senpai*, y estos deben de asesorar y guiar a sus *kohai*.

Siendo una sociedad altamente homogénea, se podría considerar que los ciudadanos tienen características similares; con un punto de partida común, una notable diferencia sería la experiencia, el tiempo que se tiene realizando la misma actividad. Uno esperaría que un chico de quinto año de primaria tuviera más conocimiento que un chico de cuarto, independientemente de que el chico menor tardara menos tiempo que su *senpai* para comprender un mismo tema; si un trabajador recién contratado no sabe cómo realizar cierta actividad, sería lógico preguntarle a un compañero con mayor tiempo en una institución por la forma en que se ha de realizar la misma⁹. No hablamos de un sistema donde con el paso del tiempo vas obteniendo reconocimiento automáticamente, subiendo de puesto, obteniendo mayores prestaciones y realizando exactamente lo mismo que un novato

⁹ Claro está que en estas décadas donde hay puestos de trabajo con diferente grado de importancia y complejidad, en donde además del trabajo se pueden obtener calificaciones mediante la academia o experiencia previa en otras instituciones este modelo tiene sus limitaciones, pero la idea de que todos pueden mejorar con el esfuerzo a través del tiempo, sigue vigente.

En cierta forma, esa exigencia de que el *senpai* sepa lo que debió haber aprendido, es un punto importante en la administración japonesa; y es algo que podríamos identificar un poco con el “*noblesse oblige*”. Un *senpai* no es simplemente la persona que tiene más tiempo, es el que aprovecha su experiencia y la utiliza en un mejor y más eficiente desempeño en una actividad. Si bien podríamos decir que se privilegia la posición de *senpai*, en que hay guardar respeto y un trato cordial hacia este tipo de “superiores”, se exige un comportamiento loable por parte del *senpai*. Esta idea de que los grupos de poder o privilegiados tienen que responder a las expectativas que se crean alrededor de ellos, se refleja en muchas de las actitudes del pueblo japonés, ya sea la relación entre empresas, particulares, familias y funcionarios.

Si existen grupos privilegiados, los mismos se esfuerzan por garantizar transiciones exitosas, asimilando los entes con potencial de desarrollo, creando alianzas, comprometiendo figuras de éxito o hasta creando ficciones con tal de mantener tradiciones como el apellido de la empresa familiar. A diferencia de entender la existencia de un proceso de creación de una elite segregada del común, llena de excesos y lujos desproporcionados a sus méritos, existe una tradición de asignar ciertos papeles, beneficios con sus consiguientes responsabilidades a miembros o sectores específicos, partiendo de instituciones básicas tales como la familia o contextuales como las que comprende el concepto *senpai-kohai* .

Esta idea de relaciones funcionales, con ciertos beneficios y compromisos implícitos permite entender la forma en que el gobierno, a través de sus Ministerios se relacionaba con el sector privado. En general, el mecanismo empleado por el gobierno central consiste de leyes “de textura muy abierta” que es complementada mediante reglamentos elaborados por el poder ejecutivo¹⁰; así los Ministerios japoneses tenían un enorme poder sobre las actividades industriales, comerciales y financieras.

El entonces *Ministry of International Trade and Industry* (MITI)¹¹ se coordinaba con los sectores productivos para darles directrices (recomendaciones sin carácter de mandato para las empresas), en un gran número de acciones: fusiones, estabilizaciones de precios, unificaciones, aumentar o disminuir competencia. Si bien pudiese ser objetable la intervención del gobierno, lo importante es mencionar que el gobierno siempre quería forzar la idea de formar relaciones prácticas con visión a futuro, independientemente de que las partes en negociación tuvieran conflictos de afinidad o faltase la buena voluntad para relacionarse.

Es importante entender que estas directrices no iban enfocadas precisamente a enriquecer al gobierno, ni a posicionar una empresa local sobre la extranjera, sino que en muchas ocasiones estas acciones eran elaboradas con la esperanza de regular y compensar situaciones que afectaban la realidad japonesa: una escalada de precios, una posible carestía, falta de liquidez, o la necesidad de reconstruir, etc. *Japan Inc.* y otra serie de referencias se han utilizado para hablar de la forma de hacer negocios en el Japón de esta época, pero el gran mérito de los Ministerios es que, con

¹⁰ Oda, Hiroshi, *Japanese Law*. Op.cit p. 39

¹¹ Hoy Ministry of Economy, Trade and Industry (METI)

negociaciones de por medio, podían coordinar a las empresas más poderosas de la nación a un proyecto de nación común que a todos los involucrados les convenía alcanzar.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, el derecho sirvió como instrumento de control por parte del gobierno; evitar huelgas, perseguir a la disidencia, favorecer la expansión de los grupos económicos, así como introducir la occidentalización a un país lleno de tradiciones milenarias. Sin embargo, después de la guerra y la ocupación norteamericana el derecho representó algo diferente.

Si bien la ocupación norteamericana introdujo muchas ideas del *Common Law*, los juristas japoneses de la época habían sido educados en el derecho continental, lo que dificultaba un cambio de modelo. De esta forma los jueces japoneses se convirtieron en pretores que velaban por la equidad, donde los intereses del ciudadano tenían que ser escuchados, donde se suponía que todas las partes en conflicto veían por el bien común, y en donde las políticas y leyes del gobierno eran directrices. Aunque se permitía un cierto margen de discrecionalidad a los jueces, la visión del jurista iba más allá de la materia que se estaba juzgando y se emitían sentencias contemplando la estrategia nacional que perseguía la nación así como el grado de avance en que se encontraba la sociedad.

La ventaja de lo anterior, era que si bien se podían establecer numerosas legislaciones, el poder judicial matizaba todos los posibles excesos que podían surgir. El abuso del derecho era severamente castigado; la equidad, la honorabilidad, así como la fidelidad eran valoradas en varias figuras. De esta forma, a pesar de ser un país con una extensa legislación, la aplicación de principios y valores está fuertemente arraigada en la aplicación del derecho. Inversamente, esto provocó que el gobierno creara regulaciones más y más específicas, para cubrir las actuaciones que necesitaban seguridad jurídica para cada uno de los sectores de la sociedad.

En líneas generales, la gente confía en que el gobierno tiene un plan que contempla a todos y que los posibles extremos a los que podría caer la aplicación de estas políticas serán controladas por el poder judicial.

Los mismos abogados juegan un papel relevante en la confianza del derecho. Los abogados japoneses son más bien limitados, y en buena medida están bastante preparados. Esto no significa que la carrera de derecho sea poco estudiada, sino que se considera como una licenciatura que permite la formación de un perfil profesional que puede ser utilizado en muchas actividades, en particular las empresariales. El estudiante de derecho tiene que pasar exámenes muy severos y muchos años de estudio antes de poder litigar, y en su caso ha de pasar bastantes años de estudio antes de pasar al poder judicial.

La limitada cantidad de abogados favorece que se presenten relativamente pocas demandas, dado que los abogados pocas veces deciden comenzar litigios de poca cuantía o relevancia. El pueblo japonés es caracterizado como un pueblo que no le gusta litigar, y realmente hay pocos estímulos para hacerlo; los jueces castigan los intentos de abuso del derecho, los abogados tienen limitado tiempo para atender casos, y dado que pueden comprender con bastante precisión lo que el juez

puede declarar, se puede llegar a arreglos en la mayoría de los asuntos para ahorrarse tiempo. Si se suma la colegiación nacional obligatoria y que son sujetos a compensaciones por daños causados a sus clientes, hay pocos elementos para que los abogados sean temerarios en su profesión.

Se favorece en este país las negociaciones, y se facilita llegar a compromisos vinculantes entre las partes. En el peor de los casos, se considera que si se presenta arrepentimiento de las malas acciones, se puede perdonar y arreglar el cumplimiento de los compromisos y “la restauración de la paz”. En fin, si en ningún país la profesión jurídica presenta el prestigio de antaño, la profesión jurídica en Japón se ha mantenido lejos del lodazal, y quizá, lejos de toda revolución.

1.1.2 Zona de confort.

Durante años, una considerable variedad de actividades económicas se vieron libres de competencia extranjera, con un público cautivo, con insumos a precios estables y una continua inyección de capital, gracias a préstamos con tasas de interés muy bajas provistas por un sistema bancario que se abastecía de una alta tasa de ahorro nacional. Varias empresas se pudieron dedicar a producir y en el mejor de los casos, a invertir y desarrollarse. El gobierno central japonés mantenía un orden que protegía muchas de las empresas que se consideraban importantes para el desarrollo del país, coordinando los esfuerzos y los sectores para garantizar que diferentes sectores se apoyaran entre sí de acuerdo a una agenda nacional.

Mucha de la política nacional la llevaban a cabo mediante directrices¹² que mantenían con los empresarios nacionales; eran indicaciones de lo que “les complacería se realizará” y acciones que recomendaban que hicieran los empresarios en sus políticas y planes empresariales. No eran decretos, ni mandatos, ni algo que se pudiera exigir ante tribunales. Sin embargo, quedar bien con el gobierno, y coordinarse haciendo lo que pedían, daba la oportunidad de que estar en una posición privilegiada cuando llegara el momento de otorgar permisos, de realizar concesiones, apoyos fiscales etc.¹³. Simplemente contar con una legislación que no les fuera gravosa o que les facilitará depreciar sus activos o amortizar sus pérdidas, era un buen aliciente.

Japón es una potencia en manufactura, aunque en áreas como la agricultura está muy detrás de otras naciones desarrolladas, padeciendo una dependencia alimentaria de hasta 60% de su ingesta calórica¹⁴ y precios elevados. Si bien hoy en día Japón es un país con una estructura de producción en base a manufacturas de alto valor agregado y alta tecnología, no fue sino hasta mediados del siglo XIX en que empezó su rápida industrialización. Siglos de historia japonesa estuvieron

¹² *Recommendation, advice and other acts effected by an administrative agency within the scope of its competence addressed to a specific person requiring this person to take a certain action or to refrain from such an action in order to achieve a specific administrative goal and which does not fall within the category of administrative decision*, Law on Administrative Procedure (art. 2 subpara. 6)

¹³ *Although administrative guidance is not binding in nature, is it often accompanied by the power of administrative agencies to grant licences, give permissions, or provide other benefits*. Oda, Hiroshi, *Japanese Law*. Op. cit, p.47

¹⁴ Motomura, Chika GAIN Report Number: JA3705, JAPAN, USDA Foreign Agricultural Service, Global Agricultural Information Network, http://www.globalorganictrade.com/files/g_files/2013_GAIN_Report_Japanese_Organic_Market.pdf ,p.2

dictados a partir de la posesión de la tierra y de los puertos comerciales. Sumado a lo anterior hay que conocer que la historia de la industrialización japonesa estuvo fuertemente cimentada en base a contar con el apoyo de las familias más importantes de ese entonces que siguieron la estrategia de modernización del gobierno, razón por la cual, la relación entre gobernantes, terratenientes y burgueses no haya acontecido de la misma manera que en Europa.

El problema actual del campo japonés es que no puede satisfacer la demanda de la población con la estructura que mantiene, y que si bien se pueden hacer reformas para aumentar el rendimiento del campo, el que las oportunidades sean escasas en las zonas rurales y que muchos distritos electorales tengan como principal actividad económica la agricultura, desalientan comprometer el estatus de los trabajadores en el campo por las consecuencias políticas y sociales que esto atraería.

El campo tiene un escenario complicado para la producción masiva: escasez de terrenos, falta de inversión a gran escala y un sistema de distribución largo y complejo. Todo esto favoreció que el campo japonés fuera poco competitivo por su volumen de producción y precio, pero no por su calidad, dado que las exigencias a los productos agrícolas japoneses han sido tradicionalmente elevadas. Lo anterior ha sido aprovechado por el gobierno para promover vender productos agrícolas de alto valor agregado¹⁵.

Como sucede en muchas naciones desarrolladas los sistemas de distribución de la mercancía en Japón están bastante desarrollados, existiendo múltiples canales de distribución que pueden trabajar a diferente intensidad. Es importante considerar que por lo general los sistemas de distribución japoneses suelen ser más largos que en otras naciones desarrolladas y que suelen establecer lazos más estrechos entre productores y distribuidores.

Así, cuando se habla de canales muy desarrollados, se recuerda ejemplos de libro de texto para que los detallistas alcancen el éxito:

- Atender un segmento de consumidores cuyos deseos (por ejemplo una ubicación muy conveniente o abundante servicio personal), puede cumplirlos una empresa relativamente chica...
- Ofrecer de mercancía muy distintiva y, de ser posible, exclusiva...
- Probar diferentes formas de promoción, desde correos electrónicos hasta recepción en tienda...
- Formar o unirse a un sistema de marketing vertical¹⁶...

Todo lo anterior sucede en buena proporción en el mercado japonés. Se sigue un modelo de especialización que permite obtener una gran variedad de productos pero aumenta los costos de distribución, limita las unidades que se producen y almacenan de un mismo modelo, intensifica la necesidad de la publicidad... Si bien se dice que *se puede eliminar al intermediario, pero no el*

¹⁵ JETRO, 2013 JETRO Global Trade and Investment Report, -Revitalizing Japan through global business- Overview, 2013, https://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/trade_invest_2013_outline.pdf, p 44

¹⁶ Stanton, William, *Fundamentos de Marketing*, 14va Ed, México, D.F. Mc Graw Hill, 2007, p.434

trabajo que este realiza, lo cierto es que cada intermediario ha de obtener una ganancia por su participación en la cadena de distribución. Por otro lado, este modelo fomenta la competencia y el atender de forma más cercana a los consumidores.

La fuerte relación entre productores y distribuidores facilita la venta y consumo de los productos de manufactura nacional. Existen cooperativas de consumidores, que se convierten en intermediarios y se encargan de asegurar que los productos agrícolas que consumen cumplan estrictos procesos de calidad. Por la presión de los consumidores de conocer la calidad de los alimentos que se ingieren, varios intermediarios han tenido que cerciorar que en su cadena de distribución los víveres se encuentren en condiciones óptimas durante todo el tiempo, lo que entre otras cosas ha provocado que algunas cadenas minoristas hayan creado sociedades que les permita tener el control de la cadena de producción, distribución y venta al menudeo de determinados alimentos.

Los lazos que se establecen se ven como una relación, en el cual las dos partes deben salir beneficiadas¹⁷. Los gastos de publicidad, la exposición que se da al producto frente al público, la fidelidad, son cuestiones que se han de considerar cuando se piensa terminar un contrato que ha traído beneficios al proveedor en base a las habilidades comerciales del distribuidor.

Pasa lo mismo con los contratos de trabajo, donde se considera que la terminación de la relación laboral tiene que ocurrir solo en última instancia¹⁸, dado que es una decisión drástica y fundamental en la vida del trabajador. Otras medidas menos drásticas, como el cambio de posición, de sede o salario son vistas como posibles respuestas¹⁹ antes de recurrir al despido²⁰.

Se puede apreciar que el comportamiento japonés se beneficia de la homogeneidad, natural o consensuada, de intereses. En buena medida, se facilita brindar lo que la gente quiera siempre y cuando estos beneficios encuadren con lo que quiere la mayoría. Siglos de cultura común, poca diversidad étnica, falta de colonización, restricciones a la inmigración, favorecen que el pueblo piense de una forma relativamente parecida. Esta visión de equidad y ponderación permitió una cohesión social muy importante, aunque de otra forma dificultó que se hicieran recortes y reformas necesarias para la economía.

¹⁷ *Typical among the contracts that have judicially defined “good faith” obligations that protect the “weaker” party to a continuing relationship contract are the employment contract, leasehold, and the distributorship agreement...* Goodman, Carl *The Rule of Law in Japan*, op.cit p. 316

¹⁸ *In a leading case, the Supreme Court ruled that the employer’s right to dismiss a worker constitutes an abuse of rights, and is therefore null and void, if no objective and reasonable ground for dismissal exists, and the dismissal cannot be justified by socially acceptable standards.* Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, op. cit p. 395

¹⁹ *.. dismissal was not always avoidable, and in some cases was contested before the courts. The court has been fairly strict in judging the necessity of redundancy dismissal. One judgment stated that in order for such a dismissal to be valid, there has to be a serious crisis in business and efforts should be made to transfer and absorb redundant personnel within the company* (idem)

²⁰ Aunque hay que reconocer que la ley japonesa maneja muchos modelos de contratación, varios de los cuales están plenamente diseñados para que los trabajadores duraran poco tiempo en una posición; estos se llaman normalmente como trabajos de medio tiempo, y se consideraba un modelo de vida escoger estos trabajos como “freelancer”. Estos trabajos eran considerados los que otorgaban flexibilidad al modelo laboral japonés

La cultura japonesa ha sabido asimilar muchas variables, siempre y cuando las mantenga dentro de sus parámetros; no se piensa demasiado en las posibles incompatibilidades doctrinales mientras que en la práctica todo funcione. Es decir, las aparentes contradicciones y alejamiento del óptimo de *idoneidad*, se debe a que esa combinación permite administrar otras situaciones que no conviene sean afectadas aún con los costos asociados que esto representa.

Por ejemplo, en la religión, las costumbres occidentales, el derecho y los modelos económicos, los japoneses han preferido modificar modelos probados, pero no se aventuran a innovar si no existe información previa del funcionamiento y eficacia de algo. Podríamos decir que los japoneses son especialistas en la selección y el refinamiento.

Mientras otras culturas pueden entender la experimentación como el proceso de creación de entes con características impredecibles o al menos no bien descritas, en el caso japonés el proceso gira en torno a que los individuos puedan ejecutar una acción novedosa, útil y de forma continua.

Está claro que la producción industrial ha de evitar la existencia de productos con especificaciones lejanas a los requerimientos que se necesitan y que se ofertan en el mercado. Sin embargo, esto en varios casos significa que se eviten riesgos cuando los bienes no pueden ser producidos dentro de ciertos márgenes de error; no se hace lo mejor que se puede, se hace lo que se puede atestiguar que resulte de la misma forma siempre.

La calidad total implica la calidad desde el diseño, el modelo de supervisión, de administración y de producción. El problema con lo anterior, es que si no existen suficientes pruebas y mecanismos para garantizar que algo sea mejor y no simplemente diferente, o que sea constante en la producción, la calidad total no existe; no se arriesga ni se especula en base a corazonadas. Existen muchos méritos en lo anterior, aunque siempre se presenta la duda de que pasaría si se tomaran ciertos “riesgos”.

Cuando se está seguro que lo *flawless* no es suficiente, que los modelos existentes no contemplan una solución para el caso, que por más que se esfuerce haciendo lo mismo no se llega al resultado deseado, este modelo se ve bastante contrariado. Para desgracia japonesa, el hecho de ser la primera nación en sufrir una crisis deflacionaria es quizá una de las razones culturales que dificulten que los políticos se tardasen tanto en buscar respuestas innovadoras y creativas para fortalecer su economía.

High Context Culture

No es precisamente una aversión al riesgo, es más bien falta de una actitud aventurera y tolerante a la incertidumbre. El modelo japonés exige la existencia de moldes y patrones conocidos que puedan determinar la mecánica de las posibles combinaciones que puedan surgir. No es aventura, es apuesta.

La diferencia estriba que mientras en una apuesta existe una cuantificación de cuanto se puede ganar o perder, las proporciones en que cada uno de estos dos eventos puede ocurrir y lo que hay

que realizar para obtener el resultado esperado, en una aventura se desconoce la mayoría de la información que permita evaluar de antemano los resultados que se han de obtener, el itinerario a realizarse o cómo aprovechar los resultados obtenidos.

En el idioma japonés las estructuras de las oraciones primero se ha de enunciar las causas, razones y motivos, su interacción y se deja al último las consecuencias y conclusiones. Es frecuente que se omita una gran cantidad de información, inclusive las mismas conclusiones, dado que se estima razonable inferir las mismas de lo expresado. Siendo así, se llega a mencionar que los japoneses son una “*high context culture*”²¹.

Mientras en algunas partes del mundo se puede actuar frente a un hueco de oportunidad gracias a datos de los cuales se infiere contar con posibilidades de obtener una ganancia, en otras se estima necesario conocer el contexto así como las consecuencias que puede atraer sus actos y decisiones. Comprendiendo lo anterior es fácil observar porque las negociaciones con japoneses pueden llegar a durar más de lo acostumbrado y porque las mismas suelen estrechar sus relaciones poco a poco en base a obtener buenos resultados en lugar de iniciar con un marco definitivo que ha de regir una larga relación en el tiempo.

Un buen ejemplo de la necesidad de un contexto lo constituyen los *doujinshi*. En Japón existe una industria de caricaturización que permite la producción de decenas de series animadas (*anime*) al año y la impresión de un considerable número de historias gráficas (*manga*). Sin embargo, los fanáticos también crean sus propias publicaciones (*doujin*) y las distribuyen entre fanáticos. Una particularidad de estos grupos de producción es que hacen trabajos en torno a sus series favoritas, asunto que sería anecdótico sino es por el hecho de que la calidad de estas producciones llega a ser superior a las obras de los estudios de producción original y que los eventos entre estos fanáticos superan el millar de grupos creativos participantes y los 100,000 asistentes por día.

Si bien la clasificación como obras derivadas y protección de derechos de autor tiene muchos matices, la razón de porqué obras de una calidad profesional se han de basar en otras series es intrigante. Tributo, fanatismo, identificación o reducción de trabajo son algunas de las razones que se dan. Lo que resalta un trabajo *doujinshi* es que a pesar de que se alejan considerablemente del original, todas guardan un pie en distintos puntos comunes. Esta creatividad limitada permite un universo suficientemente grande que consciente un alto grado de semejanza sin que las obras sean idénticas.

Así tenemos una la presencia de un contexto, con un orden, estructura y predictibilidad en la cual todos participan de una u otra forma, con altos estándares de calidad, con ciertas limitaciones autoimpuestas y altas exigencias debido a una notable competencia. Y así tendría que entenderse en buena medida la noción de creatividad japonesa, donde se implica la necesidad de un alto grado

²¹ Para más información, *JETRO, Communicating with Japanese in Business*, 1999
<http://www.jetro.go.jp/mexico/mercadeo/communicationwith.pdf>, p.8

de preparación, en el cual el resultado, es una consecuencia del esfuerzo realizado. No habla de nuevos paradigmas, de experimentos emocionales, chispas de creatividad, de creación solo por diversión; pero si de concretar propuestas, refinamiento y competencia.

Podría decirse que cuentan con una alta capacidad de resolución de problemas, entendiendo que los mismos han de estar limitados a un evento con características definidas y un contexto en el cual se han de aplicar las soluciones.

La premisa es que las interacciones japonesas se basan en un contexto delimitado, en el cual los jugadores están sujetos a ciertas recompensas y obligaciones de acuerdo a la posición en la que se encuentren. Lo anterior no precisa la existencia de un sistema social rígido, ni de una animadversión a lo diferente, pero si una mecánica de previsibilidad, que da una zona de confort para los jugadores hábiles. El querer cambiar las reglas del juego, naturalmente implica una afectación a los mejores jugadores, pero también atenta a los potenciales beneficios de los demás. Las ventajas de jugar bajo estas estructuras son muchas, razón por la cual es comprensible que se quiera recompensar a quienes colaboran en la creación de estos marcos que no se construyen por sí solos.

El gobierno se concentra en la existencia de esta estructura. No significa que trate de mantener un *status quo*, ni que se tenga que mantener un marco legal consistente a través del tiempo, pero si trata de un respeto a las reglas del juego o de coordinar el cambio de paradigma cuando no se ofrecen soluciones ante los retos que se presentan. De esta forma se presenta como el defensor de las tradiciones y cultura japonesas a la vez que se constituye como el motor de cambio de una nación.

Si se quiere aventurarse e innovar, se tiene que dejar claro el abandono a lo conocido, se tiene que hacer responsable de las consecuencias de sus actos y se tiene que estar dispuesto a dejar de lado las herramientas hechas a medida para lo que se decide abandonar. No existe una condescendencia especial para los que se quieren salir de lo establecido. Así, mientras cualquier latinoamericano podría experimentar simplemente por el gusto de hacerlo, en Japón se requiere de un abanico de cualidades y un compromiso para la obtención de un resultado socialmente deseable.

1.1.3 Japón y el área del Pacífico.

Una de las cuestiones que más se estudia en la economía moderna es la configuración de bloques comerciales. Constantemente se menciona que la cercanía geográfica implica un bono de oportunidad que facilita el reparto de actividades y la circulación de materias primas para dirigirse a la exportación a otras partes del mundo. En el caso de Japón, esta relación se asocia principalmente con los llamados países del Lejano Oriente y Oceanía.

Japón ha tenido una sobresaliente relación con estos países, fungiendo como país capitalista en esta parte del mundo; proveía capital e importaba productos de bajo valor agregado, compraba materias primas y aprovechaba la numerosa mano de obra, los bajos salarios y la falta de tecnología para expandir sus industrias en esta zona.

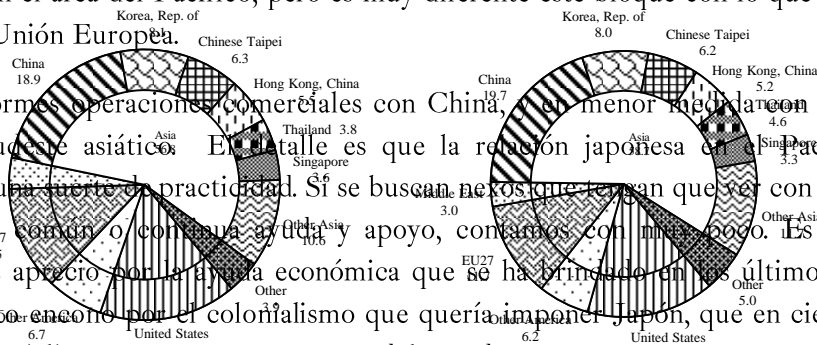
Uno de los problemas de los bloques es entender dónde empieza uno y comienza otro, cuál es el factor que configura la alianza y en qué punto se es simplemente vecino. El caso del Lejano Oriente es altamente ilustrativo. Estos países carecen de una lengua, historia y proceso de desarrollo comunes. Nunca formaron un imperio, no fueron colonizados por las mismas potencias, la mayoría de ellas no tiene una frontera terrestre, son adyacentes en un archipiélago de islas más o menos cercanas unas de otras, etc... Australia está tan lejos de Japón como esta nación insular de la India, siendo que la distancia que separa a estas naciones es similar a la que separa a Israel e Islandia.

Chart 1.2
Direction of merchandise trade, 2009 and 2011

Per cent

Esto implica que cuando se habla del bloque del Pacífico se tenga que entender un conjunto de naciones disímiles que se encuentran relativamente cercanas. Pueden establecerse relaciones bastante benéficas en el área del Pacífico, pero es muy diferente este bloque con lo que sucede en Latinoamérica o la Unión Europea.

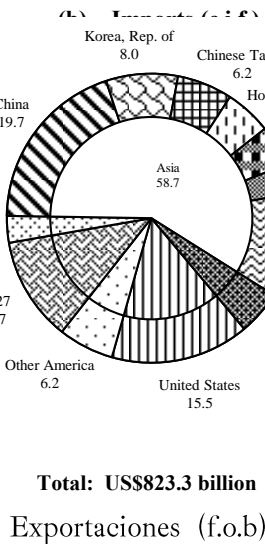
(a) Exports (f.o.b.)



Japón mantiene enormes operaciones comerciales con China, el menor acuerdo con Corea del Sur y países del sudeste asiático. El detalle es que la relación japonesa con el Pacífico está provocada más por una suerte de practicidad. Si se buscan socios que tengan que ver con relaciones de amistad, historia común o con ayuda y apoyo, contamos con más del 60%. Es más fácil observar un halo de aprecio por la ayuda económica que se ha brindado en los últimos 50 años combinada con cierto encanto por el colonialismo que quería imponer Japón, que en cierta forma forzó el final del colonialismo europeo en esta parte del mundo.

Gráfico 1 Importaciones y Exportaciones japonesas 2011

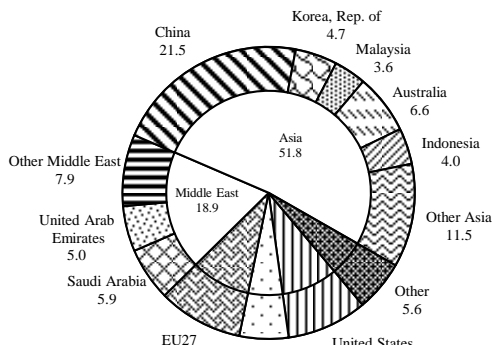
Total: US\$823.3 billion



Total: US\$854.6 billion

Importaciones (f.o.b.)

Fuente: WTO Secretariat. Trade Policy Review. Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 1376_e.htm, p 9



en gran medida a su enorme expansión internacional y la con las de la región, situación que llegó a su punto

culminante en la década de 1980. Nuevos jugadores en escena y el cambio de modelo de estas economías cambiaron el paradigma de lo que hay que hacer y la importancia relativa que mantiene. Japón importa gran cantidad de alimentos, su población está envejeciendo drásticamente y tiene una enorme cantidad de reservas de efectivo que tiene que poner en circulación en la economía; una pérdida de importancia es preocupante.

1.1.4 Keiretsu

Japón es un país con un fuerte componente nacionalista y una historia de relativo aislamiento. Aún hoy en día existe una penetración relativamente pobre de empresas extranjeras en determinados sectores de la economía, el país recibe una reducida cantidad de inversión extranjera²² y son escasas las transnacionales que trasladan su centro de operaciones a Japón.

Tradicionalmente se han atribuido muchas causas para lo anterior: dificultad de aprender el idioma local, falta de personal bilingüe, diferencias culturales, altos impuestos, problemas derivados de la paridad cambiaria, dificultad de adquirir empresas japonesas o para encontrar cadenas de distribución²³.

Después de la Segunda Guerra Mundial, una de las principales preocupaciones del gobierno fue reanimar a las industrias; hubo estímulos, directrices y apoyos, ya sea para estimular el consumo interno o el comercio exterior. Durante la segunda mitad del siglo pasado, el ingreso de las empresas japonesas en la economía mundial se tradujo en una impresionante cuota de penetración en mercados internacionales. En su expansión internacional, algunas veces se planteó la idea de formar carteles, de conglomerados empresariales y de comercialización.

Las entidades de comercialización japonesas llegaron a ser muy poderosas; eran las encargadas de realizar la mayor parte de logística en comercio exterior de las empresas niponas, y además, servían como socios y prestamistas de muchas de esas empresas. Otras veces servían como árbitros entre vendedores japoneses y compradores internacionales.

Los *Sougou Shosha* o *General Trading Companies* (GTCs) dominaron gran parte del comercio japonés después de la Segunda Guerra Mundial. Originalmente estas GTC surgieron como mercaderes especializados en el comercio de un tipo de bienes aunque ya en la década de 1990 llegaron a controlar el 75% de todas las importaciones y alrededor del 45% de las exportaciones japonesas.²⁴ Se especializaron en transportar, reenviar, asegurar y otros aspectos de logística; intervenían en diversas etapas de producción, estandarizaron muchas cuestiones y crearon una red de contacto internacional que facilitaba las transacciones comerciales²⁵.

²² Mientras que en 2011 Japón recibió US\$1,800 millones de IED, Estados Unidos recibió US\$227,000 millones, la Unión Europea US\$421,000 millones y China US\$124,000 millones. Ibidem p.8

²³ JETRO, 2013 *JETRO Global Trade and Investment Report, -Revitalizing Japan through global business- Overview, 2013, op. cit. p.52*

²⁴ Blomström, Magnus (coord.) *Japan's New Economy, Continuity and Change in the Twenty-First Century*, New York, Oxford University Press Inc, 2001, p. 198

²⁵ Ibidem, p. 199

Comercializadoras, distribuidoras, transportistas y prestamistas existen en Japón, pero la diferencia es que las *sougo shosha* tienen lazos muy profundos con los productores y distribuidores japoneses. Algunas veces contaban con una pequeña participación accionaria, otras veces eran tenedores de instrumentos de deuda, otras veces eran accionistas de la empresa controladora, entre otros.²⁶ Para describir su modelo actual de negocios, se les ha descrito como “compañías de negocios e inversiones generales”²⁷.

Tabla 1. Resultados anuales de las siete compañías de comercio general de Japón (contabilizados entre abril de 2011 y marzo de 2012).

* Registro de beneficios máximos

| | Volumen de ventas | Beneficios de explotación | Beneficios netos |
|----------------------------------|----------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Mitsubishi Corporation | 20.126,3 billones de yenes | 271.100 millones de yenes | 453.800 millones de yenes |
| ITOCHU Corporation | 11.978,2 billones de yenes | 272.600 millones de yenes | *300.500 millones de yenes |
| Marubeni Corporation | 10.584,3 billones de yenes | 157.300 millones de yenes | *172.100 millones de yenes |
| Mitsui & CO., LTD. | 10.481,1 billones de yenes | 348.300 millones de yenes | *434.400 millones de yenes |
| Sumitomo Corporation | 8.273 billones de yenes | 219.800 millones de yenes | *250.600 millones de yenes |
| Toyota Tsusho Corporation | 5.916,7 billones de yenes | 92.400 millones de yenes | 66.200 millones de yenes |
| Sojitz Corporation | 4.494,2 billones de yenes | 64.500 millones de yenes | ▲ 3.600 millones de yenes |

Nota: los valores de ventas y los beneficios de explotación están basados en las prácticas de contabilidad tradicional japonesa. Los beneficios netos se basan en las tasas estadounidenses (US GAAP, por sus siglas en inglés) o en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF, también conocidas como IFRS por sus siglas en inglés), salvo en los casos de Toyota Tsusho y Sojitz Corporation. Los cortes se hacen cada 100 millones de yenes.

Fuente: <http://www.nippon.com/es/currents/d00041/>

En Japón existe una fuerte tendencia a que las empresas de diversos sectores, adquieran títulos de otras, deuda o acciones, las cuales mantienen como activos en su contabilidad. Estos derechos forman parte integral del patrimonio de la compañía y a la vez que permite especular con posibles rendimientos, les permite forjar cierta cohesión y estabilidad en el sector. La constante demanda sobre los documentos que emitan las compañías permite mantener bajos y estables los intereses.

En ocasiones esta participación refleja un cambio en el comportamiento de la empresa tenedora, dado que a ningún acreedor le conviene que su deudor caiga en quiebra o cesación de pagos. En ocasiones se provoca una integración vertical con empresas en las que se realizaron inversiones o que cuentan con inversionistas comunes, buscando asegurar sus inversiones y a la vez comprometer la calidad, los tiempos de producción y entrega de sus proveedores. Así la participación en los pasivos de otras empresas se vuelve uno de los principales activos de las corporaciones. Esto en grandes líneas es lo que se conoce como *keiretsu*.

²⁶ *Not only is the financing of trade –including trade credits, inventory financing, loan guarantees, and foreign Exchange risk management- a logical extension of their trade-related activities, the GTCs have engaged in what essentially amounts to financial wholesaling. By borrowing on a vast scale and then lending the money on to clients firms, general trading companies earn an income from interest rate differentials. Their (at times preferential) access to information, or so it is claimed, has made this otherwise rather risky procedure a workable proposition. Ibidem p.200*

²⁷ Las empresas de comercio general actuales se caracterizan por la expansión de sus negocios en una variedad de industrias de manufactura y servicios, a través de sus empresas subsidiarias. Por otro lado, los beneficios que vengan de inversiones sin derechos administrativos (dividendos) también contribuyen a los beneficios totales. Más información en <http://www.nippon.com/es/currents/d00041/>

Algunos bancos japoneses mantenían participaciones accionarias en determinadas empresas a la vez que se convertían en acreedores adquiriendo bonos y otorgando préstamos comerciales²⁸. Esta compleja red de relaciones, permitía que el gobierno pudiera controlar a varios sectores económicos simplemente con políticas bancarias; ser objeto de crédito, regular los títulos que podían adquirir las instituciones bancarias, así como la posibilidad de obtener nuevos permisos de funcionamiento brindaban un enorme poder a los diferentes Ministerios.

Esto significaba por otra parte que las empresas extranjeras que quisieran competir dentro del mercado japonés, se enfrentarían con que sus potenciales socios tuvieran fuertes lazos con su competencia. Si se le suma el hecho de que Japón durante muchos años entorpeció el establecimiento de grandes centros comerciales, eran pocas las alternativas que tenían los empresarios extranjeros para introducir sus mercancías sin tener que pasar por el entramado japonés²⁹.

Al haber integración vertical, las empresas están acostumbradas a proveer mercancías en un volumen y cantidad constantes, a realizar especificaciones, respetar fechas de entrega, prácticas que favorecen la creación de relaciones de confianza. Los *Sougou Shosha* aprovecharon la integración que formaron los japoneses dentro de su Nación, y se dedicaron a comercializar los productos japoneses en el extranjero.

Se diversificaron, invirtieron, construyeron infraestructura y otorgaron préstamos. Sin embargo esta expansión no estuvo exenta de complicaciones. Japón es un país con un alto nivel de ahorro por ciudadanos (ahorro nacional bruto del 22.9% del PIB³⁰); el dinero no está almacenado en cajas fuertes, se mantiene en circulación en la economía y mucho de ese dinero se queda en instituciones nacionales. El problema de lo anterior es que el dinero que se invierte, en caso de ir a parar al extranjero, regresa al país convertido en yenes, y si las utilidades regresan con una tasa de cambio muy castigada, aun consiguiendo intereses o utilidades relativamente saludables, la diferencia entre lo que sale y regresa resulta ser pobre.

Otros problemas que se presentan es que la consolidación de grupos en keiretsu genera solapamiento de sectores que no son tan productivos. La unificación de estas empresas y el compromiso de mantenerlas en el mercado asignándolas como proveedores, facilitó que empresas que no tenían la misma competitividad que sus pares internacionales fueran sostenidos gracias a la constante venta a entidades relacionadas.

Esta estrategia fue empleada de forma parecida por el gobierno, siendo que se orientaba el gasto a facilitar la expansión de ciertos sectores, y se invertía en ciertas áreas independientemente de su

²⁸ Gao, Bai, *Japan's Economic Dilemma, The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*, E.U.A. Cambridge University Press, 2001, p.33

²⁹ Más información en Ramseyer, J.Mark, *Odd Markets in Japanese history : law and economic growth*, New York, University of Cambridge, 1996

³⁰ WTO Secretariat, *Trade Policy Review, Japan, Revision*, op. cit. p.1

rendimiento; en buena medida se logró un gran crecimiento, industrialización y apoyo ciudadano de esta manera.

1.2 México

1.2.1 Inversión.

Una de las cuestiones más importantes en cuestiones económicas, es la cantidad de resultados esperados que se pueden obtener con la menor cantidad de recursos, tiempo y materiales. Hoy en día los procesos son más precisos y delicados; en muchas ocasiones esto se traduce en hacer las cosas bien a la primera y en el menor tiempo posible.

No es ilegal explotar un modelo todo lo posible, ahorrando cuanto se pueda hasta que el negocio deje de dar rendimientos. Pero se necesita estar consciente de que muchas empresas necesitan de fuertes inversiones para sobrevivir en un mundo globalizado.

La inversión puede tener papeles bastante distintos dependiendo de cuando se realice; si hay crédito disponible, si la industria está en expansión, si hay especulación que no corresponde con la realidad del sector, si hay cambio tecnológico. En el caso mexicano, parece que hemos tenido malas experiencias cuando realizamos inversiones: no obtenemos los ingresos planeados y hemos sufrido fuertes crisis en los momentos en que estábamos fuertemente endeudados.

En países donde se ha creado estructuras profundamente interrelacionadas entre sí, el cambio de una parte afecta el funcionar de todo el engranaje; esto complica e inhibe los cambios. México, acostumbrado a cambios duros y drásticos, debiera aprovechar esta experiencia y voluntad para implementar reconversiones y modernizar al país en las tareas que sean necesarias.

Es importante considerar una cuestión que es inherente al modelo que se ha escogido en este país, la competencia. La competencia puede ser útil a largo plazo, pero siempre ha de tener fuertes efectos sobre sectores existentes en el momento. México al apoyar el libre comercio, ha de entender que las empresas mexicanas han de sufrir competencia, que existe la posibilidad de expandirse o retraerse, de aumentar o disminuir las utilidades, de no poder cumplir con los compromisos adquiridos. Si bien existe el hecho de que la competencia puede servir al mercado, esto no significa que las empresas que queden sean las mejores, y mucho menos que empresas mexicanas sean las que sobrevivan.

Entonces, es necesario invertir en aspectos que le den ventajas comparativas respecto a la competencia internacional. Esto implica aprovechar las condiciones locales, las ventajas comparativas y contar con algo con que diferenciarse. En este aspecto, la inversión puede estar orientada a dos tipos de gasto: alcanzar lo que otros ya han logrado, modernizarse, o adelantarse y establecer condiciones para diferenciarse, investigación y desarrollo.

Hay que entender los distintos modelos que existen en el mundo para solucionar esto. En un país como Estados Unidos de América, además de los numerosos centros educativos y de investigación de universidades e instituciones privadas, se mezcla la modernización y la innovación mediante las

licencias cruzadas, el *mecenazgo colectivo (crowdfunding)* y el financiamiento a fondo perdido, con expectativa de que ideas novedosas o temerarias pueden cambiar las reglas del juego. Existe la posibilidad de formar asociaciones; ya sean *joint venture* donde se compromete capital u otros activos como la propiedad intelectual para entrar a un nuevo mercado, existen las franquicias y el licenciamiento de derechos³¹.

La inversión en desarrollo e investigación ha de ser realizada en alguna parte; no es necesario que se desarrolle en México, sin embargo es interesante notar que hay ventajas cuantiosas en poseer la innovación, y si esta se desarrolla en México es más sencillo disfrutar de los frutos de la misma.

1.2.2 Cultura exportadora

Uno de los problemas que se presentan al hacer una evaluación del comercio exterior mexicano, es el papel que representa el comercio con los EUA. Quitando al TLCAN, que es a todas luces único en su tipo por varias circunstancias, el comercio mexicano con otras naciones presenta características preocupantes. Si bien México es una nación con un alto volumen de operaciones internacionales, semejantes a la que tiene naciones como Rusia, la gran mayoría de ellas están sumergidas en mecanismos en los cuales el grueso de los mexicanos no jugamos un papel relevante, como la industria maquiladora y la industria petrolera, y solo nos remitimos a dejar que las cosas pasen.

Si bien este tipo de prácticas han resultado lucrativas con los EUA, siempre hay que recordar que es por mucho la economía más grande del mundo, con un mercado de más de 350 millones de consumidores, con una enorme frontera terrestre con nuestra nación y con una población de origen hispano de alrededor de 50 millones. Estas condiciones están muy lejanas del común internacional.

Un problema adicional del modelo maquilador es que son inversiones cuantiosas, pero líquidas. El exportador mexicano está acostumbrado a hacer negocios con un solo cliente o en el mejor de los casos, un solo mercado, bajo condiciones de producción dictadas por su socio comercial.

Todo esto se presta para que el productor mexicano se desentienda del destino de las mercancías desde que salen de sus bodegas. Y si bien es cierto que hay muchos productores que venden sus productos al mercado norteamericano, la preponderancia del mismo en nuestro comercio exterior ha hecho que el mecanismo de distribución, negociación, conocimiento de mercado, logística, sea modesto, lo que complica el aprovechamiento de las estructuras comerciales y de los diferentes tratados con los que se cuenta.

La falta de diversificación impacta varias cuestiones legales, los tipos de contratos de transferencia de propiedad, así como las diferentes sociedades que se establezcan, los instrumentos de deuda que se adquieran así como la investigación en todo tipo de inversiones. Siempre habrá un trabajo legal que realizar, y así como en el comercio exterior se puede caer en vicios, en el aspecto legal se

³¹ Por ejemplo el comic, donde a cambio de poder usar personajes reconocidos, diferentes autores pueden crear historias que modernizan la identidad de los personajes y aumentan su leyenda.

puede terminar por caer en mecanismos legales ineficientes, obviando el *due diligence* legal y cayendo en la ilusión que alrededor del mundo todo es igual.

México es un país que ha ratificado numerosos acuerdos comerciales, tratados internacionales y se ha comprometido a defender el libre comercio. Internamente se ha abocado a simplificar los trámites burocráticos y homogenizar las leyes conforme a derecho internacional. Sin embargo se desatienden mecanismos paralelos que se han de desarrollar para que el libre comercio brinde beneficios a la población mexicana. Se necesitan industrias nacionales competitivas, infraestructura, personal capacitado y con experiencia comercial³². La falta de conocimientos, pericia y experiencia terminan por convertir a los diversos acuerdos en poco más que una reducción arancelaria favorable para algunos importadores mexicanos y productores extranjeros asentados en nuestro territorio.

Se requiere una enorme cantidad de conocimiento y experiencia que permita aprovechar los recursos con los que se cuenta o en su caso subsanar las deficiencias. En particular, se necesita prepararse para atender las restricciones no arancelarias y otros obstáculos al comercio que existen en una gran cantidad de mercados internacionales. Este conocimiento abarca desde el cómo manejar un financiamiento (a quién y cuándo pedir prestado, los plazos para pagar, instrumentos a utilizar, cómo garantizar los créditos) la forma de transportación (marítima, aérea, consolidación de la mercancía), refrigeración, donde encontrar a los clientes interesados o hasta como darse a conocer en los mercados internacionales.

Asimismo se necesita saber la estrategia de comercialización, de distribución y sobre las obligaciones que se han de adquirir como fabricantes de las mercancías. Todo este conocimiento es un *know how* que permite a trasnacionales establecerse con éxito a los diversos mercados internacionales a los que se introducen. Especificaciones técnicas, ingredientes regulados o no permitidos, empaques, señalizaciones, calidades específicas, regulaciones especiales, representantes del productor o del distribuidor o seguros por responsabilidad objetiva como sucede en EUA, son cuestiones que se han de planificar.

El conocimiento de las legislaciones extranjeras permite escoger mejor el mecanismo de internacionalización, permite ahorrar costos en la certificación, permite aumentar el control en los productos, y aumenta las utilidades cuando es ejecutada correctamente. Así los especialistas en estos aspectos pueden volver competitivas a muchas mercancías mexicanas, pero hay una tendencia a realizar estas tareas en las últimas etapas de preparación y que las mismas se realicen solo hasta contar con especialistas nativos del mercado objetivo³³

³² No hubo una explosión de producción de especialistas que profundizaran en conocimiento para hacer negocios en los distintos países con los que se firmaron diversos tratados internacionales. No hubo una considerable inversión en puertos que permitirán realizar transportaciones de forma más barata, rápida y segura, no se mejoraron las cadenas de distribución...

³³ El caso de Japón es representativo porque esta nación es la tercera economía mundial, y a pesar de haber una complementariedad productiva, de haberse establecido un tratado con buenas ventajas arancelarias y haberse establecido compromisos referentes al entrenamiento de personal (difusión y enseñanza de barreras

Sin perder de vista la importancia de especialistas conocedores del mercado a introducirse, la falta de conocimiento de ambos sistemas hace perder el punto de referencia además de mantener la dependencia a entidades extranjeras, que aumentan su *know how* y que naturalmente tienen la tendencia a ver por el bienestar de su país. Se necesita conocimiento preciso sobre cuestiones fiscales para saber la mejor forma de realizar la comercialización de los bienes, sobre legislación laboral, ambiental y de propiedad intelectual para poder comprender el verdadero valor de los activos de una empresa extranjera, sobre requisitos técnicos y sanitarios para poder dimensionar los costos de la tropicalización, sobre materia mercantil y civil para comprender la lógica y alcance de los contratos, dado que los negociantes en un proceso transfronterizo no han de “*asumir que las leyes y prácticas en otros países son similares o análogas a las leyes correspondientes de su país de origen, sin importar qué tan familiares podrían parecerlo en lo superficial*”³⁴.

En general, las instituciones gubernamentales mexicanas, así como varias empresariales, solo buscan reunir la oferta y la demanda, dejando de lado profundizar como se ha de brindar esta negociación. Lo anterior favorece a los empresarios especializados en cumplir con todos los requisitos de internación y transportación de las mercancías, perfil que por lo general reúne solo un puñado de empresas.

Quizá por todo lo anterior los casos de éxito más importantes en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón han sido aquellos por inversión extranjera directa dado que las empresas que así se forman logran entrar en un esquema de integración vertical, donde el conocimiento del mercado extranjero se alcanza gracias a los inversionistas japoneses, se disfruta de la mano de obra mexicana y los insumos extranjeros provenientes de Pymes extranjeras³⁵.

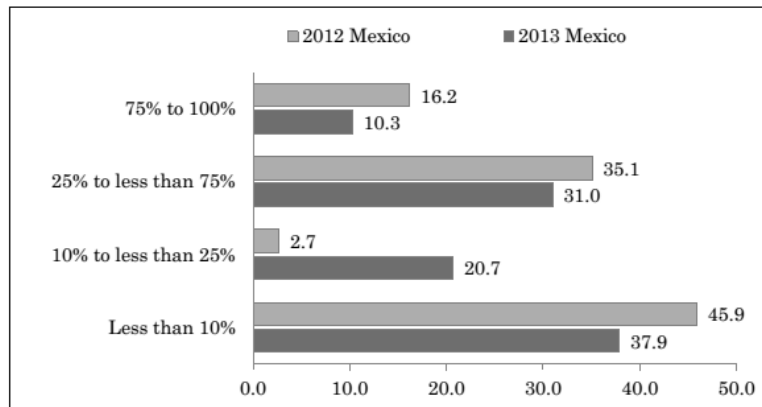
México necesita fomentar la integración de las empresas en procesos productivos internacionales, procurar la mayor creación de valor agregado dentro de nuestras fronteras y obtener mejores insumos del extranjero, dado que si bien existen programas como el IMMEX que permite adquirir mercancía extranjeras sin pagar aranceles, no implica que los empresarios tengan la capacidad de entablar negociaciones con cualesquiera proveedores alrededor del mundo.

no arancelarias), las mismas se han omitido en favor de mecanismos más simples, como la importación de mercancías o recurrir a comercializadoras japonesas para la exportación.

34 Rosenbloom, Arthur (compilador) *Due diligence, La Guía Perfecta Para Fusiones y adquisiciones Asociaciones en participación Alianzas estratégicas*, Limusa p. 201

35 Es importante considerar que aún en las naciones desarrolladas como Japón, muchas PYMES no realizan expansiones al extranjero, y dificulta el acceso a mercancías de alta calidad si no se cuenta con un conocimiento profundo del mercado internacional. *In fiscal year 2011, only 0.9% (15,011 companies) of Japanese small, and medium-sized enterprises (SMEs) had subsidiaries or offices overseas...* JETRO, *Laws & Regulations on Setting Up Business in Japan*, Editor Invest Japan Department, Japan External Trade Organization (JETRO), 2013, op. cit. p.48

Gráfico 2. Local Procurement Rate of Raw Materials/Parts for Products Manufactured in Local Plants



Fuente: Resultado de encuesta realiza a empresas japonesas con plantas de producción en México. The 14th Survey on Business Conditions of Japanese Companies in Latin America, 2013, Japan External Trade Organization (JETRO), 2013, Latin America division, Overseas Research Department. https://www.jetro.go.jp/en/reports/survey/pdf/2013_12_biz.pdf, p.38

Las empresas trasnacionales niponas asentadas en nuestra nación tienden a incorporar sus materiales foráneos principalmente de Japón, seguido de Estados Unidos y Canadá³⁶. Es importante que al mismo tiempo que se busque un mayor valor de contenido nacional se procure la competencia entre proveedores extranjeros para los bienes producidos en México.

1.2.3 México y Estados Unidos.

La mayoría de las naciones mantienen relaciones comerciales muy estrechas con sus vecinos geográficos a la par que sostienen relaciones de considerable importancia con las mayores potencias de su tiempo. En nuestro caso se da la combinación de que se mezclan las dos cualidades en nuestro vecino del norte.

Vemos que en muchos puntos estamos muy por detrás; extensión territorial, población, recursos materiales, desarrollo tecnológico, inclusive ubicación, EUA queda más cerca de Europa y varias partes de Asia que México. Por desgracia factores como mano de obra barata, moneda devaluada, menor regulación, horarios de trabajo más extensos entre otras, necesitan un tanto de confianza, estrategia a largo plazo y tiempo para ser benéficas a los mexicanos.

Invertir en tecnología, educación, mano de obra más preparada son requisitos de toda nación, no estrategias para el desarrollo. Cualquier estrategia de desarrollo y de futuro implica una enorme cantidad de esfuerzo por parte de la nación que quiere lograr un avance; un cambio de estrategia requiere conocer las ventajas estratégicas, la condición que tiene uno y los marcos de oportunidad. La edad de la población, el clima, la facilidad para establecer alianzas, la diversidad, la facilidad para el mestizaje son elementos que realmente pueden ser considerados como distintivos con respecto a nuestros vecinos del norte.

³⁶ Ibidem p. 93

Muchas cuestiones que pudiésemos ser competitivos, lo seremos siempre que la opción no sea escoger entre Estados Unidos o México, dado que en buena medida la comparación favorecerá a ellos; en cambio cuando la operación incluye a México y Estados Unidos, los resultados pueden ser diametralmente diferentes; el ejemplo de la industria automovilística es bastante ilustrativa.

Hay muchos nichos de oportunidad y de complementariedad; sin necesidad de roles predestinados ni de escenarios que no contemplen el largo plazo. Se pueden crear unidades de investigación y desarrollo en México aprovechando la diferencia en el costo de vida. Lo importante es darse cuenta de que la coordinación tiene que pasar por aprovechar las ventajas de uno y otro, y competir en lo que sea procedente, aprovechando las cualidades adicionales que podemos ofrecer.

Si tenemos una relación estrecha con los países latinoamericanos es importante explotarla en un proyecto de integración y coordinación. Si tenemos acceso a los dos océanos, hay que mantener buenas relaciones con Europa y Asia. Si estamos cerca de EUA, tenemos que explotar la cercanía en las negociaciones que realicemos.

Dejemos de ser la sombra. Seremos menos favoritos y no tendremos las mejores condiciones. No nos enfoquemos en ser una copia con cualidades inferiores; podemos diferenciarnos en busca de un mejor nivel y calidad de vida

Capítulo 2 Acuerdo de Asociación Económica

2.1 Comercio de Bienes

El Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (AAE), fue firmado el 17 de septiembre de 2004 en la Ciudad de México por el Presidente Vicente Fox y el Primer Ministro Junichiro Koizumi, siendo ratificado por el Senado de la República el 18 de noviembre de ese mismo año, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de marzo de 2005 y entrando en vigor al día siguiente, 1 de abril.

El **Capítulo 1** del AAE habla acerca de los objetivos de este acuerdo y el **Capítulo 2** maneja las definiciones generales que se emplean a través del mismo. Los objetivos de este acuerdo son: liberalizar y facilitar el comercio de bienes y servicios; aumentar las oportunidades de inversión y fortalecer la protección de la inversión y las actividades de inversión; incrementar las oportunidades para los proveedores para participar en las compras del sector público; promover la cooperación y la coordinación para la aplicación efectiva de las leyes en materia de competencia; crear procedimientos efectivos para la implementación y operación del Acuerdo así como para la solución de controversias; y establecer un marco para fomentar la cooperación bilateral y la mejora del ambiente de negocios.

El **Capítulo 3** contiene las Reglas Generales del comercio de bienes entre México y Japón. La primera consideración es acerca del Trato Nacional que se otorgará a los bienes de la otra Parte, lo que será de conformidad con el artículo III del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994³⁷, que exige que se conceda a las mercancías importadas, una vez que hayan pasado la aduana, un trato no menos favorable que el otorgado a las mercancías idénticas o similares de producción nacional. Este trato no menos favorable abarcará a cualquier ley, reglamento o prescripción que afecte a la venta, la compra, el transporte, la distribución y el uso de estos productos. Igualmente indica que reglamentaciones interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertas cantidades o en proporciones determinadas, no deberían de aplicarse únicamente a los productos importados. Por otro lado, el mismo GATT aclara que las disposiciones de su artículo III no serán aplicables a las leyes que regulen las adquisiciones de los poderes públicos y no impedirán el pago de subvenciones exclusivamente a los productores nacionales.

En las Notas y Disposiciones Suplementarias del GATT de 1947 se menciona que aun cuando los gobiernos nacionales tiene la obligación de tomar “las medidas razonables que estén a su alcance” para la observancia del GATT, no se debe interpretar que existe la obligación de limitar los poderes de los gobiernos locales para suprimir los impuestos interiores que sean contrarios a la letra del artículo. En este contexto, bajo el AAE la disposición del Trato Nacional se declara que

³⁷ Para más precisión, en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947) que debe leerse conjuntamente con el GATT 1994, conforme lo establecido en el Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, hecho en Marrakech el 15 de abril de 1994,

es extensiva a las entidades federativas en el caso de México, y a las prefecturas en el caso de Japón.

En el Anexo 1 del AAE se establece que cada una de las Partes establecerá un calendario para eliminar o reducir los aranceles sobre bienes originarios de la otra parte, conforme líneas arancelarias, agrupadas en categorías de desgravación. Asimismo se menciona que se debe considerar pasos ulteriores para el proceso de liberalización del comercio entre las partes y establecer consultas para mejorar las condiciones de acceso sobre determinados bienes y otras cuestiones³⁸. Cabe destacar que la clasificación de bienes es conforme al Sistema Armonizado.

Tabla 2 Categorías de desgravación

| Eliminación a partir de: | |
|---------------------------------|---|
| A | Entrada en vigor |
| B1 | 1°de abril de 2006 |
| B2 | 1° de abril de 2010 |
| B4 | 1°de abril de 2008 |
| B5 | 1°de abril de 2009 |
| B6 | 1°de abril de 2010 |
| B7 | 1°de abril de 2011 |
| B8 | 1°de abril de 2012 |
| C | 1°de abril de 2014, eliminación en 10 etapas anuales |
| Ca | 1°de abril de 2015, eliminación en 11 etapas anuales |
| D | 1°de abril de 2017, eliminación en 6 cortes anuales, a partir del 2011 |
| E | 1°de abril de 2015 |
| P | Se reducirán al arancel especificado en las notas del Anexo |
| Q | Eliminación sujeta al cumplimiento de términos y condiciones en las Notas del Anexo |
| X | Bienes excluidos de la negociación (más de 400 líneas arancelarias en la lista de Japón y casi 700 en la lista de México) |

Fuente. Anexo 1, del AAE, Sección 1, Notas Generales

³⁸ Art. 5, 2. *Except as otherwise provided for in this Agreement, neither Party shall increase any Customs Duty on originating goods from the level provided for in its Schedule in Annex 1.*

Adicionalmente a lo contenido en la tabla anterior se establecen bienes originarios de México que estarán clasificados bajo la letra **R** que estarán sujetos a consultas entre las partes³⁹.

Las listas de desgravaciones se dividen en 6 columnas.

- En la columna 1 se indica la nomenclatura, basada en el Sistema Armonizado.
- En la columna 2 se hace una descripción de los productos.
- En la columna 3 se establece la tasa base, (ej. la tasa con la cual empezará a realizarse las desgravaciones en etapas).
- En la columna 4 se establece la Categoría a que pertenecen los productos.
- En la columna 5 se establece, en su caso, el número de **Nota respectiva**.

En las **notas** se establece un arancel-cupo, un arancel fijo, o se especifican las condiciones y métodos para escoger el arancel o para que no se aplique el mismo. Cada nota establece un calendario, volumen, unidad, porcentaje a pagar así como metodología para determinarlo, e inclusive da una fecha para alcanzar la total desgravación. En la misma nota o en apartados posteriores, Reglamentaciones Uniformes, se determina la metodología para revisar estas tarifas y la autoridad competente para emitir los cupos.

En el caso de Japón hay 33 notas, habiendo 25 en el caso de México. Según la *Trade Policy Review* de Japón del 2013, elaborada por la Organización Mundial del Comercio, las líneas arancelarias a las que Japón aplica arancel-cupo a México son 142⁴⁰. La última revisión a las listas del Anexo 1 fue realizada el 22 de septiembre de 2011.

Si bien en Japón los aranceles son reducidos para un porcentaje elevado de líneas arancelarias, en el porcentaje (7.6%, en 2012) de crestas internacionales⁴¹ el arancel aplicable llega ser considerable, siendo que estas crestas suelen aplicarse a bienes de alto consumo. Para el año 2012 el promedio de los tipos consolidados (*average bound rate*) fue de 3.7% para los productos no agrícolas y de 17.8% para los agrícolas.

³⁹ Piña, caña de azúcar, trigo duro, caña de azúcar, jarabe de maple, melaza de caña, ...

⁴⁰ *Tariff-rate quotas apply to 142 tariff lines under the EPAs between Japan and Mexico, and the in-quota rates for these lines under the EPAs are lower than the corresponding applied MFN rates. These include certain meat, fruit juice, leather, and leather footwear; however, these agricultural products are not subject to tariff-rate quotas under applied MFN rates*, WTO Secretariat, *Trade Policy Review, Japan*, op. cit, p. 29

⁴¹ Aranceles superiores al 15%

Tabla 3. Structure of the MFN tariff, various years (%)

| | MFN applied | | | Final bound ^d |
|---|---------------------|---------------------|---------------------|--------------------------|
| | FY2008 ^a | FY2010 ^b | FY2012 ^c | |
| 1. Bound tariff lines (% of all tariff lines) | 98.8 | 98.8 | 98.3 | 98.3 |
| 2. Simple average rate | 6.1 | 5.8 | 6.3 | 6.4 |
| Agricultural products (HS01-24) | 15.7 | 14.7 | 15.3 | 15.7 |
| Industrial products (HS25-97) | 3.6 | 3.4 | 3.6 | 3.7 |
| WTO agricultural products | 17.1 | 15.7 | 17.5 | 17.8 |
| WTO non-agricultural products | 3.5 | 3.5 | 3.7 | 3.7 |
| ISIC 1 - Agriculture, hunting, fishing | 5.0 | 4.4 | 5.2 | 5.2 |
| ISIC 2 - Mining | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 |
| ISIC 3 - Manufacturing | 6.3 | 6.0 | 6.5 | 6.6 |
| Manufacturing excluding food processing | 3.7 | 3.5 | 3.6 | 3.7 |
| First stage of processing | 8.1 | 5.7 | 8.0 | 8.1 |
| Semi-processed products | 4.7 | 4.7 | 4.8 | 4.8 |
| Fully processed products | 6.6 | 6.6 | 7.0 | 7.2 |
| 3. Duty-free tariff lines (% of all tariff lines) | 41.4 | 41.4 | 40.5 | 38.8 |
| 4. Simple average rate of dutiable lines only | 10.5 | 10.0 | 10.7 | 10.7 |
| 5. Domestic tariff "peaks" (% of all tariff lines) ^e | 6.6 | 6.6 | 6.6 | 6.4 |
| 6. International tariff "peaks" (% of all tariff lines) ^f | 7.5 | 7.4 | 7.6 | 7.6 |
| 7. Overall standard deviation of tariff rates | 19.9 | 16.0 | 20.5 | 20.7 |
| 8. Coefficient of variation of tariff rates | 3.3 | 2.7 | 3.2 | 3.2 |
| 9. Tariff quotas (% of all tariff lines) | 1.8 | 1.8 | 1.8 | 1.8 |
| 10. Non- <i>ad valorem</i> tariffs (% of all tariff lines) | 6.7 | 6.6 | 6.7 | 6.3 |
| 11. Non- <i>ad valorem</i> tariffs with no AVEs (% of all tariff lines) | 1.4 | 2.0 | 1.5 | 1.5 |
| 12. Nuisance applied rates (% of all tariff lines) ^g | 1.3 | 1.3 | 1.5 | 1.2 |
| Number of lines | 8,841 | 8,826 | 9,168 | 9,009 |
| <i>Ad valorem</i> | 5,181 | 4,590 | 4,839 | 4,874 |
| Duty-free lines | 3,660 | 3,652 | 3,714 | 3,558 |
| Non- <i>ad valorem</i> | 588 | 584 | 615 | 577 |
| Specific | 209 | 207 | 236 | 228 |
| Compound | 56 | 56 | 57 | 58 |
| Alternate | 291 | 289 | 290 | 291 |
| Other | 32 | 32 | 32 | 0 |

a Using AVEs based on 2007 import data, as available, provided by the Japanese authorities. In case of unavailability, the *ad valorem* part is used for compound and alternate rates.

b Using AVEs based on 2008 import data, as available, provided by the Japanese authorities. In case of unavailability, the *ad valorem* part is used for compound and alternate rates.

c Using AVEs based on 2010 import data, as available, provided by the Japanese authorities. In case of unavailability, the *ad valorem* part is used for compound and alternate rates.

d Calculations are only based on bound tariff lines. The implementation of the UR was reached in 2004, except on one industrial product, which was implemented in 2009. Calculations are based on FY2012 tariff schedule.

e Domestic tariff peaks are defined as those exceeding three times the overall simple average applied rate.

f International tariff peaks are defined as those exceeding 15%.

g Nuisance rates are those greater than zero, but less than or equal to 2%.

Note: All tariff calculations exclude in-quota lines. FY2008 and FY2010 tariff schedules are based on HS07 nomenclature and the FY2012 tariff schedule is based on HS12.

Fuente: WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2013. p24

Tabla 4. Applied MFN tariff protection in agriculture, FY2012 (%)

| HS Chapter/Description | Simple average tariff | Maximum tariff | Tariff peaks ^a (% of lines) | Non-ad valorem tariff (% of lines) |
|---|-----------------------|----------------|--|------------------------------------|
| 01 Live animals | 3.2 | 45.4 | 8.1 | 12.9 |
| 02 Meat and edible meat offal | 10.8 | 67.8 | 15.7 | 18.2 |
| 03 Fish and crustaceans, molluscs and other aquatic invertebrates | 5.9 | 15 | 0.0 | 0.0 |
| 04 Dairy produce; birds' eggs; natural honey; edible products of animal origin, not elsewhere specified or included | 56.2 | 409.8 | 84.4 | 61.0 |
| 05 Products of animal origin, not elsewhere specified or included | 0.3 | 3.5 | 0.0 | 0.0 |
| 06 Live trees and other plants; bulbs, roots and the like; cut flowers and ornamental foliage | 0.3 | 3.0 | 0.0 | 0.0 |
| 07 Edible vegetables and certain roots and tubers | 33.7 | 515.6 | 7.8 | 9.4 |
| 08 Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit; melons | 7.8 | 24.0 | 6.7 | 0.0 |
| 09 Coffee, tea, mate and spices | 3.6 | 17.0 | 0.0 | 0.0 |
| 10 Cereals | 21.8 | 327.4 | 24.1 | 29.3 |
| 11 Products of the milling industry; malt; starches; inulin; wheat gluten. | 31.1 | 279.7 | 52.5 | 37.5 |
| 12 Oil seeds and oleaginous fruits; miscellaneous grains, seeds and fruit; industrial or medicinal plants; straw and fodder | 6.2 | 298.8 | 2.5 | 7.6 |
| 13 Lac; gums, resins and other vegetable saps and extracts | 3.1 | 17.0 | 0.0 | 4.8 |
| 14 Vegetable plaiting materials; vegetable products not elsewhere specified or included | 3.1 | 8.5 | 0.0 | 0.0 |
| 15 Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products; prepared edible fats; animal or vegetable waxes | 4.6 | 29.8 | 2.2 | 40.7 |
| 16 Preparations of meat, of fish or of crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates | 12.7 | 50.0 | 25.0 | 2.5 |
| 17 Sugars and sugar confectionery | 41.7 | 218.6 | 69.4 | 59.2 |
| 18 Cocoa and cocoa preparations | 23.7 | 152.6 | 63.0 | 7.4 |
| 19 Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastrycooks' products | 26.4 | 246.9 | 63.6 | 26.5 |
| 20 Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants | 16.9 | 46.8 | 38.9 | 6.9 |
| 21 Miscellaneous edible preparations | 25.5 | 321.1 | 50.0 | 16.0 |
| 22 Beverages, spirits and vinegar | 14.0 | 75.9 | 31.0 | 34.5 |
| 23 Residues and waste from the food industries; prepared animal fodder | 0.9 | 12.8 | 0.0 | 9.5 |
| 24 Tobacco and manufactured tobacco substitutes | 7.2 | 29.8 | 16.7 | 0.0 |
| 1-24 Agriculture | 15.3 | 515.6 | 25.3 | 14.0 |

a Three times the simple average of overall applied MFN rates.

Note: The simple average applied MFN tariff rate in FY2012 is calculated by using 2010 AVEs, as available, provided by the Japanese authorities. When the AVEs are unavailable, the *ad valorem* part is used for compound and alternate rates.

Fuente: WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2013 p. 75

Este enfoque permitió que estadísticamente Japón se presentara como una nación con fronteras abiertas al libre comercio, cuando en sectores claves, su protección arancelaria es considerable, en especial en el sector de productos agropecuarios.

Es importante saber que el sector agrícola japonés siempre se ha presentado como un fuerte opositor a que las fronteras se abran a la competencia externa⁴² y que si bien se logrado avances hacia la apertura del sector, la defensa de los intereses agrícolas han traído fricciones en las diferentes negociaciones que Japón ha mantenido en sus acuerdos comerciales.

Aunque Japón aplica el Sistema Armonizado, hay complicaciones que son de interés mencionar. El Sistema Armonizado, implica a grandes rasgos que las mercancías se clasifiquen conforme a un sistema de 6 dígitos, en el cual se establecen reglas específicas —notas legales— para catalogar a las mercancías dentro de esta. En Japón se usa un sistema de 9 dígitos, llegándose a contar más de 9,000 líneas. En el caso mexicano utilizamos un sistema de 8 dígitos con más de 12,000 líneas. Japón ha tendido a tener un sistema de clasificación ligeramente diferente al de otras naciones dado que ha clasificado muchas mercancías que ordinariamente no tienen gran comercialización fuera de Japón, además de que no ha uniformado sus criterios conforme a un bloque comercial específico (ej. Nomenclatura de ALADI, Unión Europea), lo que complica un tanto su correcta clasificación, si no se realiza una investigación de manera diligente.

Japón divide sus aranceles en tres categorías; los aranceles ordinarios (generales y temporales), los aranceles que se derivan de las obligaciones asumidas en la OMC (tipos consolidados⁴³) y los aranceles con “tarifas preferenciales” que resultan de tres mecanismos diferentes; mediante la firma de *Economic Partnership Agreements* (EPA’s o AAE en español), mediante el *Sistema General de Preferencias* (GSP por sus siglas en inglés) o tarifas especiales a los países menos desarrollados (*Least Developed Countries*, LDC). A 2012 Japón ofrecía las preferencias del GSP a 138 naciones y 7 territorios, así como el LDC a 48 naciones. El sistema LDC permite contar con arancel más bajos (97.9% de líneas libres de arancel), sin embargo, varios productos agrícolas y uno que otro industrial son excluidos de esta lista, siendo que en muchos de estos casos existe una ventaja comparativa de este tipo de naciones.⁴⁴ Dentro de los beneficiarios del GSP se encuentran China y México.

⁴² “Cabe mencionar que en un principio el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca en Japón (*Norinsuisansho*) se opuso al AAEMJ; de hecho, las negociaciones con México se rompieron en un momento debido a cinco productos agropecuarios: carne de puerco, carne de res, carne de pollo, jugo de naranja y naranjas, pues estos son muy sensibles para Japón, mientras que son de gran interés para el sector mexicano. Sin embargo, después de varias reuniones de las autoridades japonesas por fin Japón permitió un acceso con cuotas preferenciales para dichos productos, pues el gobierno prefirió los derechos e intereses de las empresas multinacionales manufactureras japonesas en el mercado mexicano y fortalecer su competitividad contra las de Estados Unidos y Europa”. Ortega, Erika, *Relaciones Comerciales entre México-Japón a partir de Acuerdo de Asociación Económica*, Tesina, UNAM, 2013 p 26

⁴³ Tipos máximos consignados en las Listas de compromisos de los Miembros

⁴⁴ WTO Secretariat, *Trade Policy Review, Japan*, op. cit, p.15

Tabla 5 Preferential tariff rates, FY2012 (%)

| | <i>Ad valorem rates^a</i> | Duty-free rates ^a | Overall simple average | WTO agriculture | Dairy products | WTO non-agriculture | Fish and fishery products | Textiles | Clothing | Leather, rubber footwear, & travel goods |
|----------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|------------------------|-----------------|----------------|---------------------|---------------------------|------------|------------|--|
| Applied MFN | 93.3 | 40.5 | 6.3 | 17.5 | 65.2 | 3.7 | 6.2 | 5.6 | 9.2 | 15.9 |
| GSP | 93.6 | 58.1 | 5.3 | 16.4 | 65.2 | 2.6 | 5.9 | 4.0 | 8.8 | 15.0 |
| LDC | 99.6 | 97.9 | 0.5 | 1.7 | 0.0 | 0.2 | 1.7 | 0.1 | 0.0 | 1.7 |
| Economic partnership agreements: | | | | | | | | | | |
| Singapore | 96.0 | 81.6 | 3.8 | 15.0 | 65.2 | 1.1 | 4.5 | 0.1 | 0.0 | 15.8 |
| Mexico | 95.5 | 82.1 | 3.7 | 15.6 | 65.2 | 0.8 | 2.6 | 0.2 | 0.0 | 12.8 |
| Malaysia | 96.2 | 82.2 | 3.2 | 14.5 | 65.2 | 0.5 | 4.2 | 0.0 | 0.0 | 4.9 |
| Chile | 96.2 | 80.7 | 3.4 | 15.0 | 65.2 | 0.6 | 4.9 | 0.1 | 0.0 | 5.4 |
| Thailand | 96.6 | 81.9 | 3.3 | 14.6 | 65.2 | 0.6 | 4.0 | 0.1 | 0.0 | 5.4 |
| Indonesia | 96.2 | 80.2 | 3.5 | 15.3 | 65.2 | 0.6 | 4.9 | 0.1 | 0.0 | 5.8 |
| Brunei | 95.9 | 79.6 | 3.9 | 15.5 | 65.2 | 1.1 | 4.8 | 0.1 | 0.0 | 15.8 |
| ASEAN | 96.2 | 79.7 | 3.5 | 15.3 | 65.2 | 0.7 | 4.8 | 0.1 | 0.0 | 6.5 |
| Viet Nam | 96.2 | 80.4 | 3.5 | 15.4 | 65.2 | 0.7 | 4.3 | 0.1 | 0.0 | 6.6 |
| Philippines | 96.1 | 80.2 | 3.3 | 14.6 | 65.1 | 0.6 | 3.4 | 0.1 | 0.0 | 6.0 |
| Switzerland | 96.2 | 79.6 | 3.6 | 15.5 | 65.2 | 0.8 | 5.8 | 0.1 | 0.0 | 6.9 |
| India | 96.0 | 78.7 | 3.8 | 16.0 | 65.2 | 0.9 | 5.7 | 0.1 | 0.0 | 8.6 |
| Peru | 96.2 | 79.9 | 3.6 | 15.8 | 65.2 | 0.7 | 4.5 | 0.1 | 0.0 | 7.3 |
| Memorandum ^b | | | | | | | | | | |
| Brunei | 96.2 | 79.9 | 3.5 | 15.2 | 65.2 | 0.7 | 4.5 | 0.1 | 0.0 | 6.5 |
| Indonesia | 96.2 | 80.5 | 3.4 | 15.0 | 65.2 | 0.6 | 4.5 | 0.1 | 0.0 | 5.8 |
| Malaysia | 96.2 | 82.3 | 3.2 | 14.5 | 65.2 | 0.5 | 4.0 | 0.0 | 0.0 | 4.9 |
| Philippines | 96.2 | 80.6 | 3.3 | 14.6 | 65.1 | 0.6 | 3.3 | 0.1 | 0.0 | 6.0 |
| Singapore | 96.3 | 82.0 | 3.4 | 14.9 | 65.2 | 0.6 | 4.3 | 0.1 | 0.0 | 6.5 |
| Thailand | 96.6 | 81.9 | 3.3 | 14.6 | 65.2 | 0.6 | 3.9 | 0.1 | 0.0 | 5.4 |
| Viet Nam | 96.2 | 80.5 | 3.4 | 15.1 | 65.2 | 0.6 | 4.1 | 0.1 | 0.0 | 6.3 |

a As a percentage of total tariff lines.

b Based on lowest rate applied from country's EPA and the ASEAN EPA.

Note: Calculations are based on total tariff lines. If no preferential rate is applied the corresponding MFN rate is used for the calculations.

Calculations exclude in-quota rates and include AVEs as available.

Product groups are based on Multilateral Trade Negotiations (MTN) categories.

Fuente: WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2013, p. 75

Es importante saber de estas categorías para conocer la tarifa que mejor beneficie a los intereses de los exportadores, dado que la firma del AAE no implica que las preferencias arancelarias sean mejor a las que se obtienen a través del GSP japonés o los aranceles ordinarios. Para obtener los beneficios del GSP se necesita presentar un certificado de origen emitido por la Secretaría de Economía.

A fin de evitar confusión en la aplicación del arancel de importación que más convenga, en el AAE se incluyó un sexto párrafo al artículo 5, indicando que se aplicará al momento del despacho

aduanero el arancel más bajo entre el arancel de la nación más favorecida vigente aplicable al mundo y el arancel preferencial aplicable en el marco del AAE⁴⁵.

Tabla 6 Principales países beneficiados del SGP (2011), (millones de yenes ¥)

| Beneficiarios | Mercancía importada bajo trato preferencial 2008 (¥ millones) | (%) | Mercancía importada bajo trato preferencial 2011 (¥ millones) | (%) |
|-------------------|--|--------------|--|--------------|
| Global | 2,077,592 | 100.0 | 1,015,186 | 100.0 |
| China | 1,618,208 | 77.9 | 744,480 | 73.3 |
| Myanmar | 26,952 | 1.3 | 41,564 | 4.1 |
| Bangladesh | 12,775 | 0.6 | 39,679 | 3.9 |
| Sudáfrica | 25,627 | 1.2 | 35,056 | 3.5 |
| Brasil | 26,458 | 1.3 | 27,474 | 2.7 |

Fuente: Elaboración propia. WTO Secretariat, *Trade Policy Review, Japan*, ediciones 2013 y 2011.

En el artículo 7 del AAE se encuentra una disposición dedicada a la restricción a la importación de bienes de la otra parte o a la venta para exportación de bienes destinados a la otra parte. Siendo que constitucionalmente México tenía el monopolio de hidrocarburos, se estableció en el Anexo 2 que nuestra nación podía mantener restricciones a las importaciones y exportaciones de las partidas 2707.50, 2707.99, 2709.00, 27.10, 27.11, 2712.90, 27.14, 2901.10, líneas arancelarias relativas a productos derivados del petróleo e hidrocarburos. Asimismo se establecía las limitaciones a las importaciones de bienes usados en las partidas 63.09, 87.02, 87.03, 87.04 y subpartidas 8701.20, 8705.20, 8705.40 y 8706.00 líneas arancelarias que abarcan vehículos, camiones, y bienes textiles usados, esto en línea con lo negociado en otros tratados de libre comercio suscritos por México⁴⁶

⁴⁵ Secretaría de Economía, *Profundización del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón, Ficha Informativa*, 2011, www.economia.gob.mx/files/comunidad.../Ficha-Japon-final.pdf p.4.

⁴⁶ Secretaría de Economía, *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*, 2005, http://www.economia.gob.mx/files/Resumen_AAE_Mexico_Japon.pdf

2.1.1 Protección de las indicaciones geográficas

En el artículo 8 del AAE se establece la “*Protección de las indicaciones geográficas para bebidas espirituosas*” que viene desglosada en el Anexo 3 del tratado.

Tabla 7 Protección de las indicaciones geográficas para bebidas espirituosa

| Japón | Escritura en japonés | en México | Escritura en japonés |
|----------|----------------------|--|----------------------|
| Iki | 壱岐 | Tequila, <i>Denominación de Origen</i> | テキーラ |
| Kuma | 球磨 | Mezcal <i>Denominación de Origen</i> | メスカル |
| Ryukyu | 琉球 | Sotol* <i>Denominación de Origen</i> | ソトール |
| Satsuma* | 薩摩 | Bacanora* <i>Denominación de Origen</i> | バカノラ |
| | | Charanda* | チャランダ |

*Exchange of Diplomatic Notes for the Modification to Annex 3 of the Agreement between Japan and the United Mexican States for the Strengthening of the Economic Partnership (January 2008)

Fuente: Anexo 3 del AAE

Japón, como miembro de la OMC es parte del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, mejor conocido como TRIPS⁴⁷, pero no se ha adherido al Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional, lo que dificulta que sean reconocidas varias denominaciones de origen mexicanas. A pesar de lo anterior, Japón es una nación muy precavida acerca de aquellas indicaciones que pudiesen inducir al error acerca del lugar del verdadero origen de la mercancía, cuestión que se refleja en varias de sus disposiciones nacionales y que todo exportador debe de tener en cuenta cuando comercie con japoneses⁴⁸.

La *Act Against Unjustifiable Premiums and Misleading Representations* japonesa es la encargada de regular todas aquellas representaciones y frases que pudieran desorientar a los consumidores acerca del lugar de origen de las mercancías; regulándose el uso de frases, banderas, imágenes que hicieran creer a los consumidores que los productos provienen de una región distinta a la que fueron elaborados.⁴⁹

⁴⁷ Artículo 22, *Protección de las Indicaciones Geográficas*, Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)

⁴⁸ Así por ejemplo se cuenta con un sistema de *Regional Collective Trademark*, que permite el registro de una marca consistente en un nombre regional y uno genérico para un bien o servicio, ej. Aomori-ringo, que sería aplicable para manzanas (*ringo* en japonés) producidas en la región de Aomori.

⁴⁹ The Fair Trade Commission of Japan define al país de origen como “a country in which a treatment or process effecting substantial change to the substance of the goods made.” JETRO, *Handbook for Imported Foods -Imported Foods Q&A-(2003)*, http://www.jetro.go.jp/mexico/mercadeo/handbook_importedfoods.pdf, p. 84

2.1.2 Reglamentaciones Uniformes

En el acuerdo por el que se dan a conocer las Reglamentaciones Uniformes del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón se esclarecen puntos respecto a la forma, tramitación y asuntos relacionados respecto a cupos y Certificados de Origen.

Reglamentaciones Uniformes

Tabla 8 Notas de Japón.

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | |
|------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|
| MAFF-DGCE | x | x | | x | | | | x | x | x | | | x | x | x | x | x | | x | | | | | | | | | | | | | | | x |
| METI-DGCE | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | | | | | |
| MAFF | | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| METI | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | x | x | | | | | | | | | | | x |
| TTML | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | x | x | x | x | | | | | | | x |
| % | | | x | | A | x | x | | | | x | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Se ha de realizar un trámite ante la Secretaría de Economía para la expedición de certificado de cupo, ya sea el mecanismo asignación directa o bajo la modalidad primero en tiempo, primero en derecho. Se presenta el Anexo de Solicitud de Certificado de Cupo, emitido por la Dirección General de Comercio Exterior (DGCE) y se realiza el trámite en el portal de Ventanilla Única. Una vez que se cuenta con este certificado, se necesita:

MAFF-DGCE Aplicar por un cupo ante el *International Affairs Department of the Ministry of Agriculture, Forestry of Japan*, presentando el certificado anteriormente mencionado.

METI-DGCE Aplicar por un cupo ante el *Trade Control Department del Ministry of Economy, Trade and Industry*, presentando el certificado anteriormente mencionado.

MAFF El cupo será tramitado directamente ante el *International Affairs Department of the Ministry of Agriculture, Forestry of Japan*

METI El cupo será tramitado directamente ante el *Trade Control Department del Ministry of Economy, Trade and Industry*

TTML El cupo se emite según la *Temporary Tariff Measure Law*.

% Se determina metodología para determinar el porcentaje de arancel (fracción de MFN o porcentaje mínimo) a pagar.

A Consultas de Atún

En cada caso, la autoridad japonesa competente intercambiará información con la Secretaría de Economía de México. En el caso de TTML el Ministry of Finance será quien provea la información.

Tabla 9 Notas de México

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | |
|---------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|
| DGCE-MAFF | x | | | x | | | | x | x | x | x | x | x | x | x | x | | x | | | | | | | | |
| DGCE-METI | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | x | x | | | | | x | |
| DGCE-METI Consulta | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x |
| % | | x | x | | x | x | x | | | | | | | | | | | | | | | x | x | x | | |

Los certificados de cupos los emite la DGCE ante la cual los importadores aplicarán por los mismos.

En cada caso, la DGCE de la Secretaría de Economía de México intercambiará información con la autoridad japonesa, aunque la misma varía (MAFF, -METI).

En lo referente a la Nota 25, la consulta se realizará entre se hará a través de la Dirección General de política Comercial de la Secretaría de Economía y el Bureau de Política Comercial del METI

% Se determina metodología para determinar el porcentaje de arancel (fracción de MFN o porcentaje mínimo) a pagar.

2.2 Restricciones no arancelarias japonesas

Las restricciones no arancelarias japonesas son bastante rigurosas, y las consecuencias de no pasar las revisiones japonesas son drásticas, llegándose a pedir el retiro o la destrucción de la mercancía si no se cumplen. El AAE no contiene grandes recursos para poder interponer controversias ante este tipo de medidas y se remite a favorecer procesos de cooperación en los cuales se pueda intercambiar y difundir las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la otra nación.

Las regulaciones que deben de cumplir las mercaderías están contenidas en una nutrida lista de leyes, entre la que destaca la *Pharmaceutical Affairs Law*, la *Food Sanitation Act*, y la *Electrical Appliance and Materials Safety Law*.

Sin embargo, un notable obstáculo representan los *estándares voluntarios*, que se llegan a contar por millares. A 2011 existían 10,339 *Japanese Industrial Standards* (JIS) y 214 *Japanese Agricultural Standards* (JAS)

Tabla 10 Main standards and technical regulations in Japan, 2011 (%)

| | Number of standards/regulations | Corresponding to international standards ^a | Equivalent to international standards | Acceptance of overseas certification ^b | Acceptance of overseas test data ^b |
|--|---------------------------------|---|---------------------------------------|---|---|
| A. Mandatory technical regulations | | | | | |
| Pharmaceutical Affairs Law | 2,043 | .. | .. | .. | .. |
| Food Sanitation Act | 647 | .. | .. | .. | .. |
| Electrical Appliance and Materials Safety Law | 454 | .. | .. | .. | .. |
| Consumer Product Safety Law | 10 | .. | .. | .. | .. |
| High Pressure Gas Safety Law | 2 | .. | .. | .. | 100 |
| Building Standard Law ^c | .. | .. | .. | .. | .. |
| Safety Regulations for Road Vehicles | 84 | .. | 46 | 46 | .. |
| Law concerning the Safety Assurance and Quality Improvement of Feed | .. | .. | .. | .. | .. |
| Law concerning Examination and Regulation of Chemical Substances and Regulation of their Manufacture | 4 | .. | .. | .. | 100 |
| Industrial Safety and Health Law | 181 | .. | .. | .. | .. |
| Telecommunications Business Law ^d | .. | .. | .. | .. | .. |
| Radio Law ^e | .. | .. | .. | .. | .. |
| Fertilizer Control Law | .. | .. | .. | .. | .. |
| B. Voluntary standards | | | | | |
| Japan Industrial Standards (JIS) | 10,339 | 56 | 97 | .. | .. |
| Japan Agricultural Standards (JAS) | 214 | 34 | 75 | .. | .. |

Not available.

a Defined as "primary aspects sharing a common scope".

b Where applicable.

c Building Act Code.

d According to the authorities, the number of mandatory technical regulations is not available because the scope and definition of mandatory technical regulations are ambiguous; the technical conditions of terminal equipment in Japan generally comply with ITU-T/ITU-R Recommendations and Radio Regulations, and international harmonization is given consideration.

e According to the authorities, the number of mandatory technical regulations is not available because the scope and definition of mandatory technical regulations are ambiguous; the technical conditions of radio stations in Japan generally comply with ITU-R Recommendations and Radio Regulations, and international harmonization is given consideration. Regarding the system for the certification of radio equipment, the Radio Law was amended to establish the system for accepting foreign test results and foreign certification (promulgated in 1998, entered into effect in 1999).

Fuente: WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2013, p. 38

Los estándares japoneses son voluntarios, sin embargo es común que sean tomados en cuenta en un considerable número de ocasiones, entre las cuales estará permitir la comercialización de ciertas mercancías en Japón. La certificación de estos estándares no es expedida por el gobierno japonés, sino por entidades acreditadas ante el gobierno.

Los reglamentos técnicos en muchas ocasiones no están contenidos en el cuerpo de las leyes legislativas, sino que las mismas prescriben el cumplimiento de una legislación secundaria que regule estos aspectos, encargándose la regulación en estos aspectos al Ministerio competente en la materia. De esta manera, los Ministerios pueden emitir uno o varios reglamentos que contengan disposiciones para que un tipo o conjunto de mercancías puedan ser importadas o comercializadas en Japón

En general, el proceso de certificación japonés consiste en la verificación del proceso de producción y pruebas de laboratorio, en lugar de concentrarse en emplear técnicas de muestreo de aceptación; el procedimiento de certificación será tratado más adelante, y aunque estas certificaciones no son obligatorias para exportar a Japón en todos los casos, normalmente las autoridades japonesas tratan de apoyar a aquellos productores que tratan de ubicar sus intereses en la misma perspectiva que el pueblo japonés.

Respecto al etiquetado existe una gran variedad de leyes, aunque se destacan dos; la *Act on Standardization and Proper Quality Labeling of Agricultural and Forestry Products (JAS Law)* y la *Industrial Standardization Act (JIS Mark Labeling System)*. Existen adicionalmente otras leyes como la *Measurement Law, Nutrition Improvement Law* y la *Act Against Unjustifiable Premiums and Misleading Representation*⁵⁰

La etiquetación que ordena la legislación japonesa transparenta una considerable cantidad de información acerca de los productos. En algunas ocasiones se maneja un etiquetado voluntario, en otros casos el etiquetado llega a ser necesario bajo ciertos supuestos, como en el caso de operaciones entre comerciantes y consumidores no finales, y existen otras ocasiones en que las etiquetas son obligatorias, como en el caso de los productos orgánicos y productos genéticamente modificados.

2.2.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias

El *Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF)*, el *Ministry of Health, Labour and Welfare (MHLW)*, y la *Food Safety Commission* son los principales responsables de las medidas sanitarias y fitosanitarias japonesas⁵¹. Entre las leyes más destacadas encontramos la *Food Sanitation Act, Quarentine Law, Plant Protection Law* y *Act on Domestic Animal Infectious Diseases Control*.

Le corresponde al MHLW emitir regulaciones relativas a la composición de los alimentos, uso de antibióticos o sustancias antibacteriales, pasteurización, esterilización, microorganismos genéticamente modificados, uso de aditivos, almacenaje con hielo, radiación, entre otros. Asimismo establece la forma en que se ha de verificar el cumplimiento de la legislación; que constituye una muestra (semilla, cáscara, raíces, hojas), tipos de exámenes a utilizar, rangos de tolerancia y detalles por el estilo.

El MHLW también tiene la obligación de emitir estándares para contenedores, paquetes y utensilios usados para la fabricación y conservación de alimentos (metales en contacto con los alimentos, colorantes), y verificar que los mismos cumplan con ciertas especificaciones para

⁵⁰ JETRO, Handbook for Imported Foods -Imported Foods Q&A-(2003), op. cit, p.74

⁵¹ WTO Secretariat, *Trade Policy Review, Japan*, op. cit p.42

garantizar su funcionamiento⁵². Adicionalmente maneja estándares para detergentes (de alimentos) y juguetes infantiles (que presumiblemente estarán en contacto con la boca de los menores)

2.2.1.1 Japanese Agricultural Standards

El *Japanese Agricultural Standards (JAS)* es un sistema que busca la mejora constante en la calidad a través de un mejor aprovechamiento de los recursos agrícolas, una explotación racional del medio ambiente y una competencia justa entre los comerciantes a través de facilitar las decisiones racionales de los consumidores⁵³. Para lo anterior recurre a un sistema de reglas (*estándares*) para los alimentos y un mecanismo de difusión del cumplimiento de las mismas (*mediante el etiquetado*)

La *JAS Law* es una ley marco de etiquetado, tanto para productos específicos como aplicable a categorías, y de estándares japoneses (*JAS Standards*) cuya responsabilidad de emitir encomienda al *Minister of Agriculture, Forestry and Fisheries*. Los productos que abarca son alimentos, bebidas, grasas, y productos derivados de la explotación ganadera, pesquera y forestal, quedando fuera de la regulación los fármacos y bebidas alcohólicas. Entre los productos sujetos a estándares JAS están las bebidas carbonatadas, la leche y salsa de soya, el aceite vegetal, la seda y algunos productos forestales.⁵⁴

Los estándares no son precisamente un etiquetado de *food safety* tipo estadounidense aunque sirven para garantizar la calidad de los productos agrícolas y ayudar a los consumidores a facilitar su elección de consumo. Estos estándares revisan la composición, el etiquetado, rendimiento o en su caso los métodos de producción y distribución. Generalmente cada estándar JAS consiste de su ámbito de aplicación, definiciones, el criterio a emplear y la forma en que serán realizados los análisis.

Para llevar a cabo el proceso de certificación de los estándares JAS existen entidades alrededor del mundo acreditadas ante el MAFF, que son las encargadas de otorgar la certificación y permitir el uso de los logotipos designados para tal efecto.

Entre los métodos de producción regulados por JAS (*Specific JAS Standards*) se encuentran los productos orgánicos, productos específicos —jamones madurados, *Jidoriniku* (razas de pollos japoneses criados naturalmente) — y de métodos de distribución, denominados *JAS with Product Information*.

El *JAS with Product Information* tiene la particularidad de ser una verificación que busca resaltar la transparencia y rastreo de los productos, y así poder saber con precisión el proceso de producción, distribución y manejo de las mercancías para estar seguros de que se cumplen con las

⁵² Lo anterior lo realiza mediante la *Specifications and Standards for Food, Additives, etc. Ministry of Health and Welfare Notification No. 370, 1959* con base en el artículo 10 y 11, párrafo primero de la *Food Sanitation Act. (Law No. 233, 1947)*

⁵³ MAFF, *Overview of the Revised JAS Law* <http://www.maff.go.jp/e/jas/pdf/law06.pdf>

⁵⁴ **Para una lista extensiva consultar** http://www.maff.go.jp/e/jas/jas/pdf/jas_list.pdf

características aseveradas en los productos: que estuvieron todo el tiempo en refrigeración, que no fueron mezclados con otros embarques, entre otros.⁵⁵

La *Consumer Affairs Agency* japonesa fue creada en 2009 para atender las cuestiones concernientes al etiquetado de alimentos, aunque en la práctica intervienen las jurisdicciones del MAFF, el MHLW e inclusive de la oficina del Gabinete japonés. Entre las regulaciones de etiquetado más importantes encontramos la *Quality Labeling Standard for Processed Foods*, *Quality Labeling Standard for Fresh Foods* y *Quality Labeling Standard for Genetically Modified Foods*.

2.2.1.2 Aditivos alimentarios

El término aditivo se emplea para las sustancias que se usan en los alimentos para procesar y conservar los alimentos. En el caso de los aditivos, con base en la *Food Sanitation Act*, el *Minister of Health, Labour and Welfare*, da una lista de los aditivos que serán permitidos; esta se desglosa en

- Aditivos cuyo uso se considera improbable que provoque efectos negativos en la salud, contenida en el apéndice 1 de la *Ordinance for Enforcement of the Food Sanitation Act (Ordinance of the Ministry of Health and Welfare No. 23 of July 13, 1948)*;
- Los aditivos históricamente utilizados en Japón listados en el *Registry of Existing Additives*⁵⁶;
- Una lista de saborizantes naturales, y
- Una lista de aditivos que pueden ser usados en todo tipo de alimentos o bebidas.

Estas dos últimas listas contenidas en los apéndices 2 y 3 de la *Food Additive Labeling under the Food Sanitation Act (Consumer Affairs Agency Food Label Div. Notification No. 377, 2010)*.

Adicionalmente existen aditivos que tienen que cumplir con ciertos requisitos y cuyo modo de empleo está reunido en la compilación *Japan's Specifications and Standards for Food Additives* elaborada por el MHLW, que clara algunas cuestiones como los usos, los límites permitidos así como la denominación a emplear con los mismos⁵⁷. La forma de etiquetado de estos aditivos está contenida en la *Food Additive Labeling under the Food Sanitation Act*.

⁵⁵ Recuperado enero de 2015, <http://www.maff.go.jp>

⁵⁶ *Notification No. 120 of the Ministry of Health and Welfare, 1996*

⁵⁷ Para más información de estos aditivos alimentarios
<http://www.ffcr.or.jp/zaidan/FFCRHOME.nsf/pages/stanrd.use>

2.2.1.3 Límites máximos de residuos y alergénicos

Japón es una Nación que reconoce el *Codex Alimentarius*, que son normas, directrices y códigos de prácticas alimentarias internacionales, a la inocuidad, la calidad y la equidad en el comercio internacional de alimentos⁵⁸, sin embargo aplica sus propios límites máximos para residuos de plaguicidas y aditivos alimentarios⁵⁹. En algunos casos ciertos productos que son tolerados internacionalmente en dosis muy bajas, tales como ciertos antibióticos o pesticidas no son aceptados dentro de los límites japoneses⁶⁰.

Las sustancias que se agregan a los alimentos antes de su cosecha o sacrificio caen en la categoría de *Agricultural Chemicals*, *Feed Additives* o *Veterinary Drugs*. Japón maneja un sistema de listas positivas en el cual prohíbe la distribución de alimentos que contienen las anteriores sustancias cuando rebasan cierto límite (0.01ppm) de presencia en los alimentos o cuando rebasen un límite máximo de residuos específico.

La *Food Sanitation Act* en su artículo 11 ordena al MHLW que regule las anteriores sustancias, lo que esta dependencia realiza mediante listas contenidas en *Notifications* y *Notices*, en los cuales determina los límites máximos permitidos para estas sustancias, siendo que pueden ser límites generales o límites por tipo de alimento.

El MHLW divide su sistema de listas positivas en tres categorías; Límite uniforme, que aplica a sustancias que no están reguladas bajo un límite máximo de residuos, considerando que es improbable que provoquen efectos negativos en la salud cuando se presenten bajo un límite de 0.01ppm⁶¹; Sustancias exceptuadas, cuando determinadas sustancias no provocan efectos negativos para la salud, y límites máximos para residuos de sustancias⁶²

Tabla 11 Substances used as ingredients of agricultural chemicals and other chemical substances that are stipulated to be “Not detected” in foods

| | | | |
|--------------------|---------------------------|-----------------|----------------|
| 2, 4, 5-T | Azocyclotin and cyhexatin | Amitrol | Captafol |
| Carbadox | Coumaphos | Chloramphenicol | Chlorpromazine |
| Diethylstilbestrol | Dimetridazole | Daminozide | Nitrofurans |
| Nitrofurantoin | Furazolidone | Furaldone | Propham |
| Malachite green | Metronidazole | Ronidazole | |

Fuente: Specifications, Standards and Testing Methods for Foodstuffs, Implements, Containers and Packaging, Toys, Detergents 2008, JETRO www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/testing2009dec-ep.pdf, p.4, en base a Specifications and Standards for Food, Additives, etc. (Ministry of Health and Welfare, Notice. 370, December 28 1959)

⁵⁸ Acerca del Codex (s.f) Recuperado enero de 2015 <http://www.codexalimentarius.org/about-codex/es/>

⁵⁹ *Specifications and Standards for Food, Additives, etc. (Ministry of Health and Welfare, Notice. 370, December 28 1959; last amendment: Ministry of Health, Labour and Welfare Notice No. 529. November 27, 2008)*

⁶⁰ Para una lista de antibióticos y pesticidas en Japón consultar el siguiente portal <http://www.ffcr.or.jp/zaidan/ffcrhome.nsf/pages/mrls-p>, recuperado enero de 2015

⁶¹ *Ministry of Health, Labour and Welfare Notification No. 497*

⁶² Para información específica revisar la página de la *Japan Food Chemical Research Foundation* <http://www.m5.ws001.squarestart.ne.jp/foundation/search.html>, recuperado enero de 2015

Tabla 12 List of the substances designated as having no potential to cause damage to human health (MHLW Notification No. 498, 2005: Latest Revision Notification No.334, 2009)

| | |
|--|--------------------------|
| 1. Zinc | 34. Taurine* |
| 2. Azadirachtin | 35. Thiamine |
| 3. Ascorbic acid | 36. Tyrosine |
| 4. Astaxanthin | 37. Iron |
| 5. Asparagine | 38. Copper |
| 6. beta-apo-8'-carotene acid ethyl ester | 39. Paprika coloring |
| 7. Alanine | 40. Tocopherol |
| 8. Alicin | 41. Niacin |
| 9. Arginine | 42. Neem oil |
| 10. Ammonium | 43. Lactic acid |
| 11. Sulfur | 44. Urea |
| 12. Inositol | 45. Paraffin |
| 13. Chlorine | 46. Barium |
| 14. Oleic acid | 47. Valine |
| 15. Potassium | 48. Pantothenic acid |
| 16. Calcium | 49. Biotin |
| 17. Calciferol | 50. Histidine |
| 18. beta-Carotene | 51. Hydroxypropyl starch |
| 19. Citric acid | 52. Pyridoxine |
| 20. Glycine | 53. Propylene glycol |
| 21. Glutamine | 54. Magnesium |
| 22. Chlorella extracts | 55. Machine oil |
| 23. Silicon | 56. Marigold coloring |
| 24. Diatomaceous earth | 57. Mineral oil |
| 25. Cinnamic aldehyde | 58. Methionine |
| 26. Cobalamin | 59. Menadione |
| 27. Choline | 60. Folic acid |
| 28. Shiitake mycelia extracts | 61. Iodine |
| 29. Sodium bicarbonate | 62. Riboflavin |
| 30. Tartaric acid | 63. Lecithin |
| 31. Serine | 64. Retinol |
| 32. Selenium | 65. Leucine |
| 33. Sorbic acid | 66. Wax |

Fuente: Ministry of Health, Labour and Welfare Notification No. 498 Specifications and Standards for Foods, Food Additives, etc. Under the Food Sanitation Act (Abstract) 2010, JETRO <https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/foodext201108e.pdf>, p.38

**Tabla 13 Provisional Regulatory Limitations of Contaminants in Food
(Compiled from various sources as at December, 2010)**

| Substance / Foods | Max. level |
|--|---------------|
| 1) Aflatoxin / All foods | Undetectable* |
| 2) PCB / Fish, shell fish, etc. | (ppm) |
| Fish and shellfish (edible parts) in oceans and the open sea | 0.5 |
| Fish and shellfish (edible parts) in inland seas and bays including inland waters | 3 |
| Cow's milk (in all of the milk) | 0.1 |
| Milk products (in the whole quantity) | 1 |
| Powdered milk for babies (in the whole quantity) | 0.2 |
| Meat (in the whole quantity) | 0.5 |
| Egg (in the whole egg) | 0.2 |
| Containers and packaging | 5 |
| 3) Mercury / Fish, Shellfish, etc. | (ppm) |
| Total level of mercury | 0.4 |
| Methyl mercury (as mercury) | 0.3 |
| However, these provisional limits shall not apply to tuna fish (tuna, sword fish, bonito), fish from rivers (not including fish from lakes), and deep sea fish and shellfish (sebastodes marinus, alfonsino, black cod, queen crab, ivory shell, shark). | |
| 4) Shellfish Toxins / | (MU/g) ** |
| a. Paralytic shellfish poisoning toxin: All shellfish (edible parts) and bivalve eater (T.acutidens) (edible part) | 4 |
| b. Diarrheal shellfish poisoning toxin: All shellfish (edible parts) | 0.05 |
| 5) Deoxynivalenol / Wheat | (ppm) |
| | 1.1 |

*The test method for peanut and peanut products (peanut butter, peanut flour etc.) is also applied to pistachios, almonds, Brazilian nuts, cashews, hazelnuts, macadamia nuts, walnuts, and giant corn.

** 1MU (Mouse Unit) represents the amount of toxin that causes death in a mouse of 20g body weight in 15 minutes in case of paralytic shellfish poisoning toxin, while in case of diarrheal shellfish poisoning toxin 1MU represents the amount of poison that causes death in a mouse of 16-20g body weight in 24 hours.

Fuente: Specifications and Standards for Foods, Food Additives, etc. Under the Food Sanitation Act (Abstract) 2010, JETRO
<https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/foodext201108e.pdf>, p.39

La *Food Sanitation Act* establece que el MLHW establecerá los criterios necesarios para el etiquetado de alimentos, sus aditivos, así como de empaques y aparatos que se usan para cocinar, almacenar o consumir alimentos. Estos criterios están establecidos en *Ministerial Ordinances* y en *Notices*, en los cuales se encuentran listas de ingredientes que es obligatorio indicar cuando se encuentran presente en los alimentos, y listas de ingredientes que recomienda indicar al momento de etiquetar los alimentos.

Tabla 14 Lista de ingredientes a indicarse en los alimentos

| Obligatorios | Recomendados |
|---|---|
| Huevos, leche, trigo, trigo sarraceno, maní, gamba, cangrejo y camarón. | Abulón, calamar, huevos de salmón, naranjas, kiwis, carne de res, nuez, caballa, salmón, gelatina, soya, pollo, cerdo, setas matsutake-, melocotones, ñame, manzana y plátano |

Fuente: FAQs on Labeling System for Foods Containing Allergens, <http://www.caa.go.jp/foods/pdf/syokuhin13.pdf>

La legislación japonesa es estricta respecto a las prácticas referente a estos ingredientes, dado que prohíbe el uso de etiquetado que simplemente se reduzca a expresar la *posibilidad* de presencia, o que aprovechen este requisito para hacer creer que estos ingredientes, en particular los que son considerados lujosos como el abulón, conforman un porcentaje significativo de los ingredientes utilizados en la preparación de estos alimentos.

2.2.1.4 Alimentos genéticamente modificados

La legislación japonesa obliga que determinadas variedades agrícolas genéticamente modificadas (130 a diciembre de 2010), se indiquen como *productos agrícolas genéticamente modificados*. Las variedades agrícolas aprobadas por el *Ministry of Health, Labor and Welfare* pertenecen a los siguientes cultivos: soya, maíz, papa, semillas de algodón, alfalfa, semillas de colza, remolacha de azúcar y papaya.

La *Labeling Standard for Genetically Modified Foods* provee la forma en que se realizará el etiquetado así como los productos agrícolas genéticamente modificados cuya presencia ha de ser indicada en los alimentos, tal como cuando las proteínas derivadas pueden ser detectadas en el producto procesado o la composición o los valores nutrimentales difieren en consideración de los ingredientes tradicionales.

Hasta diciembre de 2010 había 32 alimentos procesados que requerían etiquetado que indicara la presencia de un producto agrícola genéticamente modificado; tofu, nato, *kinako*, palomitas de maíz y productos que contuvieran como principal ingrediente papas, soya, alfalfa, remolacha azucarera o maíz. Adicionalmente a esta lista se suman alimentos con alto contenido de ácido oleico derivado de la soya transgénica o alto contenido de lisina derivada de maíz transgénico⁶³.

En el caso de que estos alimentos procesados contengan productos agrícolas genéticamente modificados se debe de indicar en el etiquetado; en caso de que no se realiza una separación apropiada en el proceso de producción, distribución o procesamiento, una señalización acerca de que no se realiza esta práctica debe de ser indicada en los productos. Opcionalmente se permite utilizar una leyenda que indica que el alimento no utiliza productos agrícolas genéticamente modificados gracias al mencionado proceso de separación.

2.2.1.5 Alimentos orgánicos

Los estándares JAS para productos orgánicos fueron establecidos en el año 2000 con base en la *Guidelines for the Production, Processing, Labelling and Marketing of Organically Produced Foods* de la *Codex Alimentarius Commission*. La certificación de este tipo de productos sigue el mismo patrón general que las otras certificaciones JAS. La forma de hacer esto puede consistir de dos formas:

- Entidades certificadoras acreditadas por el gobierno que acreditan el cumplimiento de los estándares por los productores, e
- Importadores certificados, pueden distribuir los productos orgánicos en Japón, etiquetando el signo de productos orgánicos o consignando esta actividad a los productores extranjeros.

⁶³ Adicionalmente se han sumado a la lista, como aditivos, determinados tipos de α -*Amylase*, *rennet*, *pullulanase*, *lypase*, *riboflavin* y *glucoamylase* (14 tipo en total)

Esto último gracias a que existe la posibilidad de que el gobierno japonés reconozca ciertas equivalencias con las legislaciones que existen en el extranjero. De esta forma, si las mercancías son aprobadas como orgánicas por el gobierno nacional extranjero, son aceptadas por el gobierno japonés como orgánicas. Sin embargo, lo anterior no permite que estos productores puedan emplear los etiquetados de *JAS Organic*.

Dado que es necesario cumplir con los requisitos de etiquetado que exigen la presentación de la etiqueta *JAS Organic*, los productores necesitan a un importador certificado que permita incorporar la etiqueta de productos orgánicos para su comercialización en Japón. Hasta julio de 2013 EUA, Argentina, Australia, Suiza, Nueva Zelanda, y varias naciones de la Unión Europea se encontraban en esa categoría. A noviembre de 2013 existían 18 organizaciones certificadoras de JAS en el extranjero, siendo que al menos dos organizaciones realizan certificaciones en México: *Global Organic Alliance, Inc.* y *CERTIMEX, Certificadora Mexicana de Productores y Procesos Ecológicos S.C.*

Tabla 15 Estándares para productos orgánicos

| Criterio | |
|-----------------------------|---|
| Productos agrícolas | <ul style="list-style-type: none"> • El abono que se utiliza con el suelo ha de ser composta • No se han de usar fertilizantes sintéticos ni químicos agrícolas, por lo menos 2 años antes de sembrar. • Las semillas no han de ser producto de tecnología de recombinación económica⁶⁴ |
| Productos ganaderos | <ul style="list-style-type: none"> • La alimentación de los animales ha de ser principalmente orgánica. • Los animales han de ser criados a través de la reducción de estrés, tal como el pastoreo al aire abierto. • Los antibióticos no han de ser empleados con la finalidad de evitar enfermedades. • No se ha de practicar la recombinación genética⁶⁵. |
| Alimentos procesados | <ul style="list-style-type: none"> • El uso de aditivos y agentes químicos sintéticos deberá de ser evitado en la medida de lo posible. • El peso de los ingredientes orgánicos no han de ser a lo menos del 95% del peso del producto (descontando lo relativo al peso de la sal, el agua y coadyuvantes tecnológicos). • La producción ha de ser realizada en un entorno donde se pueda evitar la exposición a agentes químicos (agroquímicos, detergentes...). • El uso de productos derivados de recombinación genética, no ha de ser utilizada.⁶⁶ |

Fuentes: Japanese Agricultural Standard for Organic Feeds, Japanese Agricultural Standard for Organic Livestock Products, Japanese Agricultural Standard for Organic Processed Foods. Elaboración propia.

El valor estimado del mercado de productos orgánicos japonés en 2010 fue de alrededor de 1,400 millones de dólares, y aunque hay demanda de este tipo de productos en 2011 solo el .24% de la producción agrícola japonesa obtuvo la certificación de orgánica. Estimados de la *International Federation of Organic Agriculture Movements Japan*, consideran que la demanda del mercado podría llegar a ser 4 veces la existente, en un mercado de alimentos valuado sobre los \$820, 000 millones de dólares.⁶⁷

⁶⁴ *Japanese Agricultural Standard for Organic Plants (Notification No. 1605 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of October 27, 2005)*

⁶⁵ *Japanese Agricultural Standard for Organic Livestock Products (Notification No. 1608 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of October 27, 2005)*

⁶⁶ *Japanese Agricultural Standard for Organic Processed Foods (Notification No. 1606 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of October 27, 2005)*

⁶⁷ *The comparison makes clear that the Japanese organic market is still in its nascent stages. This is partly due to limited domestic organic food supplies, undeveloped distribution channels and continuing strict import regulations, hindering the availability of organic products in the Japanese market. Considering that Japan*

2.2.1.6 Productos con información de producción

Estos estándares JAS consisten en certificar el sistema en que los productores registran, conservan y difunden la información relativa a sus productos, tal como la alimentación y administración de medicamentos veterinarios.

De esta forma productos los alimentos son catalogados y objeto de rastreo respecto a características y momentos significativos, lo que permite que los consumidores puedan estar conscientes de información que pudieran considerar valiosa, tal como la edad, estable de crianza, fecha de sacrificio o el lugar de origen. Los proveedores de esta información pueden ser los productores o los empaquetadores

- *JAS for Beef with Production Information (Notification No. 1794 of 2003)*
- *JAS for Pork with Production Information (Notification No. 1219 of 2004)*
- *JAS for Agricultural Products with Production Information (Notification No. 1163 of 2005)*

2.2.1.7 Etiquetado de alimentos

Bajo la *Act on Standardization and Proper Quality Labeling of Agricultural and Forestry Products (JAS Law)* y la *Food Sanitation Act*, existen más de 50 estándares para etiquetado de alimentos. Entre los productos que requieren un etiquetado específico encontramos los helados de crema, los jugos de fruta, la mermelada, los jamones, la margarina, las bebidas carbonatadas y los aceites vegetales⁶⁸.

Dependiendo del ordenamiento son los requisitos que los alimentos regulados deben de respetar. Entre los requisitos más importantes de etiquetado encontramos los siguientes:

imports about 60% of its food supply on a calorie basis from other countries, the stringent regulations on organic food imports is also a major impediment to the expansion of the organic market in Japan, Motomura, Chika GAIN Report Number: JA3705, JAPAN, op. cit

⁶⁸ Para una lista extensiva consultar <http://www.maff.go.jp/e/jas/labeling/pdf/pro02.pdf>

Tabla 16 Etiquetado de alimentos

| Tipo de productos | Ordenamiento que contiene la regulación específica | Información que contiene la etiqueta: |
|---|--|--|
| Productos agrícolas, incluyendo hongos, vegetales silvestres y brotes de bambú | Quality Labeling Standard for Fresh Foods (Notification No. 514 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries) | (1) Nombre del producto; (2) Lugar de origen. En el caso de importaciones solo es necesario indicar el país, pero es posible indicar la región y (3) Contenido Neto Cuando se venden para ser procesados como ingredientes no es necesario lo anterior |
| Arroz blanqueado, arroz descascarillado | Quality Labeling Standard for Husked Rice and Milled Rice | (1) Nombre del producto (2) Arroz descascarillado como ingrediente (3) Contenido del paquete (4) Fecha del blanqueado del arroz. (fecha en que el arroz descascarillado es molido) (5) Nombre dirección y teléfono del distribuidor. |
| Productos animales (leche, huevos) | Quality Labeling Standard for Fresh Foods (Notification No. 514 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries) | (1) Nombre del producto; (2) Lugar de origen. En el caso de importaciones solo es necesario indicar el país, pero es posible indicar la región y (3) Contenido Neto Cuando se venden para ser procesados como ingredientes no es necesario lo anterior |
| Productos del mar | Quality Labeling Standard for Fresh Foods (Notification No. 514 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries) | (1) Nombre; (2) Lugar de origen. En el caso de importaciones solo es necesario indicar el país, e indicar la región marina de donde proviene (3) Contenido Neto Cuando se venden para ser procesados como ingredientes no es necesario lo anterior |
| | Quality Labeling Standard for Fishery Products (Notification No.516 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries) | Adicionalmente han de tener las siguientes indicaciones si son aplicables (3) Mención de “defrosted” para alimentos congelados (4) Mención de “cultured” para productos criados en cautiverio |
| Alimentos preparados, Cebada, harinas, Almidones, vegetales procesados, frutas procesadas, te, café, especias, panes y pastas, productos de granos de cereal, dulces, golosinas y pastelillos,, productos cárnicos lácteos, sopas, bebidas, comidas congeladas, etc. | Quality Labeling Standard for Processed Foods (Notification No. 513 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of March 31, 2000) | 1. El nombre del alimento, 2.-Ingredientes 3.-Contenido Neto 4.- Fecha de caducidad o fecha de duración mínima 5.-Forma de almacenamiento /conservación 6.- Nombre y domicilio del fabricante Así como lugar de origen y peso drenado. |
| Margarina, Bebidas alcohólicas y sin alcohol, Productos cárnicos, Fish ham, embutidos de pescado, carne de ballena, embutidos de pescado, carne de ballena, legumbres, comida congeladas, huevos de pollo, aditivos alimenticios, etc. | Food Sanitation Act (tabla 3, relacionada con el artículo 21) | Las etiquetas deben de contener el nombre del producto, fecha de caducidad o fecha de consumo preferente, nombre y domicilio del importador, aditivos empleados, sustancias alergénicas |
| Salsa de soya, vinagre, margarina jugos de frutas, mermeladas, bebidas carbonatadas, jamones, salchichas, tocino, macarrones , etc. | Diversos <i>Notifications</i> , enumeradas en la tabla 4, relacionada con el artículo 4 de la <i>Quality Labeling Standard for Processed Foods</i> | Cada producto cuenta con su propia <i>Notification</i> por parte del MAFF (Quality Labeling Standard for...) |

Fuente: Elaboración propia

2.2.2 Normas y reglamentos técnicos japoneses

El Anexo 1 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio define al reglamento técnico como el documento en el que se establecen las características de un producto o los procesos y métodos de producción con ellas relacionados, con inclusión de las disposiciones administrativas aplicables, y cuya observancia es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas. Y a norma técnica como el documento aprobado por una institución reconocida, que prevé, para un uso común y repetido, reglas, directrices o características para los productos o los procesos y métodos de producción conexos, y cuya observancia no es obligatoria. También puede incluir prescripciones en materia de terminología, símbolos, embalaje, marcado o etiquetado aplicables a un producto, proceso o método de producción, o tratar exclusivamente de ellas.

2.2.3.1 Industrial Standardization Act (JIS Mark Labeling System)

En Japón existe la *Japanese Industrial Standardization Law* que regula el uso del sello JIS que se concede a los productos que cumplen con una serie de especificaciones. Estas especificaciones son elaboradas por los particulares y acordadas como estándares por el Ministerio competente en la materia. El etiquetado JIS es voluntario, aunque ciertas legislaciones pueden exigir la certificación para autorizar las ventas domésticas.

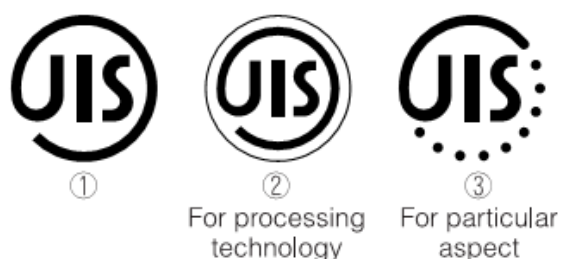
En principio estos estándares han de tener conformidad con estándares internacionales (ISO/IEC), pero la principal función de estos estándares es asegurar la calidad y compatibilidad, simplificar el comercio, promover el progreso tecnológico, la difusión de la información y la conservación del medio ambiente. Lo anterior según la concepción japonesa, por lo que es normal que estos estándares tomen sus propias características para adecuarse a las peculiaridades del pueblo japonés. Hasta octubre de 2009 había más de 4060 estándares que comprendían la minería, los productos manufacturados, tecnologías de fabricación, entre otras.

Estos estándares se enfocan en la unificación de aspectos tales como: simbología, unidades de medida, el método de evaluación experimental, el método de producción, la calidad, el nivel de seguridad. Estas certificaciones se otorgan a manufactureras e intermediarios: exportadores, importadores y distribuidores.

Los estándares JIS se suelen clasificar en tres categorías:

- Estándares Básicos: aquellos estándares que se circunscriben a terminología, códigos, unidades, etc.
- Estándares de métodos: aquellos estándares que se circunscriben a los métodos de prueba, análisis, inspección, medición, etc.
- Estándares de productos: aquellos estándares que se circunscriben a aspectos tales como la forma, dimensiones, materiales, calidades, rendimiento, funciones, etc., de ciertos productos.

El uso del etiquetado JIS ocurre después de que los productos han recibido la certificación de parte de los organismos de certificación, los cuales suman la cifra de 25, habiendo 8,000 plantas en Japón y 700 plantas alrededor del mundo que están certificadas bajo un JIS⁶⁹. Los estándares se dan en tres diferentes diseños:



La certificación es realizada por organismos certificados de acreditación que son validados por el gobierno y que acreditan el cumplimiento de las JIS. Esta validación del Gobierno se da en el marco de la *ISO/IEC Guideline 65* (en Japón, JISQ0065) y la *ISO/IEC Guide 28* (JISQ1001).⁷⁰

Para que los productores puedan acreditar el cumplimiento del JIS han de demostrar que tienen la capacidad de manufacturar de forma ininterrumpida y constante los productos que cumplan con los estándares así establecidos; así la certificación abarca tanto un test de los productos, así como del sistema de gestión de calidad de la entidad certificada⁷¹.

Es importante notar, que aunque las mercancías cumplan con los requisitos establecidos en los estándares japoneses, es necesario estar acreditado para poder desplegar el etiquetado JIS. Si bien no es necesario el cumplimiento de los estándares JIS al introducir la mercancía a Japón, este mercado puede ser necesario para la comercialización del producto, y aunque los productos

⁶⁹ WTO Secretariat, *Trade Policy Review, Japan*, op. cit p39

⁷⁰ JETRO, Handbook for Consumer Products Import Regulations, 2010, <https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/cons2010ep.pdf>. P.41

⁷¹ METI, New JIS Mark Scheme, www.jisc.go.jp/eng/jis-mark/pdf/JISpamphlet.pdf

puedan cumplir con los requerimientos contenidos en los estándares, es complicado adquirir esta certificación una vez la mercancía alojada en Japón.

2.2.3.2 Otros reglamentos técnicos

Act on Control of Household Products Containing Harmful Substances

Se encarga de establecer estándares de utilización de ciertas sustancias químicas en determinados productos de uso doméstico (guantes, pañales, ropa interior, almohadas, entre otros).

Law Concerning the Examination and Regulation of Manufacture, etc. of Chemical Substances

Esta ley establece un sistema que examina nuevas sustancias químicas, ya sea que estas se produzcan o importen a Japón, estableciendo en caso de que sea conducente, restricciones a la importación, así como imponiendo condiciones de uso, almacenaje, etcétera.

En gran medida esta legislación busca que se revele suficiente información, en especial la relativa al uso, manejo así como el volumen de importaciones estimado en un año, ya sea mediante etiquetado o avisos a los Ministerios. En casos determinados, las sustancias pueden estar sujetas a limitaciones, aprobación o directrices para el manejo de esas sustancias (manejo en las fábricas).

Esta ley es complementaria a la regulación relativa a los materiales radioactivos, a las sustancias venenosas contenidas en la *Poisonous and Deleterious Substances Control Act*, las sustancias contenidas en la *Stimulant Drug Control Act*, y otras drogas contenidas en la *Narcotics and Psychotropics Control Act*.

Tabla 17 Regulation of chemical substances by laws, Japan

| Category | Law | Ministry |
|---|--|------------|
| Food and food additives | Foodstuff Hygiene Law | MHW |
| Pharmaceuticals | Pharmaceuticals Law | MHW |
| Narcotics | Narcotics Control Law | MHW |
| Agricultural chemicals | Agricultural Chemicals Control Law | MAFF |
| Industrial chemicals | Chemical Substances Control Law | MHW & MITI |
| All chemicals except for radioactive substances | Law concerning Regulation of | MHW |
| | House-Hold Products Containing | MHW |
| | Hazardous Substances | MHW |
| | Poisonous and Deleterious Substances Control Law | MOL |
| Labour Safety and Hygiene Law | | |
| Radioactive substances | Law concerning Radioactive Substances | STA |

MHW—Ministry of Health and Welfare; MAFF—Ministry of Agriculture, Forestry and Fishery; MITI—Ministry of International Trade and Industry (sic); MOL—Ministry of Labour; STA—Science and Technology Agency.

Fuente: International Labour Organization, <http://www.ilo.org/oshenc/part-iv/toxicology/regulatory-toxicology/item/81>

Electrical Appliance and Material Safety Law

Para ciertos aparatos, la ley establece que los fabricantes han de cerciorarse que sus productos cumplen con las regulaciones técnicas establecidas para los mismos. Estos estándares han de ser

diligentemente cumplidos y no han de ser alterados aun cuando sea la práctica convencional del mercado. En especial se debe de demostrar el cumplimiento de aquellos estándares técnicos obligatorios antes de poner estos aparatos en venta al público

Con determinados aparatos y sustancias, es requerido que se realicen inspecciones por organismos certificados ante el gobierno, además es necesario que se mantenga los registros de tales inspecciones. Algunas cuestiones que están obligados a reportar los importadores de estas mercancías al *Minister of Economy, Trade and Industry* (METI) son:

- Nombre, Domicilio, Representante (para personas morales)
- La clasificación de los aparatos y los materiales.
- Nombre y domicilio del productor extranjero.

De la misma forma es necesario reportar las actividades que realiza cada persona involucrada (productor, importador, minorista), asegurarse que los bienes cumplan las regulaciones técnicas y presentar el etiquetado correspondiente.⁷²

Leyes de Reciclado

En Japón hay tres regulaciones principales que velan por el reciclado de materiales que afectan especialmente a los empresarios; la *Construction Material Recycling Law*, *Law on the Promotion of Effective Utilization of Resources*, y *Law on Recycling of Rare Metal*.

La principal función de estas leyes es mostrar a través del etiquetado los componentes de estas mercancías para que las mismas sean recicladas en territorio japonés. Estos símbolos a su vez indican a las compañías ubicadas en este territorio las mercancías que por disposición de la ley deben de reciclar una vez utilizadas.

Consumer Product Safety Law

El objetivo de esta ley es regular la manufactura y venta de ciertos productos, promover su correcto uso y mantenimiento, recoger información relativa a los accidentes ocurridos con los mismos, entre otros. Bajo esta ley, es obligatorio reportar al METI, en un plazo de 10 días, los defectos que hayan causado algún tipo de accidente a los consumidores.

En determinadas mercancías, que pueden causar daños o poner en riesgo la vida del consumidor es necesario que las mercancías ostenten una marca de *Product Safety of Consumer Products*, (PSC), sin la cual estos bienes no pueden estar en el mercado. El término "*consumer products*" comprende aquellos productos que están dirigidos para realizar actividades cotidianas u ordinarias: por ejemplo: encendedores, juguetes, bicicletas, cascos para motociclistas, productos aromáticos y aromatizantes, equipo de montaña, sillas de ruedas, cunas, calentadores, ollas a presión, entre otros.

⁷²Para más información <http://www.meti.go.jp/english/policy/economy/consumer/pse/index.html>

Sin embargo, esta ley no trata de regular mercancías que están reglamentadas por ordenamientos particulares, tales como; la *Ship Safety Law*, *Food Sanitation Act*, *Fire Protection Law*, *Poisonous and Deleterious Substances Control Law*, *Road Transport Vehicle Law*, *High Pressure Gas Safety Law*, *Ordinance Manufacturing Law*, *Pharmaceutical Affairs Law*, y otras más.

Aunque esta ley excluye aquellos productos que son regulados por leyes específicas, se entiende que ha de cubrir todas aquellas mercancías de la categoría que de otra forma no están protegidas por aquellas regulaciones específicas⁷³.

2.2.3 Otras medidas

En general el proceso de importación japonés no es muy diferente al mexicano⁷⁴, aunque existen ciertos aspectos que es valioso tener en cuenta. Si se necesita una licencia o un permiso, es necesario contar con esta antes de realizar el despacho de las mercancías.

Para importar alimentos en Japón no se necesita licencia, excepto en el caso de los licores. Bajo la *Liquor Tax Law* hay varias licencias para vender bebidas alcohólicas, y se pueden dividir a las mismas en licencias para la venta al menudeo y la venta al mayoreo⁷⁵. Cabe destacar que mientras las licencias mayoristas no permiten la venta al menudeo, la minorista no permite la venta al mayoreo⁷⁶. Existen regulaciones como la *Act on Stabilization of Supply, Demand and Prices of Staple Food*, que impone impuestos adicionales a importaciones como el tabaco, el arroz, la cebada o el trigo. Para alguno de estos productos, la legislación local también incluye algunos monopolios estatales para la distribución.

En Japón existe además un sistema examinación previa de la documentación, notificaciones previas que se deben hacer a diferentes ministerios japoneses con cierto tipo de mercancías. Asimismo, hay ocasiones en que se tiene que emitir una solicitud para que se realice una inspección a la mercancía antes de que la misma pase al despacho aduanero.

Hay inspecciones dedicadas a ciertos productos que entran por sus fronteras, el cual se realiza en centros de cuarentena, en los cuales se realiza una inspección por autoridades especiales diferentes a los de la aduana. Existe cuarentena para productos animales ordenada por la *Act on Domestic Animal Infectious Diseases Control*; para productos vegetales ordenadas por la *Plant Protection Law*; y otras cuarentenas especificadas por la *Quarantine Act* y la *Rabies Prevention Law*⁷⁷, que

⁷³ JETRO, Handbook for Consumer Products Import Regulations 2010, op. cit, p. 302

⁷⁴ Procedure for import/export declaration, Recuperado enero de 2015, http://www.customs.go.jp/english/procedures/index_pf.htm,

⁷⁵ Para más información JETRO, Guidebook for Export to Japan (Food Articles) 2011.

⁷⁶ Sin embargo, existen ciertas mercancías que necesitan permisos especiales que se han de tramitar ante la aduana. Para una lista completa de estas mercancías, (medicinas, armas, diamantes, etc) se puede recurrir al documento de la WTO, *Replies to questionnaire on import licensing procedures, Notification under article 7.3 of the Agreement in import licensing procedures* G/LIC/N3/JPN/10 (octubre 2011)

⁷⁷ Disposiciones aplicables para cuando se introducen mascotas como perros, gatos y otros animales domésticos.

hacen de previa o concurrentemente, si así se solicita, a una inspección sanitaria bajo la *Food Sanitation Act* y realizada por la MLHW. Posteriormente se puede pasar al despacho aduanal.

Asimismo existen mercancías, como ciertas especies de peces, que están sujetos a cuotas de importación, y otras que requieren aprobación de parte de un Ministerio antes de su internación a Japón. El METI es el ministerio encargado de administrar las cuotas, y en muchas ocasiones el sistema utilizado es mediante *notices* emitidas por este Ministerio.

Las notificaciones de importación⁷⁸ contienen información relativa a la mercadería que se está importando (peso, unidades, descripción, clasificación arancelaria), la presencia de certificados fitosanitarios, los elementos que contienen (ingredientes, aditivos) y hasta el método de fabricación.

Una vez que se emite el certificado de inspección y cuarentena para las importaciones, o la mercancía pasa directamente a la inspección ordenada bajo la *Food Sanitation Act*, esta se somete a un proceso de examinación documental; el siguiente paso es una inspección, aunque en ocasiones, es posible que con base en la documentación presentada se pueda emitir un Certificado de Notificación.

Del proceso de inspección pueden resultar tres tipos de inspección; inspección de monitoreo, inspección ordenada y otras inspecciones.

- (a) La inspección de monitoreo son inspecciones de las condiciones sanitarias así como de los residuos orgánicos que presentan las mercancías; estas inspecciones se realizan en la misma estación de cuarentena y la selección de mercancía sujeta a inspección será con base en los planes de monitoreo que se establezcan en los planes anuales para cada tipo de alimentos.
- (b) Una inspección ordenada significa que la mercancía recibirá una notificación formal para que se realice una inspección en un laboratorio oficial designado por el MHLW o un laboratorio oficial del país exportador, esto a cargo del importador; mientras tanto la mercancía estará almacenada *at a bonded area*.
- (c) Otras inspecciones significa que hay cierta preocupación acerca de que se haya presentado un problema durante el transporte de la mercancía, por lo que se realizara una inspección en el depósito de la aduana para revisar el empaque, el etiquetado, o la presencia de ciertas características anormales, ya sea en el color u olor. En su caso, se pueden tomar muestras para ser analizadas en laboratorio.

En el caso de que la mercancía apruebe estas pruebas, se emitirá un Certificado de Inspección. En caso de que o sea aprobado, se le dará una orientación al importador; ya sea que se trate la mercancía (fumigue, desinfecte), se dedique a otra actividad o se destruya.

El Certificado de Notificación y el Certificado de Inspección son sellos que se colocan sobre la Notificación de Certificación de Alimentos e indican que se ha aprobado la inspección.

⁷⁸ Artículo 32, Ordinance for Enforcement of the Food Sanitation Act (Ordinance of the Ministry of Health and Welfare No. 23 of July 13, 1948)

Por lo anterior no todos los puertos pueden manejar las importaciones de alimentos, y es necesario mandar con antelación una notificación de importación de alimentos. Además, en el caso de que no se llegará a presentar esta notificación, no se podrá usar comercialmente la mercancía. Se puede recurrir a sistemas simplificados, en los cuales gracias a que se presenta información con anticipación y que la mercancía cumple con la legislación japonesa.

Tabla 18 Systems for Simplified and Expedited Systems of Import Procedures of Food and Related Items

| Name | System |
|---|--|
| Advance Notification System | For all food and related products, the import notification form can be submitted starting 7 days before the estimated date of cargo's arrival. Except for the cargo that needs an inspection, a copy of certificate of notification is issued immediately, either before the arrival of cargo or after the cargo is unloaded to the bonded area. |
| Planned Import System | If a certain food or related item is planned to be imported repeatedly, an import plan can be submitted at the time of the first import. When the plan is found satisfactory, the submission of import notification is exempted for a certain period ⁷⁹ . |
| Inspection Results by official Inspection Organizations in Other Countries | When a cargo is inspected by an official inspection organization in the exporting country prior to the export, and a report of the result from the inspection is attached to the cargo, the inspection at the quarantine station for the cargo may be exempted. Inspection items whose results are subject to change during transportation (bacteria, mycotoxin, etc.) are excluded. |
| Continuous Import of Same Items | When certain foods and related products are imported repeatedly and inspection results are attached to the import notification form at the initial import, if document examination finds no problem, inspection can be exempted in the upcoming occasions of import for a certain period. |
| Advance Approval of Imported Foods and related Products | When the imported foods, etc. is confirmed to be compliance with the Food Sanitation Act, the items and the manufacturers may be registered. Inspection at the upcoming import is exempted for these items for a certain period of time and the certificate of notification is issued immediately after the submission of import notification. |

Fuente: Ministry of Health, Welfare and Labour, <http://www.mhlw.go.jp/english/topics/importedfoods/1-5.html>

La declaración de importación se puede realizar cuando la mercancía ha sido descargada en una *bonded area (Hozei Area)* u otras zonas especiales, aunque con algunas mercancías que necesitan la aprobación del Director General de la Aduana esto no es posible y se necesita presentar la declaración antes de su descargo. Una ventaja que ofrece la *Customs Law* japonesa es que existe la posibilidad de obtener un permiso para que la examinación de la mercancía sea realizada en otro lugar fuera de la aduana⁸⁰.

⁷⁹ Sin embargo, se necesita que los alimentos sean productos idénticos (hay una lista de alimentos elegibles y el criterio para que califique como idénticos) y se necesita haber importado con anterioridad estos alimentos.

⁸⁰ Procedure for import/export declaration, Recuperado enero de 2015, http://www.customs.go.jp/english/procedures/index_pf.htm

2.4 Reglas de Origen.

En un mundo globalizado, las mercancías suelen contar con un proceso de producción que sucede en más de un país. Para evitar que mercancías de una tercera parte se beneficien de los acuerdos comerciales firmados entre México y Japón, se estableció un complejo sistema de reglas de origen. Podemos dividir las reglas de origen en tres temas importantes.

A. Definición de productos originarios (normas de origen)

Criterios que se utilizan para la determinación de origen. Estos criterios pueden ser generales, o aplicables a una línea arancelaria específica. Existen tres criterios principales con los que se considera como bienes originarios: Bienes obtenidos totalmente en el territorio de las partes; bienes fabricados enteramente a partir de materiales originarios, y bienes producidos a partir de materiales no originarios. Los bienes producidos a partir de materiales no originarios han de cumplir con ciertos criterios que son conocidos como transformación sustancial.

1) Cambio de posición arancelaria (criterio de salto arancelario)

Esta sucede cuando el bien terminado difiere de la línea arancelaria de los materiales que la conforma. Esta regla tiene dos modalidades; cuando el salto arancelario sea independiente de la fracción de los materiales y los bienes terminados, o se indique (positiva o negativamente) las fracciones de las cuales deben de provenir los materiales.

2) Fabricado a partir de ciertos procesos productivos (criterio de proceso productivo)

Se establecen las operaciones que se han de realizar a los materiales no originarios para que los bienes resultantes se consideren como originarios

3) Valor de Contenido Regional.

Se logra la transformación sustancial si se reúne cierto porcentaje de contenido de materiales considerados como originarios, con base a diferentes fórmulas que se establecen sobre el precio de la mercancía, ya sea valor de transacción o valor neto.

La fórmula empleada en el AAE utiliza el porcentaje resultante de restar al valor de transacción de la mercancía el valor de los materiales no originarios y dividir este resultado entre el valor de transacción; este porcentaje es el que se considera como contenido regional.

En varias ocasiones, se llega a combinar estos criterios, y se suele denominar al mismo como criterio híbrido.

Existen operaciones que modifican la mercancía, pero que no provocan una transformación sustancial de la misma, lo que provoca que las mercancías que son sujetas a estas operaciones no adquieran el carácter de originarias. Hay casos en que determinadas mercancías no cumplen con estos criterios, pero dado lo complejas que son las operaciones comerciales de producción, existen figuras que permiten que mercancías manufacturadas en los países partes puedan ser consideradas como originarias, bajo las llamadas reglas de acumulación o de *minimis*.

B. Transbordo

Establece las reglas a que se someten las mercancías cuando estas sufren alteraciones una vez salida de la frontera del país exportador y antes de la entrada a la aduana del país importador.

En el AAE para mantener el carácter de bienes originarios, los bienes deben de ser enviados directamente. Puede tener un transbordo, pero se ha de perder la calidad de originario si en el transbordo se realizan operaciones distintas a la descarga, recarga, o cualquier otra operación necesaria para mantener al bien en buena condición o transportarlo a la otra Parte.

En el transbordo se necesita que la mercancía este bajo la vigilancia de la autoridad aduanera, ya sea porque se está realizando el transbordo o exista un deposito temporal.

C. Certificación

Son las reglas y procedimientos a seguir para que se pueda declarar y validar a un bien como originario y objeto de los beneficios contenidos en los Acuerdos Comerciales

2.4.1 Criterios de Origen

El bien sea obtenido en su totalidad o producido enteramente en el Área de una o ambas Partes (Art 22, inciso a del AAE)

Tabla 19 Bienes obtenidos totalmente en el territorio de las partes

| | |
|------|--|
| I | Minerales extraídos en el Área de una o ambas Partes; |
| II | Vegetales cosechados en el Área de una o ambas Partes |
| III | Animales vivos, nacidos y criados en el Área de una o ambas Partes; |
| IV | Bienes obtenidos de la caza o pesca en el Área de una o ambas Partes; bienes obtenidos de la caza o pesca en el Área de una o ambas Partes; |
| V | Peces, crustáceos y otras especies marinas obtenidos por barcos de una Parte del Mar fuera del mar territorial de la Parte; |
| VI | Bienes producidos a bordo de barcos fábrica de una Parte a partir de los bienes Referidos en el inciso (v); |
| VII | Bienes obtenidos por una Parte o una persona de una Parte del lecho o del subsuelo Marino fuera de los mares territoriales de la Parte, siempre que la Parte tenga Derechos para explotar ese lecho o subsuelo marino; |
| VIII | Desechos y desperdicios derivados de: La producción en el Área de una o ambas Partes; Bienes usados, recolectados en el Área de una o ambas Partes, siempre que esos bienes sirvan solo para la recuperación de materias primas; o |
| IX | Bienes producidos en el Área de una o ambas Partes exclusivamente a partir de los bienes mencionados en los incisos (i) al (viii), o de sus derivados, en cualquier etapa de producción; |

Fuente. Artículo 38, fracción H del AAE

El bien se produzca enteramente en el Área de una o ambas Partes, a partir exclusivamente de materiales originarios (Art 22, inciso b del AAE);

Se entiende que el material utilizado en la producción de un bien provenga de Japón o México (acumulación bilateral)

Transformación Sustancial

El bien cumple con los requisitos establecidos en el anexo 4 del AAE, así como con todas las disposiciones aplicables de ese capítulo, cuando el bien se produzca enteramente en el Área de una o ambas Partes, utilizando materiales no originarios;

En línea con el criterio expresado en el artículo 35 del AAE se establece que la transformación sustancial y la satisfacción de contenido nacional ha de realizarse en territorio nacional. Se busca evitar que en el extranjero o durante el transporte a la nación importadora, ya sea por operaciones de manejo (ensamblaje, empaquetado) o transformaciones mayores, las mercancías cumplan la transformación sustancial y se ostenten como mercancías originarias

En el Anexo 4 del AAE, las fórmulas empleadas para la transformación sustancial son el *Salto arancelario* y en menor medida (39 líneas arancelarias) se usa el *Valor de contenido regional*. En numerosas ocasiones se usa el *criterio híbrido*, combinándose el *Salto Arancelario* con el método de *Valor de Contenido Regional*.

No existe una regla general para el método de salto arancelario. Las reglas generales suelen especificar el tipo de saltos arancelarios que tiene que cumplir las mercancías para poder cumplir con la transformación sustancial (pedir que provenga de otra partida, subpartida, etc.)

2.4.2 Cálculo de Valor de contenido regional

En el AAE para calcular el valor de contenido regional se utilizan el valor de transacción del bien en el momento en que la mercancía se encuentra libre a bordo, conocida como una operación *Free On Board* (FOB) por los términos incoterms que se usan para esta operación.

Valor de contenido regional

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

Dónde:

VCR: valor de contenido regional expresado como porcentaje

VT: valor de transacción de un bien ajustado sobre la base FOB

VMN: valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien

2.4.2.1 Valor de transacción del bien

Según las definiciones contenidas en el AAE el valor de transacción significa el precio realmente pagado o por pagar relacionado con la transacción del productor del bien. Asimismo el acuerdo pide que se incluyan en el precio los ajustes contenidos en el artículo 8 (párrafos 1, 3 y 4) del Código de Valoración Aduanera, tales como son:

- Las comisiones y los gastos de corretaje, salvo las comisiones de compra.
- El costo de los envases y embalajes, así como su mano de obra

- Los cánones y derechos de licencia relacionados con las mercancías que el comprador tenga que pagar como condición de venta de mercancías, etc.

El AAE indica que en caso de que no haya valor de transacción o de que el valor de transacción del bien no sea admisible conforme al artículo 1 del Código de Valoración Aduanera (restricciones a la cesión o utilización, condicionado a contraprestación, vinculación entre comprador y vendedor, entre otras), el valor del bien se determinará de conformidad con los métodos dispuestos en los artículos 2 al 7 del Código de Valoración Aduanera, por ejemplo:

- Valor de transacción de mercancías idénticas
- Valor de mercancías similares
- Precio unitario a que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas o de otras mercancías importadas idénticas o similares.
- Valor reconstruido
- Criterios razonables y compatibles con los principios y disposiciones generales del “Código de Valoración Aduanera” y del artículo VII del GATT

En principio, estos criterios deben de buscar basarse en valores de mercancías que sean negociados en cantidades, tiempo y nivel comercial semejantes a las que se determinará, aunque se pueden realizar *ajustes razonables* cuando no existan esas ventas.

Cuando el productor del bien no exporte directamente la mercancía, el valor de transacción del bien se ajustará hasta el punto en el cual el comprador recibe el bien del productor, es decir, donde se culmina la venta (recibe la mercancía) en territorio nacional. Esta última disposición está contenida en las Reglas Uniformes del AAE.

2.4.2.2 Cálculo del valor de los materiales.

El valor de los materiales será el valor de transacción de los mismos, aplicándose el Código de Valoración Aduanera cuando el mismo no sea admisible conforme lo establece en su artículo 1.

El valor de los materiales incluirá el flete, costos de empaque y demás costos en que se incurra hasta que la mercancía alcance el puerto de importación, si es que no venía considerado en el precio de transacción.

El valor de un material cuando es fabricado por el mismo productor, podrá incluir los costos de los desechos y desperdicios resultantes del uso del material en la producción del bien, menos el valor de los desechos reutilizables o productos incidentales o derivados.

Cuando se adquiere un bien A como material para la producción del bien de exportación B, si el bien A es originario conforme al AAE, no se consideraran el valor de los materiales no originarios C del bien A al momento de determinar el valor de contenido regional del bien B.

Materiales Intermedios

Si bien en la determinación del contenido regional, lo importante es determinar el valor de transacción de los materiales no originarios, en ocasiones sucede que estos han de ser transformados para posteriormente formar parte del bien de exportación. Estos bienes, cuando son producidos por el mismo fabricante en la elaboración de los bienes que exporta, son denominados como materiales intermedios.

Cuando un material es transformado, se permite considerar a este material como un “bien originario” que es incorporado en la producción de otro bien que utiliza materiales no originarios. Estos materiales intermedios, para ser considerados originarios, han de cumplir con las exigencias que requiere el AAE, pero dado que no cuentan con un precio de transacción, este será sustituido por el *costo total*.

Este costo total en principio está constituido por los costos de los materiales (originarios y no originarios), la mano de obra, y los gastos directos e indirectos que pueden ser razonablemente asignados a la fabricación del bien. Estos último gastos están regulados en las Reglamentaciones Uniformes del acuerdo, que entre otras cosas contiene cuales gastos del empresario no pueden ser atribuidos a los gastos de fabricación y como repartir los gastos de la empresa para la producción de un material intermedio en la producción del bien de exportación⁸¹.

Si bien los materiales intermedios deben de cumplir con los requisitos de transformación sustancial que tiene el Anexo 4 para ser considerados bienes originarios, si se requiere un contenido regional, este ha de ser considerado con un descuento de 5% al establecido en dicho anexo del AAE.

2.4.3 Excepciones a la transformación Sustancial

De *minimis*

En la producción de un bien, pueden utilizarse materiales originarios y no originarios. Para ser considerados como bienes originarios en algunas ocasiones se necesitará un salto arancelario o simplemente se tolerará la presencia de cierta cantidad de material no originario.

En principio, si se pide un salto arancelario, este deberá de corresponder a toda la mercancía, sin embargo, el criterio de *minimis* permite que cierto porcentaje de materiales no originarios no sean transformados. El porcentaje escogido en el AAE es 10%. En caso de que sea aplicable un criterio híbrido, el valor de los materiales no originarios que utilizan el criterio de *minimis* se tomará en cuenta para el valor de contenido regional.

El criterio de *minimis* de transformación no aplicará:

- Los bienes comprendidos en los capítulos 50 al 63 del Sistema Armonizado (textiles y prendas de vestir)

⁸¹ Reglamentaciones Uniformes, Parte 2 (Materiales Uniformes) y Anexo 1 (Costo Total)

Sin embargo, si ciertas fibras o hilos utilizados en la producción del material que determina la clasificación arancelaria de ese bien no cumplen con el cambio de clasificación arancelaria, se puede considerar como originario si el peso total de estas fibras o hilos en ese material no excede el 7% del peso total de dicho material

- Materiales no originarios utilizados en la producción del bien del capítulo 01 al 27 del Sistema Armonizado, excepto que los mismos estén establecidos en una subpartida distinta a la del bien, pero lo anterior solo aplica a las mercancías clasificadas en los capítulos 01, 04 al 15 y del 17 al 27.

Las mercancías son consideradas como originarias si son elaboradas totalmente con materiales originarios, o si cuenta con un determinado porcentaje de contenido nacional. En este segundo supuesto, si el porcentaje de materiales no originario está dentro del porcentaje de *minimis* (10%), no deberá de cumplir con los requisitos de valor de contenido regional.

Acumulación

Cuando un productor adquiere materiales, puede que estos bienes contengan materiales originarios o no originarios. Conforme al criterio de acumulación se permite realizar una ficción que consiste en considerar que la producción de dicho material fue realizada por el productor, esto implica que se manejaría que fuera como un material intermedio, siempre y cuando el productor de esos materiales provenga del área de una de las partes. Así, si el material cumple con los criterios de transformación sustancial podría ser considerado como originario. Si no lo hace, se puede descontar el valor de los materiales (del bien intermedio adquirido) para determinar el valor de contenido regional.

Ausencia de cambio de clasificación arancelaria de materiales no originarios

Según la fracción d) del párrafo 1 del artículo 22 del AAE, es posible exentar del requisito de cambio de clasificación arancelaria a materiales de un bien producido enteramente en el Área de las partes, siempre que lo anterior sea consecuencia de:

- El material se ha importado sin ensamblar o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla 2 (a) de las Reglas Generales de Interpretación del Sistema Armonizado, o
- La partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente y esa partida no se divida en subpartidas, o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes y los describa específicamente.

Además de lo anterior el valor de contenido regional del bien, no debe ser inferior al 50%, a menos que se establezca otra cosa en el Anexo 4, además el bien tampoco debe pertenecer a los capítulos 61 a 63 del Sistema Armonizado y que en todos los casos se cumpla con las demás disposiciones aplicables.

Operaciones que no confieren origen.

Aun cuando las reglas de origen específicas lo permitieran, conforme al artículo 34 del AAE un bien no se considerará originario por:

- La dilución en agua o en otra sustancia que no altere materialmente las características del bien;
- Operaciones simples destinadas a asegurar la conservación del bien durante su transporte o almacenamiento, tales como ventilación, refrigeración, extracción de partes averiadas, secado o adición de sustancias;
- Cribado, clasificación, selección;
- El embalaje, reembalaje o empaque para venta al menudeo;
- La reunión de bienes para formar conjuntos, juegos o surtidos;
- La aplicación de marcas, etiquetas o signos distintivos similares;
- La limpieza, inclusive la remoción de polvo, óxido, grasa, pintura u otros recubrimientos;
- La simple reunión de partes y componentes que se clasifiquen como un bien conforme a la regla 2 (a) de las reglas generales de interpretación del Sistema Armonizado, o
- El simple desensamble del bien en partes o componentes.

2.4.4 Bienes y Materiales fungibles

En ocasiones, en un proceso productivo se cuenta con un tipo de insumos pueden provenir de más de una parte o región del mundo, aun cuando provienen de un mismo proveedor. Los bienes son idénticos y en el proceso de producción se pueden usar indistintamente por compartir las mismas características. Según el AAE el calificativo de fungibles, para bienes y materiales, significa que son intercambiables si sus propiedades son esencialmente idénticas y no es factible diferenciarlos por simple examen visual.

Dado que en ocasiones esta información es importante para considerar si un bien es originario o no, es importante su precisión contable. Para lidiar con esta problemática en el inventario, se establecen tres métodos de manejo de inventarios:

PEPS (Primeras entradas–primeras salidas), FIFO (First in First Out)

Es el método de manejo de inventarios mediante el cual el origen del número de unidades de los materiales o bienes fungibles que primero se recibieron en el inventario se considera como el origen, en igual número de unidades, de los materiales o bienes fungibles que primero salen del inventario.

UEPS (Últimas entradas–primeras salidas), LIFO (Last In First Out)

Es el método de manejo de inventarios mediante el cual el origen del número de unidades de los materiales o bienes fungibles que se recibieron al último en el inventario se considera como el origen, en igual número de unidades, de los materiales o bienes fungibles que primero salen del inventario

Promedios

Es el método de manejo de inventarios mediante el cual, la determinación del origen de los materiales o bienes fungibles que salen de un inventario está basada en el promedio, de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$PMO = \frac{TMO}{TMOYN} X 100$$

donde

PMO: promedio de los materiales o bienes fungibles originarios;

TMO: total de unidades de los materiales o bienes fungibles originarios que formen parte del inventario previo a la salida, y

TMOYN: suma total de unidades de los materiales o bienes fungibles originarios y no originarios que formen parte del inventario previo a la salida.

En el caso de que el bien se encuentre sujeto al requisito de valor de contenido regional, la determinación del valor de los materiales fungibles no originarios se realizará mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$PMN = \frac{TMN}{TMOYN} X 100$$

donde

PMN: es el promedio del valor de los materiales fungibles no originarios;

TMN: es el valor total de los materiales fungibles no originarios que formen parte del inventario previo a la salida, y

TMOYN: es el valor total de los materiales fungibles originarios y no originarios que formen parte del inventario previo a la salida.

Estos métodos de inventario deberán de ser empleados durante todo el periodo fiscal en que sean utilizados. En las Regulaciones Uniformes se proporciona una serie de ejemplos acerca de la forma en que se ha de manejar este tipo de métodos de inventario.

El AAE permite a un productor promediar el valor de contenido regional de uno o más bienes comprendidos en la misma subpartida en el Sistema Armonizado que produzca en la misma planta o en más de una planta en el Área de una Parte, ya sea tomando como base todos los bienes producidos por el productor o únicamente aquellos bienes que se exporten a la otra Parte; ya sea en su ejercicio o periodo fiscal o en cualquier periodo de 1, 2, 3, 4 o 6 meses.

Este es el supuesto en el que se producen bienes de la misma subpartida en diferentes plantas (no necesitan ser forzosamente los mismos bienes los que sean sujetos a comparación), las cuales dependiendo de varias circunstancias (materiales fungibles) o ciertas especificaciones, pueden o no ser considerados bienes originarios según el AAE.

En esta operación, se considera el valor de transacción de la mercancía y el valor de los bienes no originarios. La operación es

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

Considerando el valor total (VT) de los bienes de diferentes tipos a considerar (con las opciones anteriormente citadas) menos la suma de sus materiales no originarios (VMN) entre el valor total (VT), multiplicado por cien. Lo anterior arroja el valor de contenido regional que se considerará para todos estos bienes.

En la sección 2 de las Reglas Uniformes se establecen ejemplos de cómo realizar el cálculo del valor de contenido regional. Asimismo se establece que en caso de que no se declare el origen de un material, se considera que el mismo es no originario.

2.5 Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros

El Protocolo Modificatorio al Acuerdo Para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre el Japón y los Estados Unidos Mexicanos del 22 de septiembre de 2011 sustituyó en su totalidad el capítulo 5 del AAE.

El AAE tiene regulación complementaria en materia aduanera, en reglamentaciones uniformes y reglas de certificado de origen⁸²

- La Resolución en materia aduanera del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón con resolución modificatoria de 2012
- El Acuerdo por el que se establecen las Reglas en Materia de Certificación de Origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón con resolución modificatoria de 2012
- El Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglamentaciones Uniformes del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón con su última actualización en 2012.

Las Reglas en Materia de Certificación de Origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, contiene la forma en que se va a tramitar los certificados de origen o el carácter de exportador certificado

Tramitación de certificado de origen en México

Actualmente se realiza en el portal de Ventanilla Única. La certificación de origen consta fundamentalmente de dos procesos: el Registro de Productos⁸³ y la Validación de Certificados de Origen⁸⁴.

⁸² Aguirre, Carlos, El comercio de bienes en los tratados de libre comercio, 2ª. Ed. México D.F, 2008, p 49

La información que se manifieste en el *Registro de Productos* permitirá, cuando se requiera un certificado de origen, que el Sistema de Ventanilla Única realice en forma automática los procesos para solicitar alguno de los trámites vinculados con la validación de Certificados de Origen.

Una de las cualidades del AAE es que la certificación de origen no tiene que ser realizada por el productor del bien, aunque es necesario que el productor llene un cuestionario registrado y que la información del número de cuestionario sea comunicado al comercializador para realizar el trámite de registro⁸⁵.

Hay dos aspectos fundamentales en el registro de productos:

- El registro es por una mercancía que tendrá como destino final su exportación definitiva, independientemente de su clasificación arancelaria.
- Los datos de valor o precio de la mercancía de exportación así como, entre otros, el valor, la cantidad y el peso de los insumos (materiales según la terminología del AAE) así como de los envase, si son originarios o no originarios...

La plataforma solicita información que se ha de ir integrando, como es el criterio de origen, si aplica la acumulación, los bienes y materiales fungibles, materiales intermedios, valor de transacción, datos de los insumos (materiales), envases, etc.

Una vez que se cuente con un Registro de Productos aprobado, se puede realizar proceso de *Validación de Certificados de Origen*, que solo requiere que el interesado vacíe la información de algunos campos del formato de certificado de origen que corresponda conforme al trámite solicitado, entre ellos:

- Cantidad
- Unidad de Medida de Comercialización
- Valor de la mercancía
- Fecha de Factura
- Número de Factura
- Tipo de Factura

⁸³ *Registro de bienes elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen del acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y el Japón (SE-03-070) y Registro de productos elegibles para preferencias y concesiones arancelarias para la obtención de certificados de origen para el sistema generalizado de preferencias (SGP) (SE-03-052)*

⁸⁴ Validación del certificado de origen bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para Japón. (SE-03-047) Validación inicial del certificado de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (SE-03-071 A) Validación del certificado de origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón, expedido con posterioridad a la fecha de la realización de la exportación. (SE-03-071 B)

⁸⁵ Ventanilla Única, Manual De Usuario, Solicitar Registro De Productos Para Comercializador Versión: 1.0.0 Fecha de Publicación: 27 de agosto 2012, Gobierno Federal, México. p8

Asimismo se ha de indicar si la mercancía está sujeta a cupo, datos del destinatario, detalles del transporte, datos del representante legal, etc.

En caso de que la Secretaría de Economía determine que la solicitud de registro presentada por el exportador es válida, esta lo informará al exportador o productor mediante un número de autorización por escrito con el cual se expedirán los certificados de origen. Posteriormente el exportador deberá presentar el formato de certificado de origen requisitado, acompañado de copia de las facturas comerciales correspondientes.

La Secretaría de Economía procederá a la certificación del formato de certificado de origen, incorporando al mismo la siguiente información: el número de hojas del que se compone el certificado, nombre de la autoridad gubernamental competente que lo expide, país de expedición, lugar y fecha de expedición y sello y firma del funcionario competente, asimismo, establecerá el número de certificación correspondiente. El formato de certificado de origen está contenido en el Anexo 2 de las Reglamentaciones Uniformes.

El AAE establece que el certificado de origen que no se encuentre en inglés deberá de adjuntar una traducción al idioma oficial de la parte importadora. En la ventanilla única existe un campo que permite seleccionar el idioma en que se expedirá el certificado. Otros trámites que se pueden realizar en la plataforma son:

- Validación de un certificado de origen, expedido con posterioridad a la fecha de la realización de la exportación;
- Validación del certificado de origen bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP/GSP) para Japón;
- Validación del Certificado de Origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (en el caso de que la Secretaría haya expedido un certificado de origen y este no haya sido aceptado por la autoridad aduanera de Japón por motivos técnicos), y
- Validación de duplicado del Certificado de Origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón.

Exportador Certificado

Según el artículo 39B del AAE la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora podrá otorgar el carácter de exportador autorizado a un exportador en la Parte exportadora, a fin de autorizarlo para extender declaración de origen, siempre que:

- El exportador efectúe exportaciones frecuentes de bienes originarios, y
- El exportador cumpla las condiciones establecidas en las leyes y reglamentaciones de la Parte exportadora, incluyendo ofrecer a la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora todas las garantías necesarias para verificar el carácter originario de los bienes.

Por efectos de lo anterior, la Secretaría de Economía podrá otorgar el carácter de exportador autorizado a las personas físicas o morales que:

- Exporten mercancías con un valor de al menos US\$150,000 en el periodo enero-diciembre del año inmediato anterior o en un periodo de 12 meses anteriores a la fecha en que se presente la solicitud;
- Exporten productos perecederos;
- Exporten productos artesanales, o
- Cuenten con Registro IMMEX vigente, tratándose de personas morales.

Así para para efectos de lo dispuesto en la Regla 4 y los artículos 39, 39A, 39B y 41 del AAE, los exportadores cuyo bien cumpla con el carácter de originario conforme al Acuerdo y requieran la expedición de un certificado de origen u obtener el carácter de exportador autorizado, deberán llenar, "*Registro Único de Productos Elegibles para Preferencias y Concesiones Arancelarias para: la Obtención de Certificados de Origen ALADI, SGP, TLC Uruguay, Acuerdo Perú; o para Obtención de Certificados de Origen o el Carácter de Exportador Autorizado del Acuerdo Japón*", de la Dirección de Comercio Exterior»⁸⁶

En este documento se registrará la clasificación arancelaria de la mercancía, su criterio para conferir origen así como si se emplea la excepción de *minimis*, materiales intermedios, acumulación o bienes y materiales fungibles, se darán un desglose acerca de los materiales originarios o no, el valor de transacción, el valor de contenido regional.

En caso de que la Secretaría de Economía determine que la solicitud de registro presentada por el exportador es válida, esta informará al exportador o productor mediante un número de autorización por escrito con el cual se expedirán los certificados de origen o en su caso, si se otorgó el carácter de exportador autorizado así como el número de autorización deberá aparecer en la declaración de origen. El Registro tendrá una vigencia indefinida. La declaración de origen para un bien se podrá extender por el exportador autorizado en el momento de la exportación del bien o en una fecha posterior. La información que compruebe el origen de los bienes validados, esto es lo declarado en el Registro y la información conexas, deberá de ser conservada por un periodo de ocho años⁸⁷.

La declaración de origen se extenderá por un exportador autorizado escribiendo a máquina, estampando o imprimiéndose sobre cualquier documento comercial que describa al bien de que se

⁸⁶ Clave SE-03-051

⁸⁷ LA SE recomienda contar como mínimo con: a). *Autorización del Registro...* b). *Copia del Certificado de Origen validados por la Secretaría de Economía.* c). *Otros documentos que comprueben el carácter originario del bien exportado al Japón, por ejemplo: sus libros y registros contables, inclusive los referentes a la adquisición, los costos, el valor y el pago del bien exportado; la adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los insumos, incluidos los elementos neutros utilizados en la producción del bien exportado; y la producción del bien en la forma que se exportó. Toda la información señalada anteriormente, deberá mantenerse y registrarse conforme a los principios de contabilidad generalmente aceptados, publicados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. (IMCP), incluidos sus boletines complementarios.*

trate de manera suficientemente detallada para que pueda identificarse. La declaración de origen se considerará que es extendida en la fecha de expedición de dicho documento comercial.

El exportador autorizado no tendrá la obligación de firmar la declaración de origen, siempre que presente ante la Secretaría de Economía, una declaración en la que manifieste bajo protesta de decir verdad que acepta la plena responsabilidad de todas las declaraciones de origen emitidas por él. Cuando el exportador autorizado no sea el productor del bien, el exportador autorizado podrá extender la declaración de origen para el bien con fundamento en información o una declaración proporcionada voluntariamente por el productor del bien de que dicho bien califica como un bien originario. Cuando se le requiera, el productor que proporcione la citada declaración entregará a la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora toda la información necesaria de que el bien califica como originario.

No obstante lo anterior, el importador presentará un certificado de origen para solicitar trato arancelario preferencial para los bienes originarios especificados como “Bienes Descritos Específicamente” en el Anexo 2-B de las Reglamentaciones Uniformes

2.5.1 Procedimiento aduanero japonés.

Los certificados de origen se deben de presentar al momento de la declaración de importación⁸⁸. Sin embargo, es posible presentar con posterioridad este certificado bajo dos circunstancias:

- Por haberse presentado causas de fuerza mayor que provocaron un retraso, o
- No contar con el certificado de origen al momento de la declaración de importación

Asimismo es posible no presentar este certificado cuando el valor de la mercancía no exceda de 200,000 yenes bajo la legislación local japonesa. Bajo el artículo 42 del AAE se establece la excepción a la importación comercial de un bien que no exceda de mil dólares estadounidenses, bajo la condición de que la factura que acompañe a la importación contenga una declaración de que el bien califica como un bien originario. En caso de que la importación sea con fines no comerciales, el límite será igualmente de mil dólares estadounidenses, pero no será necesario el requisito anterior. Los certificados de origen solo pueden amparar una sola importación de un bien y solo podrán ser aceptados por 1 año a partir de la fecha de expedición del certificado de origen

Examen del certificado de origen.

Bajo el artículo 39A, numeral 9 inciso c, del AAE la autoridad mexicana competente proveerá a la otra Parte, los modelos de sellos utilizados por las oficinas de la autoridad o quien ella haya designado, para la expedición del certificado de origen. En el caso de México lo emite la dirección General de Comercio Exterior, de la Secretaría de Economía

⁸⁸ *Origin Administration and Investigation Center, Japan Customs, Outline of Rules of Origin for EPA in Japan, Customs and Tariff Bureau, Ministry of Finance, Japan*
http://www.customs.go.jp/english/origin/rules_of_origin_epa.pdf

En el examen del certificado de origen, la autoridad japonesa revisará si los sellos y formatos coinciden con los que tiene registrados, así como la presencia de otras inexactitudes (si el certificado de origen es inicial o posterior, en cuyo caso se debe indicar “*issued retroactively*” en el campo 11) o errores.

En el caso de que se contengan errores menores (pequeñas variaciones, errores mecanográficos) la aduana japonesa ha de tomar el Certificado de Origen como válido⁸⁹. De otra forma se necesitara una modificación o una reemisión (que será necesaria en el caso de que el mismo se pierda, destruya o extravíe)

El AAE indica que en caso de robo, pérdida o destrucción de un certificado de origen, el exportador podrá solicitar a la autoridad gubernamental competente un duplicado hecho con fundamento en los documentos de exportación que obren en su poder. El duplicado expedido de esta manera deberá ser acompañado con la frase establecida en las Reglamentaciones Uniformes referidas en el artículo 10, es decir, tiene que indicar que es *duplicado* en el certificado de origen, por lo que tiene mismo número de preferencia.

En el examen se ha de revisar si los datos de exportador, importador, número de bienes, descripción de mercancía (paquetes, peso, cantidad, fecha y número de factura), clasificación arancelaria concuerdan con lo que la aduana percibe. En el certificado de origen la clasificación será hasta el sexto dígito. En casos de discrepancia el Certificado de Origen puede ser considerado valido si el bien está clasificado como totalmente obtenido o totalmente obtenido a partir de materiales originarios, así como de existir alguna otra buena razón que no dé lugar a dudas sobre el origen de las mercancías.

En caso de que la factura sea expedida por un tercero localizado en un país no signatario, se ha de indicar esta circunstancia y se ha de identificar el nombre y dirección de dicho emisor⁹⁰.

Entre los campos que se han de examinar son los criterios de origen, o el empleo de acumulación, materiales fungibles, de la excepción de *minimis*, materiales intermedios o ninguno de los anteriores.

⁸⁹ Reglamentaciones Uniformes, sección 3, Parte 1, numeral 5

⁹⁰ *Provide the invoice number for each good described in Field 6. If the invoice is issued by a person different from the exporter to whom the certificate of origin is issued and the person who issues the invoice is located in a non-Party, the number of invoice issued for the importation of goods into the Area on one of the Parties should be indicated, and in Field 11 it should be indicated that the goods will be invoiced in a third country, identifying the full legal name and address of the person that issued the invoice. If the number of invoice issued in the third country at the time of issuance of the certificate of origin is not known, the Field will be left blank and the importer will provide to the customs authority of the importing Party a sworn declaration that justifies the fact. In this declaration the importer will indicate, at least, the number of the invoice and the certificate used for the importation.* AAE

Examinación de documentos de transbordo

Cuando una exportación se haya realizado directamente del país exportador, no será necesario presentar documentos relativos al transporte de la mercancía sin embargo, cuando se realiza un transbordo en un tercer país es necesario presentar esta documentación, para acreditar que la mercancía no ha perdido su carácter originario. Tales documentos pueden ser copia de la guía aérea o conocimiento de embarque, certificados expedidos por las aduanas de los terceros países por los que haya sido transbordada la mercancía, u otros documentos, siempre que aquellos sean aprobados por el Director General de la Aduana japonesa.

En las Reglamentaciones Uniformes parte 4, se agrega una declaración escrita por parte de la autoridad aduanal del tercer país, declarando que los bienes fueron transbordados o almacenados temporalmente.

2.5.2 Misceláneo del Capítulo 5 del AAE

Productos específicos que requieren descripción.

El Anexo 2-B de las Reglamentaciones Uniformes, contiene una lista de líneas arancelarias cuya descripción debe ser colocada en el Campo 6 del Certificado de Origen del AAE. Las líneas arancelarias son 0407.00, 0811.90, 1702.60, 2004.90, 2005.90, 2007.99, 2009.90 y 2208.90, encontrándose en esta última el tequila, el mezcal y el sotol.

Tratando con Certificados de Origen incompletos

Bajo el AAE se podrá expedir un duplicado del certificado de origen, solo en caso de robo, pérdida o destrucción del original. En tal caso, la Secretaría de Economía deberá indicar la palabra: "*DUPLICATE*". Adicionalmente se deberá anexar:

- Copia del certificado de origen inicial expedido por la Secretaría o escrito libre en donde se mencione el número de certificado de origen inicial, y
- Escrito libre que contenga una breve explicación de las razones de la solicitud del duplicado del certificado de origen.

El número del duplicado del certificado de origen que expida la Secretaría deberá coincidir con el número de certificado de origen inicial. Cuando no haya sido aceptado por motivos técnicos, se presentará a la Secretaría de Economía el formato de certificado de origen requisitado debidamente, acompañado de:

- Copia del documento mediante el cual la autoridad aduanera de Japón rechazó el certificado de origen inicial o, en su caso, original del certificado de origen inicial rechazado. En caso de ser copia se deberá adjuntar, adicionalmente, escrito libre en donde se mencione el número de certificado de origen inicial, así como traducción del mismo, y
- Copia de las facturas comerciales correspondientes, en caso de que el rechazo tenga relación con la información contenida en las mismas.

Si previsiblemente puede tomar tiempo verificar la validez del certificado de origen, es posible que la aduana suspenda la importación temporalmente, no aplique las preferencias arancelarias o en su caso, se libere el embarque, proveyendo ciertas garantías hasta que se obtenga la confirmación.

Presentación de la declaración de Origen,

La estructura consiste en escribir la declaración al reverso de una factura u otro documento como nota de entrega que describa al bien de que se trate de manera suficientemente detallada para que pueda identificarse, y la leyenda:

The exporter of the goods covered by this document _____⁹¹ declares that, except where otherwise clearly indicated, these goods are of Japan/Mexico preferential origin under Mexico- Japan EPA⁹²

Obligaciones del importador

- Declarar por escrito, con fundamento en una prueba de origen válida que el bien califica como un bien originario;
- Contar con la prueba de origen en su poder al momento de hacer la declaración;
- Proporcionar la prueba de origen cuando lo solicite la autoridad aduanera;
- Presentar una declaración corregida y pagar los aranceles aduaneros correspondientes, cuando tenga motivos para creer que la prueba de origen en que se sustenta su declaración de importación contiene información incorrecta⁹³.
- Conservar cinco años⁹⁴, después de la emisión certificado o declaración de origen, la información que demuestre que el bien califica como originario. Esta información comprende:
 - La adquisición, los costos, el valor y el pago del bien que se exporte;
 - La adquisición, los costos, el valor y el pago de todos los materiales, incluso los materiales indirectos, utilizados en la producción del bien que se exporte, y
 - La producción del bien en la forma en que el bien se exporte.

⁹¹ El número de autorización del exportador certificado.

⁹² En el caso de que las exportaciones sean mexicanas, México ira en primer, término, en caso de exportaciones japonesas, Japón será puesto primero.

⁹³ El artículo 41 de AAE indica que si el exportador o el productor autorizado creen haberse equivocado en su declaración o su certificado, manden escrito a su autoridad aduanera y a la de la parte importadora para que en caso de que se realice una revisión no sean sancionados

⁹⁴ El exportador autorizado deberá de conservar una copia el documento donde se asienta la declaración de origen y el importador la documentación relativa a la importación del bien. La autoridad competente deberá conservar por igual término de cinco años el registro del certificado de origen expedido.

Verificaciones de origen:

Para efectos de determinar si un bien importado de la otra Parte con trato arancelario preferencial califica como un bien originario, la Parte importadora podrá, por conducto de su autoridad aduanera, conducir una verificación de origen. La parte importadora podrá realizar:

- Solicitud de información relativa al origen de un bien a la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora sobre la base de una prueba de origen, y
- Solicitud de recolección de información a la Parte exportadora, y para inspeccionar las instalaciones que se utilicen en la producción del bien, mediante una visita de autoridad gubernamental competente conjuntamente con la autoridad aduanera de la Parte importadora a las instalaciones del exportador o productor del bien.

Según el artículo 44 del AAE la autoridad gubernamental competente de la Parte exportadora proporcionará la información solicitada en un periodo no mayor a seis meses después de la fecha de solicitud, en cuya falta, se podrá determinar que el bien no califica como originario. Lo mismo ocurrirá si la parte exportadora se niega a llevar a cabo una visita. Si no se entrega la información relativa a un material, se considerará que el mismo es no originario.

- Cuestionarios escritos

El exportador o productor que reciba un cuestionario tendrá 45 días contados a partir de la fecha de su recepción para responder y devolverlo. El cuestionario podrá ser enviado por correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro medio que haga constar la recepción del cuestionario por parte del interesado

La verificación no se limita a los métodos señalados anteriormente, y en su caso, el haber llevado a cabo una, no impedirá la realización de otras. Concluido el procedimiento de verificación, la autoridad aduanera de la Parte importadora, proporcionará una determinación por escrito al exportador o al productor cuyo bien haya sido objeto de la verificación, en la que se determine si el bien califica o no como un bien originario, incluyendo las conclusiones de hecho y el fundamento jurídico de la determinación, enviando una resolución por escrito al exportador o productor en caso de que se niegue el trato arancelario preferencial.

El AAE establece la confidencialidad de la información obtenida en estos procesos, así como que los importadores tengan acceso a una revisión administrativa, efectuada por autoridad distinta a la que emitió la resolución objeto de revisión o una revisión judicial o cuasi-judicial de la resolución administrativa.

2.6 Medidas de Salvaguardia Bilaterales

El capítulo 6 del AAE dispone las reglas para la aplicación de medidas de salvaguardias bilaterales a bienes originarios de la otra parte establecidas para la protección de la producción nacional. El AAE establece una relación complementaria con el artículo XIX del GATT de 1994 y al Acuerdo sobre Salvaguardias, dado que no impedirá que se aplique ninguna medida contenida en los anteriores tratados, aunque establece que todas las medidas de salvaguardia aplicables se han de contener en el conjunto que forma estos tres tratados.

Cada Parte podrá aplicar una medida de salvaguardia bilateral durante el periodo mínimo necesario para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el ajuste. La medida de salvaguarda tendría cabida si un bien importado que recibe un tratamiento arancelario preferencial, como resultado de la eliminación o reducción de los aranceles aduaneros está siendo importado en tal cantidad —en términos absolutos y en condición tal— que las importaciones de ese bien originario constituya una causa sustancial de daño grave⁹⁵, o una amenaza de daño grave⁹⁶ a la producción nacional⁹⁷.

El AAE dicta que cada Parte establecerá o mantendrá procedimientos equitativos, oportunos, transparentes y eficaces para la aplicación de medidas de salvaguardia bilateral.

Los remedios que propone son:

- Suspender la reducción futura de cualquier tasa arancelaria del bien originario;
- Aumentar la tasa arancelaria al bien originario a un nivel que no exceda el menor de:
 - la tasa arancelaria aplicada a la nación más favorecida en el momento en que se adopte la medida, y
 - la tasa arancelaria aplicada a la nación más favorecida del día inmediatamente anterior a la fecha de entrada en vigor de este Acuerdo.
- Aplicación de arancel cupo.

Se establece que los cupos que se emiten, serán respetados (no habrá alguna otra medida dentro de ese cupo). Ninguna medida se mantendrá de forma ordinaria por un periodo superior a tres años y de cuatro años presentándose circunstancias excepcionales. No se puede repetir una salvaguarda en un periodo mínimo de un año.

⁹⁵ El término “daño grave” significa un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional.

⁹⁶ El término “amenaza de daño grave” significa la clara inminencia de un daño grave basada en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas

⁹⁷ El término “producción nacional” significa el conjunto de los productores de los bienes similares o directamente competidores que operen dentro del Área de una Parte o aquellos cuya producción conjunta de bienes similares o directamente competidores constituya una proporción importante de la producción nacional total de esos bienes;

Procedimientos

Una Parte enviará una notificación por escrito en inglés a la otra, inmediatamente después del inicio de una investigación. Tal notificación incluirá la razón del inicio de la investigación, una descripción precisa del bien originario investigado y su nivel más detallado del Sistema Armonizado. Igualmente se enviará una notificación por escrito en inglés a la otra Parte, previo a la aplicación de una medida de salvaguardia bilateral. Tal notificación incluirá:

- Una descripción de la evidencia del daño grave o la amenaza del mismo causada por el incremento de las importaciones;
- Una descripción precisa del bien originario investigado;
- Una descripción precisa de la medida de salvaguardia bilateral propuesta;
- La fecha de su entrada en vigor, y
- Su duración esperada.

La Parte que se proponga aplicar una medida de salvaguardia bilateral ofrecerá a la otra Parte medios adecuados de compensación comercial en la forma de concesiones adicionales de aranceles aduaneros que sean sustancialmente equivalentes al valor de los aranceles adicionales que se esperen de la aplicación de dicha medida y en caso de que no exista oportunidad para tales concesiones debido a la etapa avanzada de la desgravación arancelaria, se podrán acordar otro tipo de concesiones. En caso de no ponerse de acuerdo en un plazo de 60 días después el inicio de la medida, la otra parte puede suspender aranceles que considere equivalentes.

En caso de circunstancias en las que cualquier demora entrañaría un perjuicio difícilmente reparable, se puede aplicar una salvaguardia provisional, la cual no excederá de 200 días. Se necesita una determinación preliminar de la existencia de pruebas claras de que el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño grave a la producción nacional.

Investigación

La autoridad investigadora de una Parte examinará y asegurará la existencia de pruebas suficientes de que el incremento de las importaciones de un bien originario está causando un daño grave, o es una amenaza grave a la producción nacional en cuestión. La investigación durará hasta un año y excepcionalmente hasta 18 meses.

Inmediatamente después del inicio de la investigación, se dará aviso público del inicio de la misma a través del Diario Oficial de la Federación en el caso de México y a través del *Kanpo* (Gaceta Oficial) o *Horeizensho* (compilación oficial de leyes y reglamentos) en el caso del Japón.

Se establecerán procedimientos que permitan acceso a la información a partes interesadas, tal como:

- Los procesos de producción del producto investigado;
- Los costos de producción del producto investigado y las especificaciones de sus componentes;
- Los costos de distribución del producto investigado;
- Los términos y condiciones de venta del producto investigado;
- Los precios de venta del producto investigado;
- La descripción de los tipos de clientes, distribuidores, proveedores, y de cualquier otras empresas relacionadas con el producto investigado;
- La información considerada para el análisis de daño tal como niveles de ventas, producción, productividad, capacidad utilizada, utilidades y pérdidas, y empleo, en relación con la producción nacional del producto investigado, y
- Cualquier otra información acerca de la empresa relacionada con el producto investigado.

Respecto a la información con carácter de confidencial se le dará el tratamiento correspondiente según su legislación interna. Cuando las partes interesadas proporcionen la información antes requerida se les requerirá que suministren resúmenes escritos no confidenciales que pueden hacerse públicos, o en su caso indiquen que la información no puede ser resumida así como los motivos por los que no puede proporcionarse el resumen.

En la investigación para determinar si el incremento de las importaciones ha causado un daño grave o amenaza causar un daño grave a la producción nacional, la autoridad investigadora evaluará todos los factores objetivos y cuantificables pertinentes que influyan en la situación de la producción nacional, en particular, el ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones del bien originario en términos absolutos, la parte del mercado interno absorbida por las importaciones en aumento, los cambios en el nivel de ventas, la producción, la productividad, la utilización de la capacidad, las utilidades y pérdidas, el empleo y en los precios.

No podrá formularse una determinación de que el incremento de las importaciones ha causado un daño grave o amenaza causar un daño grave a la producción nacional, a menos de que la investigación demuestre, sobre la base de una evidencia objetiva, la existencia de una relación causal entre el incremento de las importaciones del bien originario y el daño grave, o la amenaza del mismo. Cuando existan otros factores, distintos al incremento de las importaciones, que estén causando un daño a la producción nacional al mismo tiempo, tal daño no será atribuido al incremento de las importaciones⁹⁸.

⁹⁸ En la investigación para determinar si el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño grave a una rama de producción nacional a tenor del presente Acuerdo, las autoridades competentes evaluarán todos los factores pertinentes de carácter objetivo y cuantificable que tengan relación con la situación de esa rama de producción, en particular el ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones del producto de que se trate en términos absolutos y relativos, la parte del mercado interno absorbida por las importaciones en aumento, los cambios en el nivel de ventas, la producción, la productividad, la utilización de la capacidad, las ganancias y pérdidas y el empleo. Art 4, numeral 2, inciso A. del Acuerdo Sobre Salvaguardias.

Se enviará una notificación por escrito en inglés a la otra, previo a la aplicación de una medida de salvaguardia bilateral. Tal notificación por escrito incluirá una descripción de la evidencia del daño grave o la amenaza del mismo causada por el incremento de las importaciones, una descripción precisa del bien originario investigado y su subpartida o un nivel más detallado del Sistema Armonizado, una descripción precisa de la medida de salvaguardia bilateral propuesta, la fecha de su entrada en vigor y su duración esperada.

2.7 Inversión

Conforme el paso del tiempo y mediante considerables precedentes internacionales, se ha ampliado el concepto de protección de inversionistas a todo tipo de intereses, que incluyen un numeroso grupo de personas (inversionistas) e instrumentos (inversiones), y que por tanto convierte a un numeroso número de legislaciones a sujetarse a criterios tales como expectativas legítimas, trato justo y equitativo y protección y seguridad plenas, que conforman la protección de las inversiones.

En este AAE el término de inversión tiene un significado amplio, el cual se desglosa en el artículo 96 inciso i de la siguiente manera:

- A. Una empresa;
- B. Acciones de una empresa;
- C. Instrumentos de deuda de una empresa⁹⁹:
 - a) cuando la empresa es una filial del inversionista, o
 - b) cuando la fecha de vencimiento original del instrumento de deuda sea por lo menos de 3 años,
- D. Un préstamo a una empresa:
 - a) Cuando la empresa es una filial del inversionista, o
 - b) Cuando la fecha de vencimiento original del préstamo sea por lo menos de 3 años,
- E. Una participación en una empresa, que le permita al propietario participar en los ingresos o en las utilidades de la empresa;
- F. Una participación en una empresa que otorgue derecho al propietario para participar del haber social de esa empresa en una liquidación, siempre que este no derive de una obligación o un préstamo excluidos conforme a los incisos (C) o (D) anteriores;
- G. Bienes raíces u otra propiedad, tangibles o intangibles, así como cualquier derecho de propiedad relacionado tales como usufructo, gravámenes y derechos de prenda, adquiridos o utilizados con el propósito de obtener un beneficio económico o para otros fines empresariales,
- H. La participación que resulte del capital u otros recursos en el área de una parte, destinados para el desarrollo de una actividad económica en dicha área, entre otros, conforme a:
 - a) Contratos que involucren la presencia de la propiedad de un inversionista en el área de la otra parte, incluidos, las concesiones, los contratos de construcción y de llave en mano, o
 - b) Contratos donde la remuneración depende substancialmente de la producción, ingresos o ganancias de una empresa.

⁹⁹ Pero no incluye un préstamo a una parte o a una empresa del estado, independientemente de la fecha original del vencimiento;

En el **capítulo 7** del AAE se concede a los inversionistas de la otra parte así como a sus inversiones un Trato Nacional, trato justo y equitativo, así como un Trato de Nación Más Favorecida, que en principio aplica al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, mantenimiento, uso, disfrute y venta u otra disposición de las inversiones y puede implicar cuestiones como la forma en que se realizan las indemnizaciones por expropiaciones bajo otros acuerdos comerciales firmados por México.

En el artículo 60 del AAE de Trato General, introdujo una nota que especifica “los conceptos de ‘trato justo y equitativo’ y ‘protección y seguridad plenas’, no requieren un trato adicional al requerido por el nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional consuetudinario, o que vaya más allá de este”. Sin embargo, cuando se combina este criterio, que en principio busca que se respete lo consuetudinario y no los estándares de los tratados más exigentes y demandantes, y el principio de nación más favorecida—en especial cuando México es una de las naciones con más acuerdos de libre comercio firmados—, observamos una posible fuente de problemas para nuestra nación.

En principio, debido a la aplicación del Trato de Nación más Favorecida y ‘trato justo y equitativo’ y ‘protección y seguridad plenas’ un tratado tan extenso tiene la posibilidad de beneficiarse, sin negociar detalladamente, de una serie de mecanismos que favorezcan sus connacionales, derivadas de otra serie de tratados que se hayan firmado o de que los parámetros de protección pueden aumentar conforme se negocian un mayor número de acuerdos internacionales cada vez más ambiciosos.

Se ha discutido que en los tratados en los cuales se aplica una visión progresiva de protección hacia los inversionistas han de ser compatibles en su finalidad y alcance¹⁰⁰, aunque es de esperarse que en épocas de liberalización se llegue a la conclusión de que todas las intenciones expresadas de forma similar buscan la protección de los inversionistas en la mejor y más efectiva medida posible¹⁰¹.

¹⁰⁰ Un ejemplo de lo anterior nos lo da la sentencia ICSID de caso No. ARB/01/7 MTD vs Chile, que dice: “*The Tribunal has concluded that, under the BIT, the fair and equitable standard of treatment has to be interpreted in the manner most conducive to fulfill the objective of the BIT to protect investments and create conditions favorable to investments. The Tribunal considers that to include as part of the protections of the BIT those included in Article 3(1) of the Denmark BIT and Article 3(3) and (4) of the Croatia BIT is in consonance with this purpose. The Tribunal is further convinced of this conclusion by the fact that the exclusions in the MFN clause relate to tax treatment and regional cooperation, matters alien to the BIT but that, because of the general nature of the MFN clause, the Contracting Parties considered it prudent to exclude. A contrario sensu, other matters that can be construed to be part of the fair and equitable treatment of investors would be covered by the clause*”.

¹⁰¹ *The weight of authority clearly supports the view that an MFN rule grants a claimant the right to benefit from substantive guarantees contained in third treaties. The cases so far decided do not address in detail the question whether and to what extent any limits exist for the application of the rule to such substantive guarantees.* Dolzer, Rudolf y Schreuer, Christoph, *Principles of International Investment Law*, New York, Oxford University Press Inc, 2008 Oxford, p.190

Expropiación

Si bien es una figura que en la actualidad se trata de recurrir lo menos posible debido a las múltiples repercusiones negativas que tiene, el AAE establece la posibilidad de realizar una expropiación¹⁰² pagando en un “moneda de libre uso o en una moneda distinta a una moneda de libre uso”. Según el FMI las monedas de libre uso son: el dólar estadounidense, el euro, la libra esterlina y el yen japonés. En ambos casos se ha de pagar intereses a partir de la fecha de la expropiación a la fecha en la que efectivamente se realice a una tasa de interés comercial razonable para la moneda en que se realice el pago.

La indemnización será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes de que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo, siendo que este valor no reflejará ningún cambio debido a que la acción expropiatoria se conoció con antelación a la fecha de expropiación¹⁰³.

Legítimos intereses

El AAE habla acerca de las medidas equivalentes a expropiación o nacionalización. Esta noción puede entenderse fácilmente si se entiende a la expropiación normal como la confiscación u ocupación física de la propiedad, mientras que en las medidas equivalentes, la regulación hace económicamente inviable la utilización de activos. Una profunda interpretación de este criterio la podemos encontrar en *Metalclad vs México*, donde el tribunal establecía:

“Thus, expropriation under NAFTA includes not only open, deliberate and acknowledged taking of property, such as outright seizure or formal or obligatory transfer of title in favor of the Host State, but also covert or incidental interference with the use of property which has the effect of depriving the owner, in whole or in significant part, of the use or reasonably-to-be-expected economic benefit of property even if not necessarily to the benefit of the host State¹⁰⁴.”

En línea el mismo tenor están las cuestiones relativas a las legítimas expectativas del inversionista. El meollo de las estas expectativas es que considera como fuente de las mismas no solo a los

¹⁰² (a) por causa de utilidad pública; (b) sobre bases no discriminatorias; (c) con apego al principio de legalidad y al artículo 60 (trato general); y (d) mediante indemnización..., art 61 AAE

¹⁰³ Sin en cambio, se permite que en los criterios de valuación utilizados para determinar el valor justo de mercado podrán incluir el valor fiscal declarado de bienes tangibles

¹⁰⁴ Trad. “Por lo tanto, la expropiación bajo el TLCAN abarca no solo la abierta y deliberada apropiación de bienes, tales como confiscación directa o una transferencia formal u obligatoria de dominio en favor del Estado receptor de la inversión, sino también la interferencia disimulada o incidental del uso de la propiedad que tiene el efecto de privar al propietario, en todo o en parte significativa, del uso o del razonable beneficio económico de la propiedad, inclusive cuando lo anterior no reporte un beneficio al estado receptor de la inversión.” Dolzer, Rudolf y Schreuer, Christoph, *Principles of International Investment Law* op. cit, p. 99

compromisos explícitos de los Estados anfitriones, sino que puede tomar otros elementos tales como el marco legal del país anfitrión al momento de realizar la inversión¹⁰⁵.

El Tribunal TECMED vs México, respecto a las expectativas indica:

“El Tribunal Arbitral considera que esta disposición del Acuerdo, a la luz de los imperativos de buena fe requeridos por el derecho internacional, exige de las Partes Contratantes del Acuerdo brindar un tratamiento a la inversión extranjera que no desvirtúe las expectativas básicas en razón de las cuales el inversor extranjero decidió realizar su inversión. Como parte de tales expectativas, aquél cuenta con que el Estado receptor de la inversión se conducirá de manera coherente, desprovista de ambigüedades y transparente en sus relaciones con el inversor extranjero, de manera que este pueda conocer de manera anticipada, para planificar sus actividades y ajustar su conducta, no solo las normas o reglamentaciones que regirán tales actividades, sino también las políticas perseguidas por tal normativa y las prácticas o directivas administrativas que les son relevantes... El inversor extranjero también espera que el Estado receptor actuará de manera no contradictoria; es decir, entre otras cosas, sin revertir de manera arbitraria decisiones o aprobaciones anteriores o preexistentes emanadas del Estado en las que el inversor confió y basó la asunción de sus compromisos y la planificación y puesta en marcha de su operación económica y comercial. El inversor igualmente confía que el Estado utilizará los instrumentos legales que rigen la actuación del inversor o la inversión de conformidad con la función típicamente previsible de tales instrumentos, y en todo caso nunca para privar al inversor de su inversión sin compensación... Por consiguiente, la observancia por el Estado receptor de dichas pautas se encuentra indisociablemente ligada a esa garantía, a las posibilidades reales de hacerla efectiva, y a excluir toda posible calificación del accionar estatal como arbitrario”...¹⁰⁶

Esto no quiere decir que los cambios en las leyes violan necesariamente las expectativas de los inversionistas, si las mismas se apegan a los estándares mínimos, transparencia, previsibilidad., pero implican cuestiones muy serias, dado que si presumimos que las leyes son modificadas para beneficiar a la población, éstas deben de ser sometidas adicionalmente a cuestionamientos acerca de la buena fe y los compromisos “implícitos” que se adquirieron y que benefician a un inversionista en particular; requisito que se ha de sumar a todos los requisitos constitucionales y legales en la promulgación y modificación de las leyes.

¹⁰⁵ Ibidem, p. 104

¹⁰⁶ TECMED v Mexico, Award, 29 May 2003, 43 ILM (2004) 133

Protección a las inversiones

Se establecen disposiciones relativas a transferencias relacionadas con la inversión, estableciendo que cada Parte permitirá que las mismas se realicen libremente, sin demora y en moneda de libre uso. Sin embargo se podrá retrasar o impedir la realización de transferencias en casos como:

- 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
- Garantía del cumplimiento de fallos o resoluciones en procedimientos contenciosos.

Existe una serie de medidas relativas a Altos Ejecutivos y Consejos de Administración, que dicta que ninguna Parte podrá exigir que una empresa local, que sea producto de una inversión de la otra Parte, designe a individuos de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección. Sin embargo, si se podrá exigir que la mayoría de los miembros de un Consejo de Administración, o de cualquier Comité de tal Consejo, sea de una nacionalidad en particular o que sean residentes del país.

El AAE contempla la posibilidad de adoptar medidas de salvaguardias temporales de operaciones transfronterizas de capital y transferencias relacionadas con la inversión:

- En caso de existencia o amenaza inminente de graves dificultades en la balanza de pagos y en las finanzas externas; o
- En circunstancias excepcionales, cuando los movimientos de capital ocasionen o amenacen en ocasionar serias dificultades en la gestión macroeconómica, en particular, en las políticas monetarias y cambiarias.

En cuanto a formalidades especiales y requisitos de información, el tratado no impide adoptar o prescribir formalidades especiales conexas relativas con el establecimiento de inversiones tales como el cumplimiento de requisito de registro o que las inversiones se constituyan conforme a las reglamentaciones de la nación receptora. Además se permite a la misma nación exigir a los inversores entregar información “rutinaria” referente a la inversión, exclusivamente con fines de información o estadística, obligando a las partes a proteger la información que sea confidencial de cualquier divulgación que pudiera afectar al inversionista, cuestión que va en línea con ordenamientos nacionales japoneses que tratan de recabar esta información relativa a las inversiones extranjeras

El AAE mantiene una prohibición respecto a la denegación de beneficios que se puede dar respecto a inversiones que tengan participación en empresas controladas por países que no mantengan relaciones diplomáticas con el país o que sean sujetas a medidas que prohíban transacciones. Al caso más típico sería Corea del Norte para los japoneses.

Igualmente se contienen disposiciones relativas al apoyo a la inversión y la protección de inversiones en caso de pérdidas sufridas debido a conflictos armados, contiendas civiles o cualquier otro evento similar.

Tabla 20 Requisitos de Desempeño y sus excepciones.

| | Artículo 65 del AAE | Excepciones | | | |
|----------|--|-------------|---|---|---|
| | | a | b | c | d |
| 1 | Ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos, o hacer cumplir cualquier compromiso o iniciativa, en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción u operación de una inversión de un inversionista de una Parte o de un país no Parte en su Área, para: | | | | |
| A | Exportar un determinado nivel o porcentaje de bienes o servicios; | | • | | |
| B | Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional; | | • | • | • |
| C | Adquirir, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos o a servicios prestados en su Área, o adquirir bienes o servicios de personas en su Área; | | • | • | • |
| D | Relacionar en cualquier forma el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; | | | | |
| E | Restringir las ventas en su Área de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a ganancias generadas en divisas; | | | | |
| F | Transferir a una persona en su Área tecnología, un proceso de producción u otro conocimiento reservado, salvo cuando el requisito se imponga, o el compromiso o iniciativa se haga cumplir por un tribunal judicial o administrativo o autoridad competente para reparar una supuesta violación a las leyes en materia de competencia, o para actuar de una manera que no sea incompatible con acuerdos multilaterales relacionados con la protección de los derechos de propiedad intelectual. Una medida que exija que una inversión utilice una tecnología para cumplir con los requisitos generalmente aplicables a la salud, seguridad o medio ambiente, no se considerará incompatible con este párrafo. Para mayor certeza, los artículos 58 y 59 se aplicarán a la medida; o | | | • | |
| G | Actuar como el proveedor exclusivo de los bienes que produce o servicios que presta para un mercado específico, regional o mundial. | | | • | |
| 2 | Ninguna Parte podrá condicionar la recepción de una ventaja, o que se continúe recibiendo la misma, en relación con una inversión en su Área por un inversionista de un país Parte o no Parte, al cumplimiento de cualquiera de los siguientes requisitos: | | | | |
| A | Alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional | | • | • | • |
| B | Comprar, utilizar u otorgar preferencia a bienes producidos en su Área, o a comprar bienes de productores en su Área; | | • | • | • |
| C | Relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones, o con el monto de las entradas de divisas asociadas con dicha inversión; o | | | | |
| D | Restringir las ventas en su Área de los bienes o servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas al volumen o valor de sus exportaciones o a las ganancias generadas en divisas. | | | | |

a. No se aplicarán a los requisitos que califiquen a los bienes y servicios en programas de promoción a las exportaciones y de ayuda externa;

b. No se aplicarán a las compras realizadas por una Parte o por una empresa del estado; y Asimismo no se aplicará lo relativo a lo contenido en los artículos 58 (Trato Nacional), 59 (Trato de Nación Más Favorecida), y 64 (Alto Ejecutivos y Consejos de Administración)

c. No se aplicarán a los requisitos impuestos por una Parte importadora respecto de los bienes que, en virtud de su contenido, califiquen para aranceles o cuotas preferenciales.

d. esas medidas se podrán aplicar para

- (a) asegurar el cumplimiento de leyes y reglamentaciones que no sean incompatibles con las disposiciones de este Acuerdo;*
- (b) proteger la vida o salud humana, animal o vegetal;*
- (c) la preservación de recursos naturales no renovables, vivos o muertos*

siempre que no se apliquen de forma arbitraria e injustificada, y no constituyan una restricción al comercio internacional o actividades de inversión.

Aunque se puede condicionar la recepción o continuación de una ventaja a:

- Ubicar la producción;
- Prestar un servicio;
- Capacitar o emplear trabajadores;
- Construir o ampliar instalaciones particulares; o
- Llevar a cabo investigación y desarrollo en su área.

2.7.1 Reservas y excepciones

El artículo 66 del AAE expresa todas las excepciones a la aplicación de: Trato Nacional, Altos Ejecutivos y Consejos de Administración, Trato de Nación Más Favorecida (NMF) y Requisitos de Desempeño. Las cuales están contenidas en cuatro anexos;

- Anexo 6, Reservas en Relación con Medidas vigentes (que incluye las reservas estatales notificadas por el gobierno de México);
- Anexo 7, Reservas en relación con Medidas Futuras;
- Anexo 8, Actividades Reservadas al Estado, y
- Anexo 9, Excepciones al Trato de la Nación Más Favorecida.

Y que aplican tanto a nivel federal, central y local. El anexo 9 como su nombre lo indica, solo contienen excepciones al Trato de la Nación Más Favorecida. Para las compras realizadas por una Parte o por una empresa del Estado, no se sujetarán a las disposiciones de Trato nacional, Trato de la Nación Más Favorecida y de Altos Ejecutivos y Consejos de Administración.

2.7.1.1 Anexo 6

En este anexo se señalan las reservas tomadas por una parte respecto a las obligaciones impuestas respecto a: Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida, Altos Ejecutivos y Consejos de Administración, Requisitos de Desempeño y Presencia Local, indicándose, i es el caso, un compromiso de liberalización. Hay dos secciones, una dedicada a Japón y otra a México

Japón

Hay 47 excepciones en el lado japonés y no existe ningún compromiso de liberalización: 24 de Trato Nacional, 5 NMF, 7 Altos ejecutivos, 28 de Presencia Local¹⁰⁷. Entre otras cuestiones encontramos reglamentaciones enfocadas a:

¹⁰⁷ Algunas reservas contienen más de un tipo de excepción. Igual en el caso de México

Tabla 21 Ejemplos de reservas japonesas.

| | |
|----|---|
| a) | Establecer un lugar de negocios en Japón para establecer el negocio de la construcción y demolición, además de obtener permiso del Gobernador de la Prefectura. |
| b) | Notificación previa a quien pretenda invertir en las industrias de suministro de calor, telecomunicaciones, servicios por internet, la “industria de fabricación de preparaciones biológicas ¹⁰⁸ , fabricación de cuero y productos de cuero, en la industria del petróleo ¹⁰⁹ , en la industria primaria relacionada con la agricultura, silvicultura y pesca, la industria del transporte ferroviario, transporte de pasajeros por carretera, industria del transporte por agua, abastecimiento de agua y obras acuáticas |
| c) | Se otorgará la nacionalidad japonesa a un barco cuyo propietario es una persona física de nacionalidad japonesa, o una persona jurídica establecida de conformidad con la ley japonesa, de la cual todos los representantes y no menos de dos tercios de los ejecutivos que administran los negocios de la persona jurídica tienen la nacionalidad japonesa. |
| d) | Solo un nacional japonés o una persona jurídica japonesa puede tener derechos mineros o derechos de renta mineros. |
| e) | Requisitos de presencia local para abogados, agentes aduanales, arquitectos, consultor certificado laboral y asesores jurídicos, contables, entre otros. |
| f) | Otras regulaciones en materia de transporte aéreo y negocios Logísticos de fletamento |

Fuente: Lista de Japón, Anexo 6 del AAE

México

En el caso de México hay 46 reservas, y no existe ningún compromiso de liberalización. Hay 41 excepciones de Trato Nacional, 6 NMF, 4 Altos ejecutivos, 2 Requisitos de Desempeño, 19 de Presencia Local.

Más de la mitad tiene que ver con restricciones entonces contenidas en la Ley de Inversión Extranjera y su reglamento. Numerosas excepciones están enfocadas al sector de energéticos (petróleo y petroquímicos), el de telecomunicaciones o transportes. Asimismo se establecen condiciones relativas a la forma en que se otorgan subsidios y otra forma de beneficios fiscales. Igualmente se indican sectores con protección amplia como la actividad pesquera.

2.7.1.2 Anexo 7

En el Anexo 7 se establece una lista de reservas en relación a medidas futuras en las mismas obligaciones enumeradas en el Anexo 6. Las listas contienen una breve descripción de las reservas así como el sector, subsector y obligaciones a las que son aplicables. Japón hace 11 reservas y México 14, a lo que hay que sumar las Reservas Estatales de México, que llegan a 82.

¹⁰⁸ Las actividades económicas que en establecimientos produzcan principalmente; vacunas, suero, toxoide, antitoxina y algunas preparaciones similares, o productos hechos a base de sangre

¹⁰⁹ Todos los productos químicos orgánicos tales como etileno, glicol de etileno y policarbonatos están fuera del alcance de la industria del petróleo

Tabla 22 Ejemplos de reservas, Anexo 7

| Reservas de Japón | Reservas de México |
|---|---|
| Se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida relativa a nuevos servicios, diferentes de aquellos reconocidos o que deben haber sido reconocidos, debido a las circunstancias prevalecientes, por el gobierno de Japón, a la entrada en vigor del Acuerdo. | Se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida relativa a la inversión o la prestación de servicios en la industria de la radiodifusión, que incluye la importación, en cualquier forma, de programas de radio o televisión para su distribución por cable o radiodifusión en el Área de México, y la publicidad a través de radio y televisión abierta o televisión restringida. |
| El Trato Nacional no podrá ser otorgado a los inversionistas de México y a sus inversiones con respecto a los subsidios para la investigación y el desarrollo. | Se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida relativa a los servicios asociados a la energía y bienes petroquímicos básicos. |
| Se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida relativa a la inversión en la industria aeronáutica y del espacio | Se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida relativa a la administración, operación, explotación y construcción de aeropuertos y aeródromos civiles distintos a los aeropuertos. |
| Se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida relativa a la inversión o a la prestación de servicios en la industria energética listada en el Subsector (Eléctrico, de Gas, de Energía Nuclear). | Se reserva el derecho de adoptar o mantener cualquier medida que restrinja la adquisición, venta u otra forma de disposición de bonos, valores de tesorería o cualquier otra clase de instrumentos de deuda emitidos por los Gobiernos Federal, Estatales o Locales. |

Fuente. Anexo 7 AAE

2.7.1.3 Anexo 8 y 9

Hay que sumar las excepciones contenidas en el Anexo 8 de actividades reservadas al Estado Mexicano, así como lista de excepciones al trato de la nación más favorecida (Anexo 9) en materias de aviación, pesca y asuntos marítimos (incluido el salvamento).

Es importante considerar que estas excepciones tienen su origen en leyes locales (federales o estatales) que mantenían un trato diferente a los extranjeros en temas particulares. En la negociación no se abordaron temas que implicaran cambios legislativos para la entrada en vigor de este AAE, de forma tal que no se realizaron reformas para permitir inversiones japonesas en sectores claves de la economía. En años recientes en México se hicieron reformas para permitir la entrada de capitales extranjero en el sector petrolero (explotación, exploración, transportación, almacenaje, petroquímica), de generación de electricidad y telecomunicaciones.

Es interesante notar las particularidades de estas listas. En general las reservas japonesas manejan un mecanismo de aviso previo y de presencia local, mientras que en México cuestiones como presencia local son sustituidas por limitaciones en el porcentaje de participación y prohibición de extranjeros.

En Japón, la *Foreign Exchange and Foreign Trade Act* regula entre otras cuestiones la forma en que se van regular las inversiones extranjeras. Hoy en día se tiene que reportar las inversiones, según las especificaciones del *Cabinet Order* conducente, al *Ministry of Finance* japonés y al ministerio que tiene competencia sobre el negocio que fue sujeto a la inversión¹¹⁰.

¹¹⁰ Article 55-5 Foreign Exchange and Foreign Trade Law, *When a foreign investor has made an inward direct investment, etc. (excluding those specified by Cabinet Order by taking into consideration inheritance, testamentary gift, merger of juridical persons or other circumstances; hereinafter the same shall apply in this article), he/she shall report, pursuant to the provisions of Cabinet Order, to the Minister of Finance and the minister having jurisdiction over the business the content of the inward direct investment, etc., the time of making the inward direct investment, etc. and other matters specified by Cabinet Order; provided, however,*

Sin embargo, existen ciertas materias en las que se necesita una notificación previa que se envía a estas dos dependencias, en especial cuando:

- La seguridad nacional se ve afectada, el mantenimiento del orden público sea interrumpido, o la procuración de la seguridad pública se ve obstaculizada,
- Se genere un severo efecto adverso a la gestión de la economía japonesa¹¹¹.

Entre las leyes japonesas que recurren al mecanismo de notificación previa se encuentran:

- *Administrative Scrivener Law (Law No. 4 of 1951), Artículos 6, 6-2, 8 y 19*
- *Architect and/or Building Engineer Law (Law No. 202 of 1950), Capítulo 5*
- *Building Lots and Building Transaction Business Law (Law No. 176 of 1952), Capítulo 2*
- *Cabinet Order on Foreign Direct Investment (Cabinet Order No. 261 of 1980), Artículo 3*
- *Certified Public Accountant Law (Law No. 103 of 1948), Capítulos 5-2 y 7*
- *Certified Public Tax Accountant Law (Law No. 237 of 1951), Capítulos 3, 4, 5-2, 6 y 7*
- *Certified Social Insurance and Labour Consultants Law (Law No. 89 of 1968), Capítulos 2-2, 4-2 y 4-3*
- *Civil Aeronautics Law (Law No. 231 of 1952), Capítulos 7 y 8 (2)*
- *Construction Business Law (Law No. 100 of 1949), Capítulo 2*
- *Customs Brokerage Law (Law No. 122 of 1967), Capítulo 2*
- *Employment Security Law (Law No. 141 of 1947),*
- *Enforcement Regulation of Freight Forwarding Business Law (Ministerial Ordinance of Ministry of Transport No. 20 of 1990)*
- *Enforcement Regulation of the Working Environment Measurement Law (Ministerial Ordinance of Ministry of Labour No. 20 of 1975)*
- *Enforcement Regulation on Certified Public Tax Accountant Law (Ministerial Ordinance of Ministry of Finance No. 55 of 1951)*
- *Enforcement Regulations for the Law Concerning Collection of Labour Insurance Premium (Ministerial Ordinance of Ministry of Labour No. 8 of 1972)*
- *Foreign Exchange and Foreign Trade Law (Law No. 228 of 1949), Artículo 27*

that this shall not apply to inward direct investment, etc. that shall be notified pursuant to the provision of Article 27, paragraph 1...

¹¹¹ (i) Inward direct investment, etc. which is likely to cause any of the situations listed in (a) or (b) (limited to inward direct investment, etc., which is made by a foreign investor of a member state of a multilateral treaty or other international agreement on inward direct investment, etc., which is specified by Cabinet Order and to which Japan has acceded (hereinafter referred to as "Treaty, etc." in this item), and which is free from the obligations pursuant to the Treaty, etc. in regard to removal of restrictions on inward direct investment, etc., and inward direct investment, etc. made by a foreign investor of a state other than the member states of the Treaty, etc., which would be free from the said obligations if the state was a member state of the Treaty, etc.), Foreign Exchange and Foreign Trade Law

- *Freight Forwarding Business Law (Law No. 82 of 1989), Capítulos 2, 3 y 4*
- *Human Resources Development Promotion Law (Law No. 64 of 1969), Capítulo 5*
- *Industrial Safety and Health Law (Law No. 57 of 1972), Capítulos 5 y 8*
- *Judicial Scrivener Law (Law No. 197 of 1950), Capítulos 3, 4, 5 y 7*
- *Land and House Surveyor Law (Law No. 228 of 1950), Capítulos 3, 4, 5 y 7*
- *Law Concerning Collection of Labour Insurance Premium (Law No. 84 of 1969), Capítulo 4*
- *Law Concerning Improving Management of Condominiums (Law No. 149 of 2000), Capítulo 3*
- *Law Concerning Nippon Telegraph and Telephone Corporation (Law No. 85 of 1984), Artículos 6 y 10*
- *Law Concerning Recycling of Construction Materials (Law No. 104 of 2000), Capítulo 5*
- *Law Concerning Securing the Proper Operation of Worker Dispatching Undertakings and Improved Working Conditions for Dispatched Workers (Law No. 88 of 1985), Capítulo 2*
- *Law Concerning Special Measures against Unfavorable Treatment to Japanese Oceangoing Ship Operators by Foreign Government (Law No. 60 of 1977)*
- *Law Concerning the Appraisal of Real Estate (Law No. 152 of 1963), Capítulo 3*
- *Law on Special Measures Concerning the Handling of the Legal Business by Foreign Legal Consultant (Law No. 66 of 1986), Capítulo 4*
- *Lawyers Law (Law No. 205 of 1949), Capítulos 3, 4, 4-2 y 5*
- *Livestock Dealer Law (Law No. 208 of 1949), Artículo 3*
- *Mariner's Employment Security Law (Law No. 130 of 1948), Capítulo 3*
- *Mariners Law (Law No. 100 of 1947), Capítulo 4*
- *Measurement Law (Law No. 51 of 1992), Capítulos 3,5,6 y 8*
- *Mining Law (Law No. 289 of 1950), Capítulos 2 y 3*
- *Ministerial Ordinance for Designated Inspection Body, Designated Verification Body, Designated Measurement Certification Inspection Body, and Specified Measurement Certification Accreditation Body (Ministerial Ordinance of Ministry of Economy, Trade and Industry No. 72 of 1993)*
- *Notary Law (Law No. 53 of 1908), Capítulos 2 y 3*
- *Official Notification of the Director General of Maritime, Bureau of the Ministry of Land, Infrastructure and Transport, No. 153, 2004*
- *Official Notification of the Director General of Seafarers Department, Maritime Technology and Safety Bureau of the Ministry of Transport, No. 115, 1990*
- *Official Notification of the Director General of Seafarers Department, Maritime Technology and Safety Bureau of the Ministry of Transport, No. 327, 1990*
- *Patent Attorney Law (Law No. 49 of 2000), Capítulos 3, 6 y 8*
- *Pilotage Law (Law No. 121 of 1949), Capítulos 2 y 3*

- *Port Labour Law (Law No. 40 of 1988), Capítulo 4*
- *Real Estate Syndication Law (Law No. 77 of 1994), Capítulo 2*
- *Regulation Concerning Registered Inspection Agency and Other Related Agencies (Ministerial Ordinance of Ministry of Labour No. 44 of 1972)*
- *Regulations on Measurement Law (Ministerial Ordinance of Ministry of International Trade and Industry No. 69 of 1993)*
- *Road Transport Law (Law No. 183 of 1951), Capítulo 2*
- *Road Vehicle Law (Law No. 185 of 1951)*
- *Security Business Law (Law No. 117 of 1972), Capítulo 2*
- *Ship Law (Law No. 46 of 1899), Artículo 1*
- *Survey Law (Law No. 188 of 1949), Capítulo 6*
- *The 9th Basic Plan for Employment Measures (Cabinet Decision, August 13, 1999)*
- *Trucking Business Law (Law No. 83 of 1989), Capítulo 2*
- *Working Environment Measurement Law (Law No. 28 of 1975), Capítulos 2 y 3*

2.7.2 Diversas provisiones del Capítulo de Inversiones

Ninguna disposición en el capítulo 7 del AAE se interpretará en el sentido de obligar a cualquiera de las Partes a hacer extensivos a los inversionistas de la otra Parte y a sus inversiones, el trato otorgado a inversionistas de un país que no es Parte y sus inversiones, en virtud de acuerdos multilaterales en materia de protección de derechos de propiedad intelectual, de los que sea parte.

Tabla 23 Acuerdos de la Organización Mundial de la Propiedad intelectual

| | W | P | B | PCT | PLT | MI | MM | MP | H | GH | N | LI | RO | LO | IPC | PH | VC | BP | S | NOS | TLT | WCT | WPPT | SG | |
|------------|---|---|---|-----|-----|----|----|----|---|----|---|----|----|----|-----|----|----|----|---|-----|-----|-----|------|----|----|
| JAP | X | X | X | X | | X | | X | | | X | | X | | X | X | | X | | | X | X | X | | 14 |
| MÉX | X | X | X | X | | | | X | | | X | X | X | X | X | X | X | X | X | X | | X | X | | 17 |

| | | | | | | | | | |
|-------------|--------------------------------------|------------|---|-------------|----------------------------|-------------|---|--------------|--|
| W. | Convenio de la OMPI | P. | Convenio de París | B. | Convenio de Berna | PCT. | Tratado de Cooperación en materia de Patentes | TLT. | Tratado sobre el Derecho de Marcas (TLT) |
| PLT. | Tratado sobre el Derecho de Patentes | MI. | Arreglo de Madrid (Indicaciones de procedencia) | MM. | Arreglo de Madrid (Marcas) | MP. | Protocolo de Madrid | WCT. | Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor |
| H. | Arreglo de La Haya | GH. | Geneva Act of Hague | N. | Arreglo de Niza | LI. | Arreglo de Lisboa | WPPT. | Tratado de la OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas |
| RO. | Convención de Roma | LO. | Arreglo de Locarno | IPC. | Arreglo de Estrasburgo | PH. | Convenio Fonogramas | SG. | Tratado de Singapur |
| VC. | Acuerdo de Viena | BP. | Tratado de Budapest | S. | Convenio de Bruselas | NOS. | Tratado de Nairobi | | |

Entre otras cosas se observa que Japón no es parte del Arreglo de Lisboa relativo a la Protección de las Denominaciones de Origen y su Registro Internacional, razón por la cual productos como el chile habanero o el mango ataulfo no tengan la protección de denominación de origen en el territorio japonés, aunque caso parecido sucede con el NAFTA, dado que ni Canadá ni los Estados Unidos forman parte de este Tratado.

La sección 2 del capítulo 7 está enfocada a la solución de controversias entre una parte y un inversionista de la otra parte. El AAE establece que las partes deberán intentar, en primera instancia, dirimir la controversia por vía de la consulta y negociación, la cual se deberá de solicitar por escrito, cuando menos 180 días antes de que la reclamación se presente al arbitraje. Se prohíbe presentar la solicitud antes de que los eventos que motivan la reclamación hayan tenido lugar.

El arbitraje puede llevarse conforme al Convenio de la CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones); las reglas del Mecanismo complementario del CIADI, las reglas de Arbitraje de CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) o por acuerdo de las partes contendientes, cualesquiera otras reglas de arbitraje.

El AAE establece que no podrá someterse a arbitraje, al menos conforme a esa sección, si han transcurrido más de tres años de la fecha en que se tuvo conocimiento por primera vez, o debió haberse tenido conocimiento de la presunta violación o que la empresa haya sufrido pérdidas o daños. Además establece que es necesario consentir por escrito someterse al arbitraje establecido bajo esa sección, así como a renunciar a cualquier procedimiento ante un tribunal administrativo o judicial conforme a la legislación de cualquiera de las Partes.

El Tribunal estará integrado por tres miembros, a menos que las partes dispongan otra cosa; un árbitro designado por cada una de las partes y un tercer árbitro, que será designado por acuerdo de las partes, y que fungirá como presidente del tribunal arbitral. Las controversias se decidirán de acuerdo con el AAE y las reglas aplicables del derecho internacional. Se establecen cuestiones como la forma en que se realizarán las notificaciones, la determinación de la sede arbitral, o se llevará a cabo la acumulación de procedimientos.

Cuando se alegue como defensa que una medida presuntamente violatoria cae en el ámbito de una reserva o excepción, de las establecidas en los anexos 6, 7, 8 o 9, el tribunal solicitará al Comité Conjunto, la adopción de una interpretación sobre ese asunto.

El laudo definitivo solo podrá otorgar, por separado o en combinación, daños pecuniarios y sus intereses correspondientes o la restitución de la propiedad, en cuyo caso el laudo dispondrá que la Parte contendiente podrá pagar daños pecuniarios más los intereses que proceda en lugar de la restitución. Aunque el laudo arbitral es obligatorio y definitivo para las partes, en caso de incumplimiento se puede recurrir al mecanismo de solución de controversias contenido en el Capítulo 15.

2.8 Comercio Transfronterizo de Servicios.

En línea con la sección de inversiones, este capítulo del AAE ofrece beneficios de Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida y la no necesidad de establecer o mantener una oficina de representación (presencia local). Se define como comercio transfronterizo de servicios:

- Prestación de un servicio¹¹², incluyéndose aquellas medidas relativas a cualquier garantía financiera como condición para la prestación de un servicio;
- Compra, o uso o el pago de un servicio;
- Acceso a los servicios ofrecidos al público en general y el uso de estos en conexión con la prestación de un servicio;
- Presencia de un prestador de servicios de la otra Parte.

Los beneficios anteriores no aplicarán en las siguientes áreas:

- Servicios financieros;
- Cabotaje en servicios de transporte marítimo;
- Servicios de transporte aéreo;
- Compras hechas por una Parte o una empresa del Estado;
- Subsidios;
- Medidas en cumplimiento de las leyes y reglamentaciones migratorias;
- Servicios prestados en el ejercicio de una autoridad gubernamental, y
- Medidas de una Parte con respecto a un nacional de la otra Parte que busca acceder a su mercado de trabajo, o que está empleado sobre una base permanente en esa Parte.

De igual manera se aplican varias disposiciones existentes en el capítulo de inversiones; se remite a la lista de excepciones contenida en el Anexo 6 y 7 y de denegación de beneficios. Se establece que si existen disposiciones legales para que se puedan prestar los servicios, estas licencias, certificados o normas técnicas no han de constituir una barrera innecesaria al comercio transfronterizo, sustentándose en criterios objetivos y transparentes, tales como la competencia y la aptitud, y que en su caso no sean más gravosas de lo necesario para asegurar la calidad de los servicios.

2.9 Compras del Sector Público

Las disposiciones contenidas en el AAE se aplicarán a cualquier método contractual, incluyéndose compra o arrendamiento, renta o alquiler, ya sea con una combinación de bienes y prestación de servicios. En el Anexo 11 se presentan las entidades que son sujetas a este capítulo. Por Japón se presentan las entidades del gobierno central así como otras diversas, siendo que no se incluyen entidades de gobierno local. En el caso de México se presenta una lista de Secretarías a nivel federal y entidades dependientes de estas, a las que se suman otras, que son denominadas como “empresas gubernamentales”, y que abarcan desde el Centro de Integración Juvenil a PEMEX

¹¹² Que incluye la producción, distribución, comercialización, venta y entrega de un servicio.

Petroquímica. En esta lista no se incluyen entidades estatales, denominadas como “Entidades del Gobierno Subfederal”.

El Anexo 12 hace una “lista limitativa” de los bienes a los que están sujetos a este capítulo, pero solo para las compras que hacen las dependencias de la Agencia de Defensa Japonesa y las Secretarías de la Defensa Nacional y la Secretaría de Marina. Se hace una lista positiva que contiene los bienes que estarán sujetos a la cobertura de este capítulo. En el Anexo 13 y 14 se desglosa una lista de servicios a los que se les aplicará el capítulo 11 de compras del sector público, cuando sean contratados por las entidades listadas en el Anexo 11. En el Anexo 15 se establece los umbrales aplicables a las licitaciones internacionales bajo este tratado. En el Anexo 16 se establece una serie de notas generales de México, en las cuales se establecen disposiciones transitorias y excepciones permanentes para la aplicación del capítulo 11.

Así, con las anotaciones antes mencionadas, se proveerá inmediata e incondicionalmente a los bienes, servicios y proveedores de la otra Parte, un trato no menos favorable que el otorgado a sus propios bienes, servicios y proveedores.

Además cada Parte se asegurará que:

- Sus entidades no den a un proveedor establecido localmente, un trato menos favorable que el otorgado a otro proveedor establecido localmente en razón del grado de afiliación o propiedad de una persona de la otra Parte, y
- Sus entidades no discriminen en contra de proveedores establecidos localmente en razón del país de producción del bien o servicio a suministrarse, siempre que el país de producción sea la otra Parte.

Igualmente una Parte no aplicará reglas de origen a los bienes o servicios importados o suministrados que sean diferentes de las reglas de origen que aplique en las operaciones comerciales normales. En el Procedimiento de Compras cada parte aplicará sus respectivas reglas y procedimientos, aunque se especifica que Japón, como país signatario del Acuerdo sobre Contratación Pública aplicará las reglas y procedimientos establecidos en conformidad con el mismo¹¹³, y México, que no es parte de este Acuerdo, aplicará reglas y procedimientos establecidos de conformidad con varias disposiciones del TLCAN¹¹⁴.

No se podrá condicionar para la calificación de proveedores y para la adjudicación de un contrato a que a un proveedor se le hayan asignado previamente uno o más contratos por una entidad de esa Parte, o a la experiencia previa del trabajo del proveedor en el Área de esa Parte.

En el Acuerdo sobre Contratación Pública la utilización de compensaciones está expresamente prohibida, de esta manera están prohibidas medidas aplicadas para fomentar el desarrollo del país o mejorar la situación de las cuentas de su balanza de pagos mediante prescripciones relativas al

¹¹³ Artículos II, VI-XV y XVIII, Acuerdo sobre contratación Pública

¹¹⁴ Artículos 1002, 1007-1016, TLCAN

contenido nacional, las licencias para utilizar tecnología, las inversiones, el comercio de compensación u otras análogas. No obstante, los países en desarrollo pueden, en el momento de su adhesión, negociar condiciones para la utilización de compensaciones siempre que estas solo se utilicen a efectos de calificación para participar en el proceso de contratación y no como criterios para la adjudicación de contratos¹¹⁵

En el AAE se impone la obligación de que tanto México como Japón se asegurarán de que sus entidades no tomen en cuenta, ni solicite ni impongan condiciones compensatorias especiales en la calificación y selección de proveedores, bienes o servicios, en la evaluación de ofertas o en la adjudicación de contratos.

Existen disposiciones relativas a los recursos que pueden tener los licitantes para certificar que la licitación se hizo de manera justa e imparcial, siempre y cuando la divulgación de esta información pudiera perjudicar a la competencia en futuras licitaciones, en cuyo caso, será confidencial

2.10 Solución de Controversias

El AAE contempla la posibilidad de solicitar la realización de Consultas, dándose un plazo de 30 días para atender dicha solicitud y entablar las mismas. En el caso de no llegar a resolver la controversia se puede recurrir al Establecimiento del Tribunal Arbitral. En principio se establecerá el tribunal después de 60 días después de la solicitud de consultas, o 30 días, en el supuesto que no se llegasen a establecer las consultas por omisión de la parte demandada. Se establece que cualquier solicitud identificará los fundamentos de hecho y de derecho de la reclamación.

La integración del Tribunal Arbitral sigue una estructura sencilla: cada parte propondrá un árbitro y dará tres candidatos para un tercer árbitro que no podrá ser ni nacional, ni residente ni empleado de la Parte; en caso de no ponerse de acuerdo la selección se someterá a sorteo, siendo que este tercero será el presidente del Tribunal. En un plazo de 90 días contados después de la fecha de su establecimiento el Tribunal Arbitral presentará su laudo preliminar, incluyendo una parte descriptiva y sus conclusiones con objeto de que se pueda revisar aspectos precisos del laudo preliminar. El tribunal arbitral presentará su laudo en un plazo de 30 días contados a partir de la fecha de presentación del laudo preliminar.

El laudo arbitral se ha de cumplir prontamente, comunicando el demandado en un plazo de 20 días al reclamante el perdió de tiempo para implementar el laudo. Si no se realizase la implementación, se entablaran consultas para establecer una compensación mutuamente aceptable, si no se llega a un acuerdo, la parte reclamante podrá notificar a la demandada su intención de suspenderle la aplicación e concesiones establecidas bajo el Acuerdo. Sin embargo, dichas suspensiones:

¹¹⁵ Panorama general del acuerdo sobre contratación pública (s.f). Recuperado enero de 2015 http://www.wto.org/spanish/tratop_s/gproc_s/gpa_overview_s.htm

- No podrán realizarse si, con respecto a la disputa a la que se refiere la suspensión están en curso consultas o procedimientos ante un tribunal arbitral;
- Se limitarán al mismo nivel de anulación o menoscabo que sea atribuible a la falta de cumplimiento con el laudo;
- Se limitarán al mismo sector o sectores a los que se refiere la anulación o menoscabo, a no ser que no sea práctico o efectivo suspender la aplicación de concesiones u otras obligaciones en ese sector o sectores;
- Serán temporales y finalizarán cuando las Partes alcancen una solución mutuamente satisfactoria o cuando se cumpla con el laudo.

Una disposición importante es que cualquier plazo establecido en ese artículo puede ser modificado por consentimiento mutuo de las partes.

2.11 Otros capítulos del AAE

Respecto al capítulo 9 de Servicios Financieros se establece que no aplican las disposiciones de los capítulos de Inversiones y Servicios Transfronterizos, pero que se aplicará lo relativo (en la medida en que se hayan comprometido) en los Códigos de Liberalización de Movimientos de Capital de la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económicos, con sus reformas, y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, incluyendo el Entendimiento Relativo a los Compromisos en Materia de Servicios Financieros, y conforme a otros acuerdos internacionales en los que ambas Partes sean partes.

Bajo el AAE una Parte no estará impedida para adoptar o mantener medidas por motivos prudenciales respecto a servicios financieros incluyendo la protección de inversionistas, depositantes, tenedores de pólizas, beneficiarios de pólizas, personas acreedoras de obligaciones fiduciarias a cargo de una institución financiera o de un prestador de servicios financieros transfronterizos, o para asegurar la solvencia, integridad y estabilidad de su sistema financiero. Tampoco se impedirá que un Estado o sus entidades públicas que conduzcan o presten en forma exclusiva:

- Las actividades o servicios que formen parte de planes públicos de retiro o sistema obligatorio de seguro social; o
- Las actividades o servicios por cuenta, o con la garantía o en los que se utilicen los recursos financieros de la Parte, incluyendo sus entidades públicas.

En Japón encontramos estos sectores regulados por diferentes ordenamiento, tales como: *Financial Instrument and Exchange Law, Banking Law, Insurance Business Law, Law on the Regulations of Business involving Investment in Commodities, Financial Futures Trade Law, Law on Commodities Exchange*¹¹⁶.

¹¹⁶ La diferencia entre inversión o “producto financiero” puede ser algo confusa, pero en principio los instrumentos de deuda de gobierno no son inversiones, ni tampoco un préstamo o instrumento de deuda de

El Capítulo 10 del AAE contiene un apartado de tránsito de personas, pero como su nombre indica “Entrada y Estancia Temporal de Nacionales con Propósito de Negocios”, su alcance está limitado a una serie de requisitos o condiciones especiales. No aplicará a las medida que afecten a los nacionales que buscan acceso al mercado laboral de las Partes, ni a las medidas relacionadas con nacionalidad, ciudadanía, residencia o empleo permanentes.

El Anexo 10 profundiza en tres secciones lo anterior: Visitantes de Negocios de Corto Plazo, Transferencia de personal dentro de una Empresa e Inversionistas. El periodo que se autoriza para la estancia está contenido en las siguientes formas:

- Visitantes de Negocios de Corto Plazo
 - Japón autorizará una estancia de 90 días, la cual puede ser extendida
 - México autorizará una estancia de 30 días, la cual puede ser extendida.
- Transferencia de personal dentro de una Empresa e Inversionistas
 - Japón autorizará una estancia de uno o tres años, la cual puede ser extendida;
 - México autorizará una estancia de un año, la cual puede ser extendida cuatro veces por un período de tiempo igual cada vez.

En la sección 4 se autoriza la entrada y estancia temporal en la que se pueden realizar actividades de negocios en el ámbito profesional (contratos personales con organizaciones públicas o privadas en la otra parte). Las actividades están limitadas a aquellas que requieren tecnología o conocimiento en un nivel avanzado relativas a las ciencias físicas, ingeniería u otras ciencias naturales; o actividades que requieren de un conocimiento en un nivel avanzado pertenecientes a las ciencias humanas, incluyéndose la jurisprudencia, economía, administración de empresas y contabilidad, o que requieren ideas y sensibilidades basadas en la cultura de un país diferentes a esa otra Parte.

En el caso de México se da una lista de profesiones que requieren grado de licenciatura y en el caso japonés se admiten las actividades contenidas en la *Immigration Control and Refugee Recognition Act (Cabinet Order No. 319 of 1951)*

En la *Immigration Control and Refugee Recognition Act* se indica una lista de actividades que están de conformidad con dos estados de residencia las cuales son: Ingeniero y Especialista en Humanidades o Servicios Internacionales, que están contenidas en su tabla adjunta (2)

una institución financiera (excepto cuando la ley implica que estos sean tratados como capital para efectos regulatorios)

Tabla 24 Immigration Control and Refugee Recognition Act, tabla 2

| | |
|--|---|
| Engineer | Activities to engage in services, which require technology and/or knowledge pertinent to physical science, engineering or other natural science fields, based on a contract with a public or private organization in Japan except for the (activities listed in the right-hand column of the "Professor" column of Table 1 and except for the activities listed in the right-hand column of the "Investor/Business Manager," "Medical Services," "Researcher," "Instructor," "Intra-company Transferee" and "Entertainer" columns of this table). |
| Specialist in Humanities International Services | Activities to engage in services, which require knowledge pertinent to jurisprudence, economics, sociology or other human science fields or to engage in services which require specific ways of thought or sensitivity based on experience with foreign culture, based on a contract with a public or private organization in Japan except for the activities (listed in the right-hand column of the "Professor," "Artist" and "Journalist" columns of Table 1 , and except for the () activities listed in the right-hand column of the "Investor/Business Manager," "Legal/Accounting Services," "Medical Services," "Researcher," "Instructor," "Intra-company Transferee" and "Entertainer" columns of this table .) |

El Capítulo 17 de Excepciones recalca un surtido campo de excepciones.

Para los capítulos de Comercio de Bienes, Reglas de Origen, Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros y Medidas de Salvaguardia Bilaterales se aplicará, *mutatis mutandis* el artículo XX del GATT de 1994, Excepciones Generales, que contiene 10 incisos de excepciones de distinta naturaleza: proteger la moral pública, la salud y la vida de las personas y de los animales o para preservar los vegetales, relativas a los artículos elaborados en las prisiones, a proteger los tesoros nacionales de valor artístico, histórico y arqueológico, entre otras.

Y para los capítulos de Comercio Transfronterizo de Servicios y Entrada y Estancia Temporal de Nacionales con Propósitos de Negocios, se aplicará *mutatis mutandis* el artículo XIV fracciones a), b) y c) del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios¹¹⁷. Asimismo existen excepciones en materias de seguridad nacional, por ejemplo comercio de armamento, tributación y balanza de pagos, siempre que éstas cumplan con las obligaciones adquiridas ante la OMC, el FMI o algún convenio internacional en materia tributaria.

Cooperación y Comités

La estructura de los subcomités está constituida mediante ramas especializadas de un Comité Conjunto que se encargará de revisar la implementación y operación del AAE, recomendado cualquier tipo de modificación al mismo.

En el AAE se presentan varios Subcomités y Grupos de Cooperación, sin embargo estos grupos concentran sus actividades en intercambiar discutir y analizar información relativa al campo en que se establecen. Solo en número reducido de casos, estos grupos se comprometen a realizar acciones para cumplir metas específicas como brindar asistencia, implementar proyectos, seminarios, talleres, entre otras.

En Japón encontramos la presencia de JETRO, que proporciona una surtida cantidad de información acerca de la forma de hacer negocios con Japón. Del mismo modo, desde hace unos

¹¹⁷ Proteger la moral, vida y salud de personas, animales y vegetales y para la observancia de leyes y reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del Acuerdo

cuantos años existe la política en Japón de que para internacionalizarse, la publicación y divulgación de información oficial en el idioma inglés es un paso necesario.

En buena forma, muchos de los proyectos de intercambio de información, sería cumplida mediante la remisión de documentos elaborados para el público general por dependencias oficiales. En el caso de México, si bien falta la elaboración de materiales en idioma extranjero, se ha trabajado en la simplificación burocrática y la transparencia y accesibilidad de la información. De esta forma se puede decir que en líneas generales, se han dado pasos en materia de intercambio de información.

Sin embargo, relativo al tema de cooperación encontramos un escenario un tanto menos halagador. Ya sea por el porcentaje que representa cada uno en sus volúmenes de comercio internacional o la dificultad de preparar personal, esta cooperación no se ha realizado de la mejor manera posible.

Si se llega a considerar esfuerzos programados dentro de las actividades ordinarias de los organismos dedicados a promover y asistir a sus nacionales, ya sea el caso del campo del turismo, agricultura, propiedad intelectual o PYMES por ejemplo, combinada con una pequeña dosis de información relativa a las naciones signatarias, se podría considerar que existe cooperación entre México y Japón. Sin embargo, sin la presencia de trabajos concretos, ya sea mediante grupos, institutos o seminarios, estos trabajos no dejarán de ser un trámite para cumplir con un compromiso formal.

Capítulo 3 Derecho Japonés

El derecho japonés es el resultado de una serie de préstamos de derecho continental europeo, prestamos de ciertas partes del derecho estadounidense y matices que solo pueden ser comprendidos en su cabalidad por la historia y cultura particular de cada pueblo. Cuenta con un nutrido número de leyes y de reglamentos elaborados por diferentes Ministerios. Utiliza teorías provenientes de varias escuelas jurídicas y frecuentemente desarrolla las propias, gracias a que las sentencias de sus máximos tribunales son ampliamente difundidas. Por la alta especialización de los ordenamientos, es común recurrir a varios ordenamientos para poder atender cuestiones aparentemente simples aún bajo los parámetros mexicanos.

En general la normatividad japonesa tiende a desarrollar algunos aspectos y deja pocos elementos para hacer inferencias para los casos no contemplados expresamente; lo anterior facilita que en la práctica se recurra a la supletoriedad y se apliquen principios generales cuya interpretación habitual provoque consecuencias difíciles de inferir en base a lo que dice el ordenamiento. No es que exista alguna nación en la que se cumpla exactamente la letra de la ley, en el que todo este regulado eficientemente sin necesidad de realizar ninguna interpretación, simplemente que el derecho japonés moderno tuvo que reestructurarse rápidamente, en mayor medida en torno a los principios jurídicos y posteriormente regular materias más delicadas de una economía cada vez más desarrollada.

No existe derecho que no tenga que partir de una serie de circunstancias únicas, aunque las mismas se rijan por lógicas y mecánicas que pueden ser generales. El derecho japonés logró alcanzar altos niveles de bienestar de una forma mucho más rápida que otras naciones occidentales bajo unas reglas de juego y circunstancias que invitan a replantearnos varias cosas, a buscar nuevos puntos de abstracción y a pensar que en muchas ocasiones, fenómenos que pudiésemos considerar universales, son simplemente resultado de un afortunado conjunto de hechos que se han presentado en la cultura occidental.

3.1 Derecho Constitucional

La Constitución japonesa, gracias a las interpretaciones de los máximos tribunales, a recurrir constantemente a principios generales y a dejar abierta la regulación a una ley nacional, contiene más de lo que se pudiese entender en una primera lectura. A pesar de las grandes transformaciones que ha habido en los últimos 50 años, la Constitución japonesa no ha sufrido ninguna modificación desde su entrada en vigencia en 1947.

Esta Carta Magna adopta las recomendaciones de las fuerzas de ocupación, mantiene la figura del Emperador, aunque sin poderes de gobierno y renuncia a la guerra, aunque todavía hoy se discute la extensión de esta renuncia¹¹⁸.

Su capítulo tercero de los derechos y obligaciones de los individuos contiene disposiciones comunes tanto a nuestro sistema como al norteamericano tales como la posibilidad de demandar una reparación del daño por parte del gobierno cuando realice actos ilegales a través de cualquiera de sus “oficiales” o el derecho a no testificar contra sí mismo. Quizá el rasgo más distintivo de este capítulo sea la constante referencia a que los individuos *se han de abstener de abusar de sus libertades y derechos, así como ser responsable de utilizarlos para el bien común*¹¹⁹. Y es que esta obligación que facilita que se puedan condenar casos de abusos del derecho o actos cuyo beneficio afectan a la colectividad¹²⁰.

Como una constitución moderna se hace mención a los derechos humanos, la libertad de conciencia, la libertad de enseñanza y otras más tradicionales como la igualdad, la propiedad, libertad religiosa, el derecho de crear sindicatos, al acceso a la justicia y a no ser torturado.

Los poderes japoneses están constituidos, de la siguiente manera. *National Diet*, es la máxima autoridad en la nación japonesa, siendo que además de crear las leyes, la Dieta designa al primer ministro. El poder legislativo está representado por dos Cámaras —*House of Representatives* y *House of Councillors*— que duran en funciones en un periodo de cuatro y seis años respectivamente, a menos que se disuelva el *House of Representatives*, también conocida como la Cámara Baja. Las leyes tienen que ser aprobadas por ambas Cámaras y en caso de que una sea rechazada por la Cámara Alta, se necesita una mayoría calificada (dos tercios) de la *House of Representatives* para ser aprobada.

Actualmente hay 480 asientos en la *House of Representatives*. Existen asientos de representación proporcional, ocupando 180 de los lugares en la Cámara. The *House of Councillors* tiene 242 asientos, 146 son elegidos por votación directa y 96 por listas de representación proporcional, renovándose la mitad cada 3 años.

El poder ejecutivo está representado por el *Cabinet*, cuya cabeza será el Primer Ministro, individuo que deberá ser civil y ser miembro en activo del parlamento. Este ha de elegir a los Ministros con la restricción de que la mayoría deberá de provenir del Parlamento. Entre sus funciones constitucionales se encuentran administrar el cumplimiento de las leyes, el manejo de

¹¹⁸ Si bien hay un cierto consenso en cuando a emprender guerras de agresión, aspectos relativos con la existencia de fuerzas armadas, operaciones fuera de la frontera y la defensa del territorio ante invasiones o provocaciones del exterior, están borrosamente delimitadas

¹¹⁹ *The freedoms and rights guaranteed to the people by this Constitution shall be maintained by the constant endeavor of the people, who shall refrain from any abuse of these freedoms and rights and shall always be responsible for utilizing them for the public welfare. Artículo 12 de la Constitución japonesa.*

¹²⁰ *All of the people shall be respected as individuals. Their right to life, liberty, and the pursuit of happiness shall, to the extent that it does not interfere with the public welfare, be the supreme consideration in legislation and in other governmental affairs. Artículo 13 de la Constitución japonesa*

las relaciones exteriores, la administración pública, mantener el orden público, y tomar las medidas necesarias para garantizar la seguridad y el progreso de la vida nacional. Además de los Ministerios, encabezados por un Ministro de Estado, existen oficinas bajo el control directo del Primer Ministro o la Oficina del Gabinete.

Cuando se disuelve la *House of Representatives*, deben de celebrarse elecciones generales para integrar a los nuevos representantes, en un plazo de 40 días de la fecha de disolución, y el Parlamento tiene que ser convocado dentro de los siguientes 30 días que siguen a las elecciones. El Gabinete por su parte debe de renunciar en bloque, aunque debe de seguir en funciones hasta que se designe un nuevo primer ministro. Mientras que la otra Cámara esta disuelta, the *House of Councillors* permanecerá cerrada, a menos que sea convocada por el Gabinete por causas de emergencia nacional.

De la misma manera el artículo 69 de la Constitución japonesa establece que si la *House of Representatives* aprueba una moción de censura, el Gabinete deberá renunciar, a menos que esa cámara sea disuelta en un plazo de diez días. Dado que el Gabinete es el que recomienda y aprueba la disolución de la *House of Representatives*, se crea un juego muy interesante entre las diferentes fuerzas políticas para poder formar mayorías.

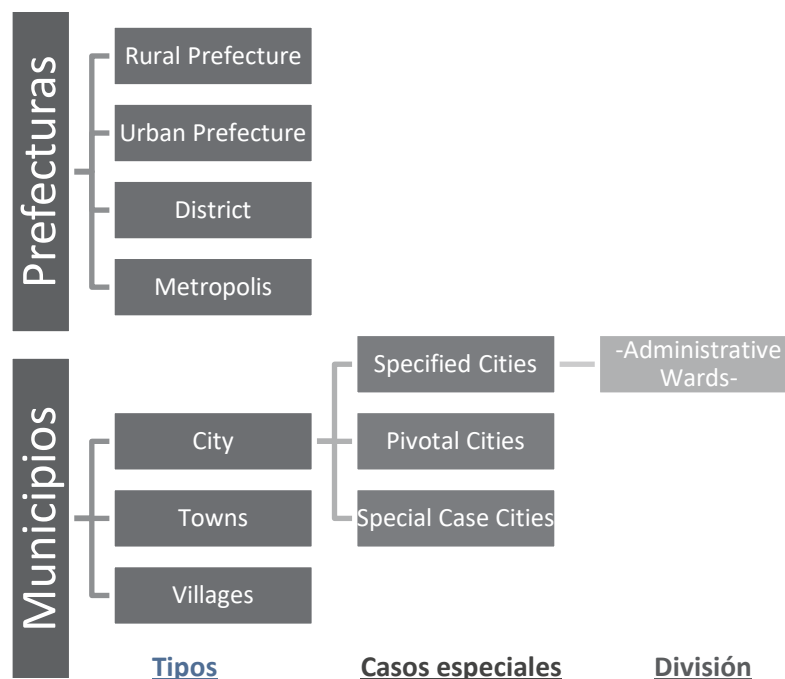
La Constitución regula a la Suprema Corte de Justicia de Japón (dejando las disposiciones relativas a los tribunales inferiores a la legislación ordinaria), que tiene competencia de emitir leyes respectivas a materia procesal y otras materias judiciales. La Corte determina la constitucionalidad de las leyes y actos de autoridad, pero esta declaratoria no tiene efectos generales¹²¹. Los 15 miembros de la Suprema Corte y cortes inferiores son elegidos por el Gabinete y son ratificados por elección general cada 10 años.

3.1.1 Órdenes de gobierno

Japón no es una federación, constitucionalmente los gobiernos locales son autónomos y tienen sus propias personalidades jurídicas. El poder ejecutivo (gobernadores y alcaldes) y legislativo, la relación entre estas y el gobierno central está regulada de manera general por una ley nacional, la *Local Autonomy Law*. Bajo esta ley se dividen las entidades locales en *Ordinary Local Government* y *Special Local Government*. En la primera encontramos a la Prefectura y Municipios y en la segunda a la *Special Ward, Unions of Local Public Bodies, Property Ward* y *Local development corporation*

¹²¹ Los jueces han ido construyendo cautamente un poder judicial más poderoso y respetado, dentro del cual los tribunales inferiores han practicado mayor activismo judicial en defensa de los civiles y de las libertades individuales, al considerar contrarios a la Constitución leyes, reglamentos, o actos de autoridad. Por el contrario, la Suprema Corte ha mantenido una actitud de deferencia tanto hacia el Gabinete como hacia el Parlamento, y se ha inclinado a la restricción judicial, armonizando su criterio con el de los encargados de la conducir la política, y avalando la constitucionalidad de las acciones de los legisladores y los ejecutores. Chapoy, Dolores, *Evolución del Concepto de Derecho en Japón*, 2008, p 549

Gráfico 3 Ordinary Local Government



Fuente: Local Autonomy Law

El país está dividido en Prefecturas y las Prefecturas en Municipios. Japón está compuesto por 43 *rural prefectures*, dos *urban prefectures*, una *district* y una *metropolis*, en un total de 47 prefecturas. La diferencia en la terminología es resultado de cuestiones históricas¹²² más que a cuestiones funcionales, con excepción del caso de Tokyo, la *metrópoli*¹²³.

Los 1,719 municipios se clasifican en *city* si cuentan con más de 30,000 habitantes, o en caso contrario se clasifican en *towns* o *villages*, dependiendo de su apariencia urbana, aunque administrativamente no difieran sus potestades.¹²⁴ Una característica es que entre las prefecturas y los municipios no existe una relación jerárquica, siendo que cada una tiene sus funciones particulares, aunque esta división pueda ser complementaria en varias materias¹²⁵.

Entre los municipios denominadas *cities*, existen *Specified cities*, *Pivotal cities*, *Special Case cities*, además de las capitales de cada prefectura.

¹²² Antes de la anterior configuración existente en la *Local Autonomy Law* hubo varios intentos para dividir el país de forma eficiente, y al momento de entrar en vigencia esta ley, algunas cuestiones dejaron de tener importancia.

¹²³ Local Government in Japan, Council of Local Authorities for International Relations, , 2010 <http://www.clair.or.jp/j/forum/series/pdf/j05-e.pdf> p.7

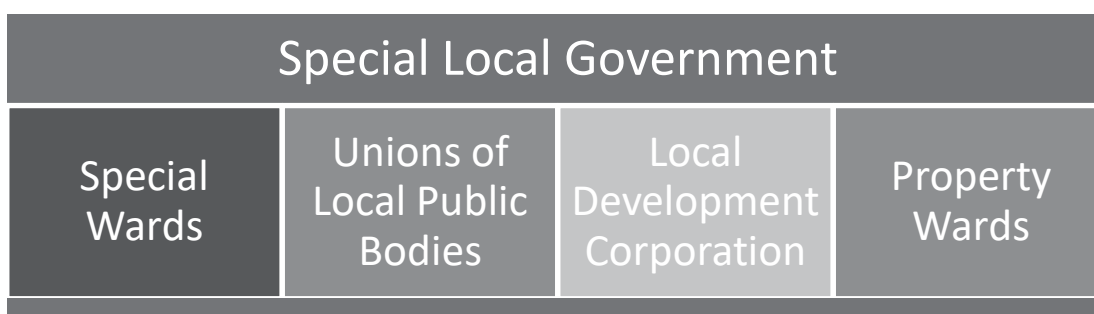
¹²⁴ *Towns and villages usually belong to a county* However, ‘county’ (*gun*) simply designates a geographical area and does not entail any administrative functions, idem

¹²⁵ *Prefectures do give guidance and advice to municipalities from their more regional perspectives on a variety of issues, and they perform various licensing and permit functions.* idem

Las *Specified Cities* (Art. 252-19 *Local Autonomy Law*) están definidas como aquellas entidades con una población superior a los 500,000 habitantes, aunque en la práctica se reserva para aquellas que cuentan con una población superior al millón de habitantes o que están cerca de alcanzarlo; estas *Specified cities* están divididas en (*Administrative*) *Wards*¹²⁶. En varias materias se le asignan poderes particulares, como en la sanidad de los alimentos, planeación de la ciudad, rezonificación o el sistema de bienestar infantil y de adultos mayores (art. 252-19 *Local Autonomy Law*), u otras provisiones contenidas en ordenamiento tales como la *City Planning Law*.

Las *Pivotal Cities* (art. 252-22 *Local Autonomy Law*) poblaciones con más de 300,000 habitantes y una extensión superior a 100 km² y las *Special-Case Cities* (art. 252-26-3 *Local Autonomy Law*) poblaciones con más de 200,000 habitantes, contarán con las mismas facultades que otorga a las *Special-Case Cities*, con excepción de aquellas que puedan ser realizadas de forma más eficiente por las prefecturas, así como con aquellas funciones que se les asigne mediante otras leyes.

Gráfico 4 Special Local Government



En los *Special local government* se encuentran los *Special Ward*, *Unions of Local Public Bodies*, *Property Ward*, *Local Development Corporation*. Los *Special Wards* se encuentran únicamente en la *metrópolis* de Tokyo, y suman 23; sus funciones son muy parecidas a las de una *city*, con excepción de algunos servicios que son directamente proveídos por el gobierno metropolitano. Los *Unions of Local Public Bodies* son organizaciones que conjuntan a una o más entidades municipales para resolver una problemática particular, las *local development corporation* están compuestas de la misma manera solo que se juntan para lograr un determinado plan, como la construcción de instalaciones públicas y las *property wards* son entidades que administran ciertos bienes o instalaciones dentro de un municipio, tales como cementerios, aguas termales o tierras agrícolas¹²⁷.

Las potestades específicas conferidas a prefecturas, municipios y el gobierno central se encuentran reguladas por la *Law for the Improvement of Relevant Laws for the Promotion of*

¹²⁶ Para más información acerca de la historia de los Wards y de las Designated Cities, Ohsugi, Satoru, *The Large City System of Japan*, Papers on the Local Governance System and its Implementation in Selected Fields in Japan No.20, Council of Local Authorities for International Relations, 2011 http://www3.grips.ac.jp/~coslog/activity/01/04/file/Bunyabetsu-20_en.pdf

¹²⁷ Local Government in Japan, op. cit, p.8

Decentralization, aunque dada la redacción japonesa de las leyes, muchas cuestiones están sujetas a que otra normatividad los desarrolle a detalle¹²⁸.

Existen dos divisiones de las funciones que tiene que realizar los gobiernos locales; las que son ordenadas por leyes o reglamentos —*local autonomy functions*— o aquellas que son originalmente responsabilidad del gobierno central, pero que son confiadas a estos últimos —*statutory entrusted functions*—.

Las prefecturas y sus divisiones territoriales cuentan con cuerpos legislativos, y tanto estas asambleas como los gobernadores, elegidos unas y otros por un término de cuatro años por sus respectivas comunidades, tienen el derecho de promulgar dos tipos de ordenamientos: *local ordinances* para el poder legislativo y *regulations*, para el jefe del ejecutivo local¹²⁹.

Corresponde a las prefecturas lo relativo a caminos, puertos y vías fluviales, centros de salud pública, policía, educación media, hospitales. A los municipios los diferentes registros, bomberos, drenaje red de agua potable, recolección de basura, desarrollo urbano, parques, bibliotecas, planteles de educación básica. Para poder sufragar estos gastos, existen los impuestos locales así como la *Local allocation tax grant* que es un sistema relativamente complejo de transferencias de impuestos nacionales que son redistribuidos a los gobiernos locales, para cubrir hasta determinado porcentaje de sus déficit presupuestarios, presupuestos que están calculados bajo fórmulas generales¹³⁰. De la misma existen partidas del gobierno central que dedica a funciones determinadas que de una u otra forma son responsabilidad del gobierno central pero son concretadas por los gobiernos locales¹³¹.

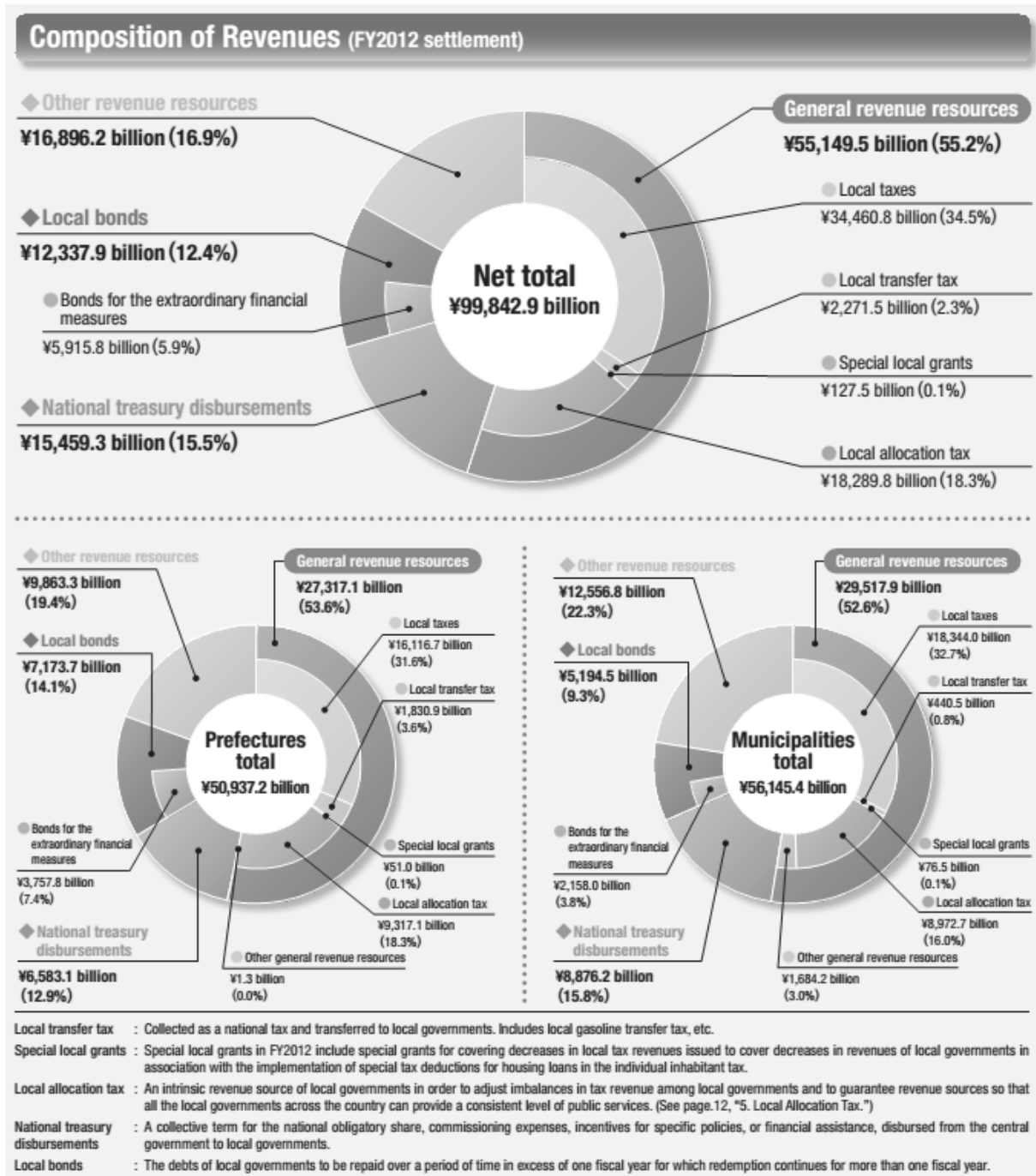
¹²⁸ *It is not an exaggeration to say that affairs dealt with by prefectures and municipalities cover all internal administrative areas excluding the affairs of diplomacy, defense, currency, or justice, which are dealt with by the central government.*, Local Government in Japan, op. cit, p.17

¹²⁹ *Hacer partícipes a los poderes locales de la formación de la voluntad política y de la toma de decisiones, tiene por objeto evitar la centralización del poder político. Si bien las leyes emitidas por las legislaturas locales no tienen validez sobre las establecidas por el Parlamento -ni las de las jurisdicciones menores sobre las de las prefecturas por ellas constituidas-, sin el consentimiento de la mayoría de sus electores obtenido en los términos de ley, el Parlamento no puede establecer ninguna disposición aplicable solo a una de esas circunscripciones. Las legislaturas prefecturales y las de las ciudades pueden destituir a los respectivos gobernadores y alcaldes mediante un voto de desconfianza; pero emitido éste, ambos ejecutivos pueden disolver las correspondientes asambleas. Los gobernadores pueden además vetar las decisiones de los poderes legislativos locales y negarse a ejecutar las leyes que emitan, lo que fortalece su posición. Los referendos, y la posibilidad de deponer a los funcionarios mediante plebiscitos, permiten una democracia directa.* Chapoy, Dolores, Evolución del Concepto de Derecho en Japón, op. Cit. p. 572

¹³⁰ *Base financial needs are computed in accordance with the prescribed formula for each administrative item such as civil engineering costs (for roads and bridges) or education costs (for elementary schools), in order to arrive at a reasonable measurement of the financial needs of each local government. First of all, the cost necessary to maintain a certain level of services in a standard entity (with a population of 1,700,000 in the case of prefectures and a population of 100,000 in the case of municipalities), is computed. Next, the base financial need for each specific entity is determined by making adjustments to this amount, taking into consideration population, area, and unique regional circumstances.* Local Government in Japan, op. cit, p.25

¹³¹ Para más información de las finanzas de los órganos locales consultar; *Ministry of Internal Affairs and Communications, White Paper on Local Public Finance, 2014, FY2012 Settlement, Financial Management Division, Local Public Finance Bureau* http://www.soumu.go.jp/iken/zaisei/26data/chihouzaisei_2014_en.pdf

Gráfico 5. Ingresos locales japoneses



Fuente. White Paper on Local Public Finance, 2014, FY2012 Settlement Ministry of Internal Affairs and Communications, Financial Management Division, Local Public Finance Bureau, p.6

3.2 Derecho Civil

El Código Civil es uno de los pilares más importantes del derecho japonés. La historia del mismo atiende la misma historia de la transición del derecho tradicional japonés al derecho moderno, y en buena medida marcó la tendencia continental del derecho japonés. Desde su promulgación el Código no ha recibido mayores modificaciones excepto en lo concerniente al libro IV y V que tratan del Derecho de Familia y Sucesiones, que fueron modificados en la época de la ocupación norteamericana, transitando de la unidad familiar japonesa a la familia nuclear como base de la sociedad. Los otros tres libros tratan acerca de los Principios Generales, los Derechos Reales, y Obligaciones, en ese orden.

En un primer momento se promulgó un Código Civil que tenía muchas influencias del derecho francés, con detalles del derecho alemán, italiano, belga y danés. Posteriormente este primer intento fue remplazado por un Código que tenía más tendencia del derecho alemán, al que se considera como primera fuente ideológica del actual Código civil japonés, aunque se argumenta que las influencias de las otras corrientes del derecho civil europeo fueron absorbidas en este nuevo ordenamiento¹³². Así que aunque en buena medida sirviera referirse a la doctrina alemana para comprender muchas cuestiones del derecho civil¹³³, dado los préstamos que se tomaron de otros modelos, se ha de consultar la legislación y sus respectivas interpretaciones para conocer a plenitud sus peculiaridades.

Como gran parte del llamado derecho continental, este Código se presenta como el pilar y paradigma, siendo que en el particular una regulación revolucionaria, dado que se presentaba como la primera gran norma moderna japonesa, que rompía con un modelo milenarista de hacer derecho. Así algunas cuestiones que pudiesen ser consideradas menores en un estudio comparativo se convirtieron en revoluciones para el derecho moderno japonés, y otras cuestiones aparentemente inamovibles por haber un consenso occidental desde la época de los romanos, se enfrentaron a adecuaciones particulares nacidas de costumbres que en principio eran tan válidas y más funcionales que aquellas consecuencias previstas bajo el Código Civil¹³⁴.

Una característica del Código es que indica que hacer, pero constantemente evade dar definiciones y conceptos acerca de lo que se regula¹³⁵. De tal manera es fácil obtener una respuesta bajo un supuesto enunciado bajo este ordenamiento, pero hacer inferencias cuando no se encuentra bajo un

¹³² Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, op. cit p.115

¹³³ Entre las reglas generales acerca de los actos jurídicos no hay un solo intento por definir este concepto, de manera que se debe recurrir a la dogmática—sobre todo a la pandectística alemana, que contribuyó tanto a la introducción de ese importante concepto de la dogmática civil— Margadant, Guillermo, *El derecho japonés actual*, op. cit p.213

¹³⁴ Para una lectura acerca de las peculiares adaptaciones del derecho japonés encontramos; Ramseyer, J.Mark, *Odd Markets in Japanese history : law and economic growth*, New York, University of Cambridge, 1996.

¹³⁵ Los preceptos del Código Civil que se refieren a la responsabilidad por la comisión de actos ilícitos, intencionalmente fueron redactados en forma muy general para que pudieran cubrir las varias clases de situaciones que pudieran surgir con el tiempo, por lo que se omitió definir en ellos los conceptos de dolo, culpa, negligencia, daños y perjuicios, e ilicitud, que han venido siendo desarrollados en sentencias judiciales

presupuesto descrito en este código requiere un trabajo de interpretación mucho mayor¹³⁶, aunque siendo su cuerpo relativamente corto desglosa en buena medida los fundamentos del derecho civil.

La doctrina japonesa y las sentencias judiciales han logrado precisar muchas cuestiones, aunque este camino requiere de un esfuerzo mayor¹³⁷. Lo anterior ha provocado que entre otras cosas se plantee una serie de reformas a este ordenamiento, en particular el libro tercero de obligaciones (*Part III Claims*) para hacer estas secciones más asequibles para los ciudadanos¹³⁸.

A la regulación relativa a las relaciones laborales, son aplicables las disposiciones del Código Civil de manera suplementaria¹³⁹ a las leyes especializadas como la *Labour Contract Law*, *Labour Standards Law*, *Law on Part-Time Work*, *Minimum Wages Law*, *Trade Union Law*, *Labour Relations Adjustment Law*, entre otras.

Existen leyes especiales que se han de precisar en cuestiones relativas al consentimiento, tales como la *Consumer Contract Law*, *Law on Special Rules to the Civil Code concerning Electronic Consumer Contracts and Electronic Notice of Acceptance*. Entre las leyes relevantes a la protección al consumidor encontramos la *Consumer Contract Law*, *Law on Installment Sales*, *Law on Door-to Door Sales*, *Law on Investment Advisory Business*, *Law on the Sale of Financial Instruments*

Los procedimientos de ejecución están contenidos en la *Law on Civil Enforcement*.

¹³⁶ *En el primer libro se encuentran principios muy generales referidos a personas, cosas y actos jurídicos pero los siguientes vuelven a comenzar con un capítulo que se refiere a reglas generales. Estamos pues en presencia de dos clases de generalidad: principios muy generales, como es el primer libro, y reglas más detalladas, pero que todavía pueden calificarse de generales, como en las demás.* Margadant, Guillermo, El derecho japonés actual, op. Cit, p209

¹³⁷ Por esta razón un breve análisis del derecho civil en base a su Código quizá no sea lo más indicado, dado que la falta de definiciones en la misma letra de la ley, facilita la entrada de agujones semánticos en un ordenamiento que tiene raíces en un nutrido número de doctrinas y que se encuentra precisado en un numeroso abanico de sentencias. Así se da una curiosa paradoja, y es que lo anterior facilita que al desentrañar el derecho civil japonés con *case law* que tanto gustan al derecho anglosajón, se obtenga un mejor resultado que trabajando en torno al Código.

¹³⁸ The Ministry of Justice, Civil Code Reform (s.f). Recuperado enero de 2015 http://www.moj.go.jp/ENGLISH/ccr/CCR_00002.html, revisado,01 jul 2014

¹³⁹ Una de las particularidades de la legislación es el artículo 715 que indica: *A person who employs others for a certain business shall be liable for damages inflicted on a third party by his/her employees with respect to the execution of that business; provided, however, that this shall not apply if the employer exercised reasonable care in appointing the employee or in supervising the business, or if the damages could not have been avoided even if he/she had exercised reasonable care*, cuya interpretación llega a ser bastante extensiva respecto a las actividades realizadas por los empleados

3.2.1 Código Civil

El Código Civil Japonés (CCJ) trata desde su artículo primero que: *los derechos privados deberán ajustarse al bienestar común, el ejercicio de los derechos y el cumplimiento de las obligaciones deberán de ser realizados en un marco de buena fe, el abuso del derecho no será tolerado*. Esta postura que comienza desde la Constitución, toma un carácter relevante en este ordenamiento, dado que la observancia que se le ha dado al artículo primero permite que desde la primera instancia se consideren aspectos que en otras naciones pudiesen pasar a ser doctrinales o simplemente directrices sin aplicación a casos particulares¹⁴⁰.

Para lidiar con aquellas incompatibilidades nacidas entre las reformas y una sociedad milenaria se recurrió al respeto a las costumbres y tradiciones (art 90-92), que no se reduce a tolerar prácticas autóctonas de tiempos inmemoriales, documentados o generalizados en ciertos sectores de la población, sino que legalizaba prácticas de facto que se entendían válidas entre ciertos particulares, que no iban en contra de los principios del derecho ni en contra del orden público japonés.¹⁴¹

El CCJ contempla dos tipos de personas morales (*Corporations*): las fundaciones (*foundation*) y las *associations* (grupo de individuos reunidos para realizar un fin común). Estas últimas se dividen tradicionalmente en *profit-making associations* y *public interest associations*. En teoría las *profit-making associations* fueron encargadas al *Commercial Code* y las *public interest associations* fueron dejadas a cargo del CCJ¹⁴².

Sin embargo, en el año 2006 fueron promulgadas dos leyes, la *Act on General Incorporated Associations and General Incorporated Foundations (General non-profit Corporation)* y la *Act on Authorization of Public Interest Incorporated Associations and Public Interest Incorporated Foundation (Public Interest Corporation)* que entre otras cosas rompieron este dualismo y permiten la existencia de *corporations* sin fines de lucro pero que no son de interés público, que no encontraban espacio en legislación civil. A estas personas morales que no son de interés público se les omite el requisito de contar con la autorización del órgano gubernamental competente (*art.34*) requisito que dificultaba la existencia de personas morales no mercantiles.

La interacción que existe entre las dos leyes anteriores es que primero se necesita establecerse como una *General Incorporated Foundation* o *General Incorporated Association* para después poder pedir la probación a la correspondiente autoridad administrativa para poder ser una *Public Interest Corporation*. De la misma manera una *General Incorporated Association* puede someterse

¹⁴⁰ *La Suprema Corte estableció en 1972 que los derechos deben ser ejercidos solo dentro del alcance tenido por razonable a la luz de los principios que predominan en la conciencia social, y del límite generalmente respetado en la vida social. Otras sentencias sugieren que los tribunales sopesan los intereses en pugna conforme a la doctrina del ejercicio abusivo de los derechos, comparando los beneficios que una de las partes puede alcanzar, contra el daño que la otra va a sufrir*, Chapoy, Dolores, Evolución del Concepto de Derecho en Japón, op. cit, p.606

¹⁴¹ *Si la voluntad declarada por las partes en un negocio jurídico es contraria a leyes y disposiciones que no sean de orden público, se estará a lo dispuesto por ella; y en caso de que exista una costumbre contraria a una ley o disposición que no sea de orden público, será aplicable aquélla si hay motivo para considerar que las partes tuvieron la voluntad de apegarse a ella* ibidem p 616

¹⁴² Oda, Hiroshi, Japanese Law. Op.cit p. 123

a la *Act on Promotion of Specified Non-profit Activities* para constituirse como una *Specified Non-Profit Organization*, aunque en este caso la autoridad competente de la aprobación es el gobernador de la prefectura en donde se establece la sede de la organización.

Tabla 25 Personas morales japonesas no mercantiles

| | General Corporation | Nonprofit | Public Interest Corporation | Approved Corporation | Specified | Non-profit |
|---|--|-----------------------------------|--|--|-----------|------------|
| Governing law | Act on Incorporated Associations and General Foundations | General Incorporated Associations | Act on Authorization of Public Interest Incorporated Associations and Interest Incorporated Foundations | Act on Promotion of Specified Non-profit Activities | | |
| Registry office | Prefectural Governor | | Public Interest Commission | Prefectural Governor | | |
| Type | Association & Foundation | | Association & Foundation | Association | | |
| Necessity of extending status | Indefinite duration | | Indefinite duration | Once every 5 years | | |
| Activities | unregulated | | 22 indicated | 20 indicated | | |
| Profit making activities | Unregulated | | Permitted to some extent | Permitted to some extent | | |
| Residuary assets distribution | Cy-pres doctrine (It must be used for the charitable activities) | | Cy-pres doctrine (It must be used for the charitable activities) | Cy-pres doctrine (It must be used for the charitable activities) | | |
| The least number of members | 2 or more | | (Association) 2 or more | 10 or more | | |
| Amount of endowment (foundation) | 3 million yen or more | | (Foundation) 3 million yen or more | Not applicable | | |
| Purpose | Not stipulated, so that the relevant articles are not included, so that both profit and non profit activities are allowed. | | To promote and ensure suitable implementation of such activity conducted by the public interest corporations and thereby to contribute to the promotion of the public interest and the realization of a vibrant society. | To promote the sound development of specified nonprofit activities(20 items including promotion of human rights or promotion of peace in the form of volunteer and other activities freely performed by citizens to benefit societies. | | |

Fuente: Con información extraída de la *Japan Association of Charitable Organizations*, http://www.kohokyo.or.jp/english/eng_legal.html

Además de lo anterior se han de considerar los fideicomisos, que son regulados mediante la *Trust Business Law*, y que ofrecen ciertas ventajas al no ser necesaria la aprobación de ninguna autoridad ni tener las limitaciones en el objeto, lo cual le permite ser un sustituto a la *Public Interest Foundation*.

Los contratos típicos¹⁴³, nominados en el Código civil son: *gifts, sale, exchange, loans for consumption, loans for use, leases, employment, work contract, mandate, deposits, partnership, life annuity* y *settlement* (Libro Segundo, Capítulo 2)

Hay una prohibición (art 175), a constituir derechos reales si no son de los previstos en el propio código o en otra ley. Existen 10 “derechos reales” reconocidos expresamente en el Código Civil japonés: “*possession*”, *ownership*, *superficies*¹⁴⁴, *emphyteusis*, *servitude*, *commonage* (*iriaiken*¹⁴⁵), *right of retention*¹⁴⁶, *statutory liens* (*sakidori tokken*), *pledge*, *mortgages/revolving mortgages*., quedando fuera de esta lista los derechos de usufructo, uso y habitación.

En la compraventa existe el “*Special Agreement on Redemption*¹⁴⁷” que permite que en la compraventa de bienes inmuebles el vendedor pueda rescindir el contrato, regresando al comprador el precio pagado más otros gastos que se acuerdan en el mismo contrato. El periodo para ejercer esta “retrocompra” puede ser de hasta 10 años. Este tipo de arreglos se usa frecuentemente como un modo de garantía, en donde no se transmite la posesión de los inmuebles por no ser esto último voluntad de las partes, que usan este mecanismo como un tipo de “derecho real atípico”, que si bien están prohibidos, son reconocidos en la práctica y por parte de los tribunales¹⁴⁸.

¹⁴³ “... contractual relationship between companies within Japan are somewhat different, and perhaps this is why Japanese contracts are considered to be unique. A majority of contracts between companies are long-term contracts in the sense that they are valid for one year, but are automatically renewed unless either party objects. These contracts, especially between longstanding trading partners, are often very short, in some cases only a few pages. They define the rights and duties of the parties in broad terms and leave the rest to negotiation between the parties should a conflict arise. When a difficulty arises the parties do not necessarily stick to the terms of the contract, but try instead to reach a mutually acceptable compromise.

...In this sense, a contract represents a relationship of mutual trust, and therefore it sometimes considered to be a sign of distrust if either party attempts to cover every possible contingency in the contracts”.

Ididem, p 151

¹⁴⁴ Por lo que hace al derecho de superficie, la regla es que el superficiario puede restablecer el suelo a su situación originaria, pero que si el propietario del terreno manifiesta su voluntad de adquirir lo edificado o plantado al precio corriente de mercado, sin justa causa el superficiario no puede oponerse a que lo haga. No obstante, si existe costumbre contraria a lo prescrito en el texto legal, se está a lo que ella disponga

¹⁴⁵ Son derechos reales con una naturaleza parecida a la copropiedad, pero que se regulan por costumbres y usos locales, (art, 263, 294 CCJ)

¹⁴⁶ Contra la disposición expresa del Código Civil que establece que la prenda se perfecciona con la entrega de la cosa al acreedor pignoraticio, y que éste no puede conservar la posesión del objeto dado en garantía a través del ignorante, los tribunales han reconocido la validez del derecho consuetudinario del yooto-tampo, el convenio por medio del cual a título de garantía, el deudor transfiere al acreedor la propiedad de una cosa, pero sin perder la posesión de la misma.

¹⁴⁷ Article 579 *The buyer of immovable property may cancel the sale by refunding the purchase money and costs of the contract paid by the buyer in accordance with a special agreement on redemption executed simultaneously with the contract for sale. In such cases, unless a contrary intention is manifested by the parties, it shall be deemed that the fruit of the immovable property and the interest on the purchase money have been set off against each other.*

¹⁴⁸ Oda, Hiroshi, Japanese Law, op. cit, p.178

Existen registros públicos para varios derechos reales, incluyendo varias cargas que pesan sobre estos, aunque el efecto es dar publicidad¹⁴⁹ y no efectos constitutivos. Entre las leyes que regulan estas cuestiones encontramos la *Law on the Real Property, Law on Registration of Immovables, Real Estate Registration Act*, etc.

La prescripción positiva ocurre después de mantener la posesión por 20 años de manera pacífica, continua, pública y en concepto de dueño, aunque se puede reducir este término a 10 años¹⁵⁰.

La prescripción negativa requiere un lapso de 10 años (derecho personal), o de 20 para un derecho real distinto de la propiedad. Existen casos de excepción que permiten la prescripción en otros lapsos (art 170-174), tales como:

- Obligación nacida por contrato de tracto sucesivo que se ejecute en intervalos igual o menores a un año (5 años)
- Cualquier obligación, en relación con los trabajos de construcción, de una persona involucrada en el diseño, ejecución o supervisión de la obra (3 años)
- Una obligación relacionada con el precio de cualquier producto o bienes vendidos por un fabricante, mayorista o minorista (2 años)
- Una obligación relacionada con el trabajo o servicio que brinde una persona, cuando este sea ejecutado en el domicilio del mismo en beneficio de otros (2 años)
- Una obligación relativa al salario de un empleado que se fija en periodos igual o menor a un mes (1 año)
- Una obligación relativa al costo de transportación (1 año)
- Una obligación relativa al alquiler de bienes muebles (1 año)

Cuando la naturaleza de la obligación así lo permita, los tribunales pueden ordenar el cumplimiento forzoso por parte del deudor, llegando el caso que se pueda ordenar el cumplimiento por parte de un tercero a expensas del deudor que voluntariamente dejó de cumplir con la obligación. En caso de “*imperfect performance*”, es decir si el deudor falla en llevar a cabo el propósito de su obligación (art 415 del CCJ), el acreedor tendrá derecho a exigir el pago de daños

¹⁴⁹ *Acquisitions of, losses of and changes in real rights concerning immovable properties may not be asserted against third parties, unless the same are registered pursuant to the applicable provisions of the Real Estate Registration Act (Law No. 123 of 2004) and other laws regarding registration Artículo 177 del CCJ.*

¹⁵⁰ *A person who possesses any property of another for 10 years peacefully and openly with an intention to own shall acquire the ownership thereof if he/she was without knowledge and was not negligent when the possession started, Artículo 162 (2) del CCJ*

y perjuicios¹⁵¹ por todas las pérdidas, los cuales abarcan aquellas circunstancias especiales que pudiesen, o debiesen ser previsibles para el deudor.¹⁵²

Existe la acción pauliana o revocatoria así como la acción oblicua, aunque esta última es menos recurrida dado que normalmente el interesado se sustituye como acreedor para evitar realizar doble acción para obtener el pago de sus deudas.

El CCJ maneja la *exceptio non adimpleti contractus* (art. 533 del CCJ) mediante la cual una parte puede negarse a cumplir, en caso de que la contraria no lo haya hecho, así como disposiciones relativas a la rescisión (*cancel*) del contrato por incumplimiento (art. 541 del CCJ). En caso de que el objeto del contrato no puede lograrse a menos que se ejecute en un determinado momento o plazo, el contrato será inmediatamente rescindido (art. 542 del CCJ); en los demás casos el acreedor previamente ha de demandar el cumplimiento dando un tiempo razonable para la realización del mismo.

Gracias a la utilización de la buena fe y el trato justo y equitativo, se dice que los tribunales recurren poco a la teoría de la *culpa in contrahendo*, aunque “*the court has acknowledged certain duties of the parties before the conclusion of a contract, namely regarding the duty to provide information or explanation*”¹⁵³. Gracias a interpretaciones como esta es posible que se lleguen a resoluciones ligeramente de las que establece el Código, en especial en casos donde se entiende que la buena fe y el trato justo y equitativo juegan un papel preponderante sobre la relación contractual

La mayoría de edad es a los 20 años (art. 4 del CCJ). Los intereses legales son de 5% (art. 404¹⁵⁴ del CCJ)

¹⁵¹ *The obligee is entitled to refuse to accept imperfect performance and to claim damages. If proper performance can be expected, the obligee may demand such performance within reasonable period. Only when the obligor fail to make such performance is the obligee entitled to claim damages. If proper performance is impossible or impractical, the obligee may claim damages straight away.* Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, op. Cit, p.138

¹⁵² En compraventas entre comerciantes, aplican disposiciones similares, solo que en este caso es una obligación del comprador revisar la mercancía inmediatamente después de recibida, condicionándose que se envíe una notificación al vendedor informándole de los defectos o de los faltantes antes de solicitar una reducción, en el precio, o cancelar el contrato, o exigir el pago de daños y perjuicios

¹⁵³ Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, op. Cit, p.

¹⁵⁴ Article 404 *Unless the parties otherwise manifest their intention with respect to a claim which bears interest, the rate of such interest shall be 5% per annum.*

3.3 Derecho Mercantil

El *Commercial Code* japonés al igual que el mexicano, cuenta con un extenso número de artículos derogados y recurre a una nutrida cantidad de leyes para reglamentar materias especiales. El *Commercial Code*, sigue una tendencia alemana¹⁵⁵ con aportaciones del derecho norteamericano; no profundiza en muchas cuestiones con excepción de lo relativo a la agencia, participaciones sin voto, comisión mercantil, almacenaje, y actividades de transporte, en especial el marítimo. Otras regulaciones en la materia son la *Law on Cheques*, *Law on Bills*, *Law on Commercial Registration*, *la Bankruptcy Act*, *Commercial Registration Act*, *Real Property Registration Act.*, que complementan muchas cuestiones sobre la materia, que carece de tribunales especializados así como de reglas procesales específicas¹⁵⁶.

Hasta 2005 el *Commercial Code* contenía disposiciones relativas a las sociedades mercantiles (con excepción de las sociedades de responsabilidad limitada*), materia que pasó a ser regulada por la *Companies Act*. Así hoy en día encontramos las:

- Sociedad anónima (*Kabushiki-Kaisha*)
- Sociedad en nombre colectivo (*Gomei-Kaisha*)
- Sociedad en Comandita (*Goushi-Kaisha*)
- Sociedades de responsabilidad limitada, tipo norteamericano (*Goudou-Kaisha*)
- Sociedades de responsabilidad limitada, tipo alemán (*Yugen-Kaisha*)

La idea general era que las *kabushiki kaisha* fueran el vehículo para grandes empresas, y las Sociedades de responsabilidad limitada (modelada conforme la *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* [GmbH]) para las PYMES. En la práctica esta cuestión no se realizó de esta manera, razón por la cual se tuvo que hacer adecuaciones¹⁵⁷; lo primero fue separar a las empresas de acuerdo a su tamaño y no a su constitución social, y criterios para establecer reglas diferenciadas (contabilidad, gobierno, etc).

La decisión tomada en 2005 fue que las *kabuki kaisha* absorbieran a todas las *yugen kaisha* y creara reglas más flexibles; cuando entró en vigencia la *Companies Act* estas últimas se convirtieron automáticamente en *kabuki kaisha*. Por esta razón la regulación para las *kabuki kaisha* pasó a ser bastante amplia a pesar de su origen más orientado a grandes empresas. En este nuevo ordenamiento existen las SRL (*goudou kaisha*), aunque esta vez fueron moldeadas en mayor medida bajo la versión norteamericana¹⁵⁸.

Las *Stock companies* se califican como *Public Company*, de acuerdo a si es necesario la aprobación de la sociedad para poder realizar transferencia de acciones, o en *Large Company* si presentan una

¹⁵⁵ Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, op. cit p.117

¹⁵⁶ Margadant, Guillermo, *El derecho japonés actual*, op. Cit., p. 237

¹⁵⁷ *In Japan there are a number of small companies limited by shares which are actually individual business. The Supreme Court ruled that when the juridical personality is abused in order to by-pass the law, or the juridical personality is merely a veil, the juridical person status can be ignored by the creditor on the basis of the doctrine of good faith and fair dealing.* Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, op. cit, p. 126

¹⁵⁸ *Ibidem* p. 223

utilidad superior a ¥500 millones o pérdidas mayores a ¥20 mil millones. Y así bajo estos dos criterios existen cuatro diferentes variedades a los cuales se les aplica una determinada regulación respecto a varios puntos específicos; en caso de que se cuenta con una Asamblea se les aplica una regulación distinta que se aplica independientemente de su pertenencia a uno de los cuatro conjuntos anteriores.

En Japón existe la *Limited Liability Partnership* (que está regulada bajo la *Act No. 40, 2005* del mismo nombre), que aunque no cuenta con personalidad jurídica, cuenta con socios y limita la responsabilidad al monto de sus aportaciones¹⁵⁹, que han de ser en efectivo o algún otro tipo de bien.

La *Companies Act* establece que cuando una empresa foránea realiza operaciones continuas en Japón, debe de especificar al menos un representante en Japón, siendo que al menos uno deberá de estar domiciliado en Japón. Este representante deberá de tener la capacidad de realizar cualesquiera actos para el beneficio de la empresa foránea con relación al negocio que mantiene, y a su vez la empresa deberá de responsable por los “daños” que provoque este a terceros. Las empresas extranjeras serán agrupadas en el tipo de compañía que más se asemeje a los tipos regulados bajo la legislación japonesa. Asimismo estas sucursales deberán de presentar un balance general.

En Japón, existe un nutrida cantidad de “*asociaciones civiles*”, cuya importancia y papel en Japón es relevante, ya sea por mandato de ley, porque son mecanismos que acumulan muchos bienes y capital, porque se han consolidado como instituciones en la vida social japonesa, o porque simplemente presentan ventajas fiscales, que como en todos los países del mundo, pueden terminar por convertirse en el vehículo particular para cierto sector o ser utilizados sin tomar en cuenta la supuesta finalidad para la que se crearon estas asociaciones.

Así por ejemplo, debido a la regulación particular que tienen los servicios médicos, la regulación y los requisitos que deben de cumplir los separan del grueso de las sociedades mercantiles y las ubica como asociaciones civiles, o en su caso las cooperativas de consumidores, que alcanzaban la cifra de 586 en 2012 y que contaban con más de 27, 030,000 afiliados y ventas totales superiores a los \$33,539 millones de dólares en el mismo año¹⁶⁰.

Otras asociaciones varían de un rango notable de actividades (educación, religión, salud) y otras como las *Public Interest Corporation* y las *Approved Specified Non-profit Corporation*, tienen un amplio abanico de posibilidades (promover la cultura y las artes, el interés general de los consumidores, turismo, conservación del medio ambiente, entre otras) lo que permitió que fueran empleadas con todo tipo de fines.

¹⁵⁹ Article 3 (1) A limited liability partnership agreement (a "Partnership Agreement") takes effect when it is agreed that an individual or a juridical person will make a capital contribution and each of the parties will jointly conduct profit-oriented business activities in which its maximum liability is limited to its capital contribution amount, and when each of the parties fully makes payment or delivery in relation to its own capital contribution. Limited Liability Partnership Act

¹⁶⁰: Co-op 2012 Facts & Figures, March 21, 2012 to March 20, 2013, Japanese Consumers' Co-operative Union.

Tabla 26 Número de Asociaciones civiles japonesas

| Status of legal entities | Number of existing entities | Increase in Organizations | As Of | The year of implementation of relative law |
|--|-----------------------------|---------------------------|-----------|--|
| Public Interest Corporation | 19,860 | ▲ 3041 | Nov. 2011 | 1896 |
| New Public Interest Corporation | 8,243 | 2,950 | Apr. 2013 | 2008 |
| General Corporation. | 33,029 | 10,416 | Apr. 2013 | 2008 |
| Specified Non-profit Corporation | 47,771 | 2,020 | May. 2013 | 1998 |
| Approved SNPC | 447 | 187 | May. 2013 | 2002 |
| Medical Services Corporation | 47,825 | Na | Mar. 2012 | 1948 |
| Private School Corporation | 5,543 | Na | May. 2012 | 1949 |
| Religious Corporation | 182,868 | Na | Dec. 2008 | 1951 |
| Social Welfare Corporation | 19,498 | Na | Mar. 2012 | 1951 |
| The Relief and Rehabilitation Corp. | 165 | Na | Oct. 2012 | 1995 |

Fuente: Charitable and Non-profit Organizations in Japan, Data Book, JACO, The Japan Association of Charitable Organizations, 2013, p 2

Entre los ordenamientos que regulan estas entidades están la *Social Welfare Business Law*, *Private School Law*, *Religious Corporation Law*, *Medical Law*, *Relief and Rehabilitation Enterprise Law*, etc...¹⁶¹

En el plano internacional Japón, es nación contratante la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías y de la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras.

¹⁶¹ JACO, Charitable and Non-profit Organizations in Japan, Data Book, , The Japan Association of Charitable Organizations, 2013

3.4 Propiedad Intelectual

Las principales leyes en la materia son la *Intellectual Property Basic Act*, *Copyright Act*, *Patent Act*, *Trademark Act*, *Utility Model Act*, *Designs Act*, *Plant Variety Protection and Seed Act*, *Unfair Competition Prevention Act*, *Law on Protection Protection of Cultural Properties...*, que conviven con otras leyes de carácter más procesal tales como la *Law on Management Business of Copyright and Neighboring Rights*, *Law Concerning the Special Provisions to the Procedures Relating to an Industrial Property Right* u otras más que nacen de la mismas peculiaridades del derecho japonés como la *Patent Attorney Act*.

Bajo la *Patent Act* una invención significa una creación que emplea ideas técnicas avanzadas utilizando las leyes de la naturaleza, aunque en ocasiones las tendencias tomadas en la oficina estadounidense marcan la pauta internacional, a la que no está ajena la propiedad intelectual japonesa como en el caso de los métodos de negocios. Si bien en esta ley no define que no se considerará invenciones, establece que cualquier invención que pueda alterar el orden público, la moral o la salud pública no se puede patentar. Se ha considerado que los teoremas matemáticos no son patentables y como en el caso mexicano, cuando el software y el hardware se combinan es posible otorgarse una patente¹⁶².

Bajo el artículo 29 de la *Patent Act*, los tres requisitos básicos para una invención son aplicación industrial¹⁶³, novedad y actividad inventiva, siendo que estas dos últimas están expresadas de forma negativa, es decir si se presentan ciertas condiciones (que podemos definir como falta de novedad o de actividad inventiva) no se otorgará la patente a una invención de uso industrial.

Una patente confiere el derecho exclusivo de explotar la invención patentada como un negocio durante un periodo de 20 años después de la fecha de solicitud de la patente. Se considera patentable los segundos usos. Los titulares de patentes o de registros pueden ser personas físicas o morales. Existe una *accelerated examination*, que por ejemplo, se puede solicitar si se realiza un PCT. La aplicación para obtener una patente se puede presentar en inglés.

El artículo 68 del mismo ordenamiento establece límites a los derechos conferidos mediante una patente, entre las que están la investigación, experimentación o sobre las preparaciones de medicinas que se prescriban a través de recetas médicas, cuando aquellas se obtienen mediante la mezcla de varias sustancias activas.

¹⁶² *The Patent Office Examination Guidelines explain that “information processing by software is concretely realized by using hardware resources” means that, as a result of reading the software into the computer, the information processing equipment (machine) or operational method thereof particularly suitable for a use purpose is constructed by concrete means in which software and hardware resources are cooperatively working so as to realize arithmetic operation or manipulation of information depending on the use purpose.* Sera, Toyama, Matsukara & Kawaguchi, *Guidebook for Japanese Intellectual Property System*, 2012, <http://www.shuwa.net/english/Guidebook%20for%20Japanese%20IP.pdf>, p.8

¹⁶³ An invention which does not meet the requirement of “industrially applicable invention” includes “an invention which is impractical to utilize as a business”, “an invention which practically cannot be performed reduction to practice”, and “medical acts” which are mentioned in the EXAMINATION GUIDELINES of the Patent Office... Ibidem, p.6

Asimismo se contempla la otorgamiento de una licencia no exclusiva a aquellos que sin conocimiento de la solicitud de patente hicieron una invención idéntica o aquellos que conocieron la invención del mismo inventor e iniciaron los preparativos para llevar a cabo su fabricación o utilización en Japón, pero solamente hasta donde estuvieran contemplados estos preparativos¹⁶⁴”.

Existen medidas relativas aplicables a los diseños industriales y a los empresarios que hacen negocios o se preparan para realizar los mismos —antes de que se presente la demanda— sobre derechos que fueron terminados por declararse invalidas los derechos de los licenciantes, de forma tal que se les concedan licencias no exclusivas hasta la medida en que estaban preparados para realizar el mismo¹⁶⁵.

Siguiendo la misma redacción que en el caso de las invenciones, la *Model Utility Act* un modelo de utilidad es un objeto con aplicación industrial, al cual debido a cambios en su disposición, forma, configuración o combinación son novedosos y presentan actividad inventiva. En este caso la solicitud a trámite no se puede presentar en otro idioma distinto al japonés. La duración del monopolio otorgado será de 10 años. El titular tiene el derecho exclusivo para la explotación comercial, pudiendo licenciar sus derechos.

La *Design Act* abarca lo correspondiente a dibujos y diseños industriales, pues define como diseño toda aquella forma, combinación de colores o combinación de las anteriores que creen una impresión estética a través de la vista. Por lo anterior no se concede protección a aquellos

¹⁶⁴ “Regarding the non-exclusive license, the following points should be noted.

- A person who is working the invention must be working in good faith.
- The working of the invention or preparing for working of the invention must be performed within the state of Japan. The term “preparing” has the meaning that the person has the intention of working the invention immediately, and his/her intention is presented to the extent of recognizing it objectively.
- A non-exclusive license based on prior use allows a person to work a patented invention of the patent application as a business within the scope of the invention which had been worked or prepared for working it and for the purpose of business.
- Payment for compensation is not required.
- A non-exclusive license based on prior use may be transferred, when the business of working the relevant invention is transferred together, where the consent of the patentee is obtained, or where the transfer occurs as a result of general succession including inheritance.”

Ibidem, p.49

¹⁶⁵ Article 176 Where a patent right pertaining to an invalidated patent or a patent right pertaining to the invalidated registration of an extension of the duration thereof has been restored through a retrial or where the establishment of a patent right or the extension of the duration of a patent right with respect to a patent application or an application for registration of an extension of the duration of a patent right refused by a trial decision has been registered through a retrial, and where a person has, without knowledge, been working the invention in Japan or has, without knowledge, been making preparations therefore, after the trial decision became final and binding but before the registration of the demand for a retrial, such person shall have a non-exclusive license on the patent right, to the extent of the invention and the purpose of such business worked or prepared. Patent Act

elementos que no son apreciables a simple vista, ni a aquellos que no se pueden reproducir en masa¹⁶⁶.

Los diseños industriales deben de ser novedosos (no se han de haber publicado o hecho del conocimiento del público a través de medios electrónicos), y han de ser creativos, es decir, una persona educada en el campo no debiese de crear fácilmente esta combinación de formas y colores.

La protección no es forzosamente a un artículo industrial en su totalidad, dado que la protección puede brindarse a ciertas partes que cumplan con los requisitos de protección; lo anterior permite que se protejan bienes cuyos solo ciertos segmentos sean protegibles, y permite que en caso de que solo se copien ciertos elementos protegidos de un diseño, se puedan ejercer acciones en contra de ellos.

Se permite el registro de un set de artículos, los cuales son usados conjuntamente y que son protegidos como un solo diseño; sin embargo la elegibilidad de cuales artículos pueden constituir un set está determinada por *ordinances* del *Minister of Economy, Trade and Industry*.

Existe la posibilidad de que los solicitantes pidan al Comisionado de la Oficina de Patentes que el diseño industrial sea mantenido en secreto por un periodo de tiempo no mayor a tres años, lo anterior previene que sea publicado en la *Design Gazette*. La duración de este derecho será de 20 años.

La *Trademark Act* abarca las marcas consistentes de caracteres, figuras, símbolos y formas tridimensionales, así como cualquier combinación de las mismas (no protege el empleo de un color *per se* como marca). No protege cuestiones como el *Trade dress*, las marcas sonoras, olfativas, táctiles y similares.

Existe el *Collective Trademark* que busca otorgar el uso de una marca (para un determinado bien o servicio) para que sea empleada por todos los integrantes que conformar al solicitante, que solo puede ser una persona moral (art.7). La *Regional Collective Trademark*, permite que los integrantes de una persona moral (art. 7-2) usen una marca que indique la región, el bien o servicio que se comercialice, bajo la intención de que esta práctica refleje un reconocimiento del público consumidor. Cualquiera que reúna los requisitos que distinguen a los miembros puede incorporarse a la misma.

Existe una protección parecida a la que se otorga en el caso de marcas notorias (famosas), en donde se puede registrar una marca “defensiva” para productos o servicios bien conocidos por el público consumidor en productos o servicios relacionados (clases) donde la existencia de marcas parecidas

¹⁶⁶ Una inclusión particular de la ley japonesa es aquella de los *screen devices* que es descrita de la siguiente forma; *The shape, patterns or colors, or any combination thereof, of a part of an article as used in the preceding paragraph shall include those in a graphic image on a screen that is provided for use in the operation of the article (limited to the operations carried out in order to enable the article to perform its functions) and is displayed on the article itself or another article that is used with the article in an integrated manner. Art 2, fracción segunda, Patent Act*

pudiese generar confusión con el público consumidor. La duración de estos derechos es 10 años y se puede renovar.

La caducidad del registro ocurrirá si se deja de usar la marca durante un lapso de tres años. Las sanciones que establece esta ley presentan una posibilidad de encarcelamiento, así como el establecimiento de multas de hasta ¥300 millones para las personas morales cuando su representante, agente, empleado o algún de su personal comete la infracción como parte de sus actividades para con la misma.

Algunas particularidades del sistema de protección japonés es que mientras la escritura de palabras en caracteres latinos es relativamente común (romanji) y el mismo emplea una pronunciación casi idéntica al español, el principal idioma extranjero al que se asocian las palabras escritas con caracteres latinos es el inglés. Por esta razón se recomienda emplear katakana (sistema de fonetización japonés) para proteger la pronunciación de la palabra que se quiere registrar cuando la misma no proviene del inglés o del japonés¹⁶⁷. Mientras la protección otorgada en japonés o inglés puede proteger la asociación con el significado de la misma, si se realiza en otros idiomas no sucede lo anterior, por lo que se recomienda una protección de la traducción.

La protección que otorga la legislación japonesa en derecho de autor está contenida en la *Copyright Act*. La protección se da a:

- Las obras elaboradas por japoneses (incluyendo las personas morales constituidas bajo la ley japonesa incluidas),
- Las obras publicadas primeramente en Japón (o dentro de un plazo de 30 días después de publicarse primeramente en otra nación) o
- Aquellas obras que han de ser protegidas bajo el marco de un acuerdo firmado por la nación asiática.

Esto último permite que la ley otorgue una protección por un plazo no mayor a lo que la ley del país de origen de las obras “extranjeras”.

Se protegen las obras derivadas, las compilaciones, las bases de datos, los derechos conexos. Gracias a la gran cantidad de tratados en la materia y la tradición jurídica del *droit d'auteur*, la legislación sustantiva japonesa en la materia no difiere en gran medida de la que se conoce en México.

La ley regula los derechos morales de los autores, manejando más detalladamente que la legislación mexicana el derecho de hacer pública la obra dado que maneja una serie de presunciones para cuando se transmiten los derechos patrimoniales. En el caso del derecho a mantener la integridad de la obra, la ley permite hacer modificaciones que se consideren inevitables dada la naturaleza de

¹⁶⁷ Inclusive se da el caso de que si se registran caracteres de ciertos idiomas (sánscrito, árabe) es posible que sean registradas como símbolos, sin ninguna relación a la palabra que se está registrando (significado o pronunciación).

la obra así como el propósito de la explotación de la obra, así se maneja que en el caso de los programas de computación se pueden hacer modificaciones para que un programa se puede ejecutar en un determinado equipo o en las obras arquitectónicas la reparación o reconstrucción.

La protección del derecho de autor no abarca a los lenguajes de programación, a sus algoritmos y “rules”. Tampoco se incluyen la Constitución, leyes, reglamentos circulares, promulgados por órganos del Estado, entidades públicas, órganos administrativos, sentencias y decisiones judiciales o cuasi-judiciales ni las traducciones que realicen las anteriores dependencias sobre los trabajos anteriormente mencionados. Se permite la explotación de discursos políticos hechas en público y declaraciones judiciales, excepto cuando se montan en una compilación los discursos de un mismo autor.

Se permite las grabaciones efímeras realizadas por los medios masivos, las exhibiciones públicas de una obra artística por parte del dueño del original, las reproducciones y adaptaciones de los programas de computación a medida que sea necesaria para la explotación de dicha obra, las reproducciones para procesos judiciales, reproducciones de fragmentos para libros de texto, retransmisiones en recintos escolares, reproducciones en bibliotecas e instituciones de educación sin fines de lucro, reproducciones para personas con debilidad visual o invidentes, respaldos (copias) de información cuando se necesite la reparación o mantenimiento de equipos digitales, la comunicación pública sin fines de lucro así como la copia privada.

Existen las licencias obligatorias cuando el titular del derecho patrimonial es desconocido, bajo ciertos supuesto que le pueden acontecer a las emisoras masivas, para ciertos fonogramas., siendo que la aprobación de la misma así como se remuneración será determinada por el *Commissioner of the Agency for Cultural Affairs* de Japón.

La *Copyright Act* provee fuertes sanciones en caso de que se infrinjan los derechos de los titulares de los derechos patrimoniales de las obras, aunque hay que considerar que tradicionalmente solo se ejercía este tipo de sanciones cuando existía un fuerte componente de lucro, aunque se ha llegado a actuar contra ciudadanos que ponen obras en internet

3.5 Impuestos en Japón

No hay nación en la que la cuestión impositiva genere conflictos con los empresarios, aunque en encuestas realizadas por el gobierno japonés a través de JETRO, la principal barrera para invertir en Japón son los altos precios de crear y mantener una empresa en Japón, principalmente por las cuestiones impositivas de aquel país¹⁶⁸. Si bien se tiene planeadas estrategias para mejorar la competitividad de Japón, hay un problema importante de endeudamiento (deuda pública del, 238% del PIB, 2012) y un aumento notable de población adulta mayor (24.1% de la población mayor a 65 años en 2012, OCDE), que dificulta una reducción de las contribuciones obtenidas por impuestos.

Aunque se pueden considerar los impuestos en Japón como elevados¹⁶⁹, es probable que aumenten para poder sanear las arcas nacionales, en especial cuando se tiene una política inflacionaria¹⁷⁰). Hay que destacar que el “impuesto sobre la renta”, proporciona cerca del 50 % de los ingresos en las arcas nacionales, y que si bien otros impuestos aportan el otro 50%, no será hasta 2015 que el IVA llegue a una tasa del 10%, desde una tasa de 5% en la década pasada.

Entre México y Japón existe un *Convenio para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en Materia de Impuestos Sobre la Renta* en vigor desde 1996 que aplica para el caso mexicano el Impuesto Sobre la Renta, y en el caso de Japón, sobre:

- el impuesto sobre la renta (*the income tax*);
- el impuesto sobre las sociedades (*the corporation tax*); y
- los impuestos locales sobre los habitantes (*the local inhabitant taxes*)

¹⁶⁸ JETRO, *Laws & Regulations on Setting Up Business in Japan*, Editor Invest Japan Department, Japan External Trade Organization (JETRO), 2013, https://www.jetro.go.jp/en/invest/setting_up/pdf/pdf/laws_regulations_201310en.pdf, p53

¹⁶⁹ *The highest individual income tax rate, including local taxes, is 50%, and the highest corporation tax rate (including local taxes) is 35.64% (FY2012)*, WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, op. cit

¹⁷⁰ Actualmente Japón sigue una política compleja que trata de estimular el crecimiento de la economía, atacando la deflación, modificando su política fiscal para evitar un sobreendeudamiento a largo plazo y estableciendo las bases para el crecimiento a futuro. Para comprender mejor estas políticas que pudiesen parecer contradictorias se recomienda la lectura de *International Monetary Fund, Japan 2013 Article IV Consultation*; IMF Country Report No. 13/253, 2013 <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13253.pdf>

Tabla 27 National government tax revenue, FY2011 and FY2012 (Japan)
(¥ billion and %)

| Tax item | FY2011 budget | | FY2012 budget | |
|--|---------------|------------|---------------|------------|
| | Amount | Percentage | Amount | Percentage |
| Direct taxes | 24,271 | 56.1 | 25,919 | 57.2 |
| Individual income tax | 13,490 | 31.2 | 13,491 | 29.8 |
| Corporation tax | 7,792 | 18.0 | 8,808 | 19.5 |
| Special corporation tax ^{a, b} | 1,566 | 3.6 | 1,659 | 3.7 |
| Inheritance tax | 1,423 | 3.3 | 1,430 | 3.2 |
| Special Individual Income Tax for Reconstruction | n.a. | n.a. | 50 | 0.1 |
| Special Corporation Tax for Reconstruction | n.a. | n.a. | 481 | 1.1 |
| | 18,991 | 43.9 | 19,365 | 42.8 |
| Indirect taxes | | | | |
| Customs duty | 815 | 1.9 | 910 | 2.0 |
| Consumption tax | 10,199 | 23.6 | 10,423 | 23.0 |
| Liquor tax | 1,348 | 3.1 | 1,339 | 3.0 |
| Tobacco tax | 816 | 1.9 | 945 | 2.1 |
| Gasoline tax | 2,634 | 6.1 | 2,611 | 5.8 |
| Liquefied petroleum gas tax | 12 | 0.0 | 11 | 0.0 |
| Aviation fuel tax | 46 | 0.1 | 44 | 0.1 |
| Petroleum and coal tax | 512 | 1.2 | 546 | 1.2 |
| Promotion of power resources development tax | 346 | 0.8 | 329 | 0.7 |
| Motor vehicle tax | 428 | 1.0 | 417 | 0.9 |
| Tonnage tax | 9 | 0.0 | 10 | 0.0 |
| Stamp tax | 1,057 | 2.4 | 1,032 | 2.3 |
| Local Gasoline tax ^{a, b} | 282 | 0.7 | 279 | 0.6 |
| Liquefied petroleum gas tax ^{a, b} | 12 | 0.0 | 11 | 0.0 |
| Aviation fuel tax ^{a, b} | 13 | 0.0 | 13 | 0.0 |
| Motor vehicle tax ^{a, b} | 294 | 0.7 | 286 | 0.6 |
| Special tonnage tax ^{a, b} | 11 | 0.0 | 13 | 0.0 |
| Special tobacco surtax ^b | 157 | 0.4 | 146 | 0.3 |
| Total | 43,262 | 100 | 45,283 | 100 |

n.a. Not applicable.

a Local transfer tax.

b Revenues are distributed to special accounts.

Note: Figures are based on Japan's official tax revenue prospects, announced in January 2011 (for FY2011) and January 2012 (for FY2012).

Fuente: WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2013, p. 49

3.5.1 Principales impuestos

El *corporation tax* es el impuesto sobre la renta para personas morales, siendo en general, una tasa de 15% para un ingreso inferior a 8 millones de yenes, y de 25.5% para un ingreso superior a esta cifra.

El *inhabitant's tax* son un impuesto local que grava la renta de las compañías ubicadas en su prefectura (*prefectural inhabitant tax*) y municipio (*municipal inhabitant tax*). Se determina en

dos partes, la primera multiplicando el *corporation tax* a pagar por la suma de la tasa de prefectura y la tasa que cada municipio establece, las cuales van de un rango del 5% al 6% y del 12.3% al 14.7% respectivamente. La segunda parte de este impuesto es una cuota que se determina en base al número de empleados y al monto del capital de acuerdo a una tabla preestablecida para un número menor o mayor de 50 empleados.

Tabla 28 Per capita levy on corporate inhabitant tax

| Capital amounts | | Employee number | Per capita levy |
|------------------------|----------------------------|-----------------|-----------------|
| Over 5,000,000,000 yen | --- | Over 50 | 3,800,000 yen |
| Over 1,000,000,000 yen | Or under 5,000,000,000 yen | Over 50 | 2,290,000 yen |
| Over 5,000,000,000 yen | --- | Or under 50 | 1,210,000 yen |
| Over 1,000,000,000 yen | Or under 5,000,000,000 yen | Or under 50 | 950,000 yen |
| Over 100,000,000 yen | Or under 1,000,000,000 yen | Over 50 | 530,000 yen |
| Over 100,000,000 yen | Or under 1,000,000,000 yen | Or under 50 | 290,000 yen |
| Over 10,000,000 yen | Or under 100,000,000 yen | Over 50 | 200,000 yen |
| Over 10,000,000 yen | Or under 100,000,000 yen | Or under 50 | 180,000 yen |
| --- | Or under 10,000,000 yen | Over 50 | 140,000 yen |
| --- | Or under 10,000,000 yen | Or under 50 | 70,000 yen |

Fuente: JETRO, Laws & Regulations on Setting Up Business in Japan, Editor Invest Japan Department, Japan External Trade Organization (JETRO), 2013, p. 31

El *enterprise tax* es un impuesto local que se impone al ingreso de las corporaciones ubicadas en cada prefectura. La asignación se hace generalmente sobre las utilidades, el número de empleados y el número de oficinas en cada localidad. Se hacen ciertas adecuaciones, como excluir el ingreso de los negocios realizados en el extranjero.

Las tasas van en tres categorías, menos de 4 millones de yenes anual (2.7%-2.95%), de 4 millones a 8 millones, (4%-4.365%) y superior a 8 millones (5.3%-5.78%). Si las corporaciones tiene un capital desembolsado es superior a los 100 millones de yenes¹⁷¹, las tarifas son 1.5%-1.69%, 2.2%-2.475% y 2.9%-3.26% respectivamente.

Las grandes empresas, con un capital social superior a 100 millones, han de sumar una cantidad que grava la suma de los salarios, gastos financieros y de renta neta, con una tasa que va de 0.48% a 0.504%; y otra base de acuerdo al capital social y del “superávit de capital”, con tasa del 0.20% al 0.21%

Asimismo existe un *special local corporate tax* que aunque nacional, ha de ser tramitado y pagado a los gobiernos locales junto con el *enterprise tax*, que resulta de multiplicar el anterior impuesto por un factor de .81 (81%) para empresas con un capital desembolsado menor a 100 millones y de 1.48 (149%) para las empresas que superan este monto de capital. En el caso de las

¹⁷¹ En Japón, las empresas con un capital social igual o menor a 100 millones de yenes son definidas como PYMES. (SME's por sus siglas en inglés).

bases por la suma de salarios y por capital, la tasa de este impuesto será de 0.504 y en de capital, la tasa sea de 0.21

Para ciertas actividades los individuos han de pagar un *individual enterprise tax* y las tasas van de un rango del 3% al 5%. Siendo que el *enterprise* es deducible, la suma de impuestos empresariales es menor que la suma de los impuestos a pagar verdaderamente

3.5.2 Otros impuestos

Family corporation tax¹⁷² Si un individuo, o su familia poseen más del 50% de las acciones totales o de las acciones con derecho a voto, la sociedad es considerada como una sociedad familiar, y está sujeta a un impuesto adicional al *corporation tax*. Este impuesto no aplica a las empresas con un capital social menor a 100 millones de yenes¹⁷³.

Tabla 29 Ganancias no distribuidas gravables

| Límite inferior | Límite superior | Tasa |
|-----------------|-----------------|------|
| ¥ | ¥ | % |
| 0.01 | 30,000,000 | 10.0 |
| 30,000,000 | 100,000,000 | 15.0 |
| 100,000,000 | - | 20.0 |

Fuente. Artículo 67, Corporation Tax Act

Impuesto a las instalaciones comerciales. (Business office Tax). En ciertas ciudades, como Tokio, Osaka, Nagoya, Fukuoka, y otras ciudades con más de 300,000 habitantes, si la empresa cuenta con instalaciones superiores a los 1,000 metros cuadrados y/o cuenta con más de 100 empleados tiene que pagar un impuesto de 600 yenes por metro cuadrado adicional y un impuesto del 0.25% sobre la nómina bruta.

Consumption Tax.- Es el impuesto al consumo. Existen exenciones para el arrendamiento de tierra, educación y servicios médicos, un limitado número de productos y servicios a tasa 0%, exportaciones y ciertos servicios facturados a residentes en el extranjero a la tasa del 0% y una tasa promedio del 5%. El impuesto al valor agregado paso de 5% a 8% (abril 2014) con un aumento previsto a 10% en octubre de 2015. Las transacciones financieras, las operaciones de capital y cierto tipo de transacciones (salud, educación,) no son “imponibles” .

Income tax. Es el impuesto sobre la renta de personas físicas. Todos los individuos son clasificados como residentes o no residentes. Los residentes son todas aquellas personas que teniendo un domicilio (principal base y centro de vida) en Japón o una residencia por más de un año. Existe una clasificación de residentes no permanentes, que se aplica a los residentes que no

¹⁷² **Family corporation:** This shall mean a company, in the case where three or fewer shareholders, etc. of the company (excluding a company, in the case where such company holds its own shares or capital contributions) and an individual and corporation that have a special relationship as specified by Cabinet Order with such shareholders, etc. hold shares or capital contributions that account for more than 50 percent of the total number or total amount of the issued shares of or capital contributions to the company (excluding own shares or capital contributions held by the company), Art 2 fracción X, Corporation Tax Act

¹⁷³ Art 67, Corporation Tax Act

tienen la nacionalidad japonesa y que tengan su domicilio o residencia en Japón por no más de cinco años en los últimos diez años¹⁷⁴

Para los residentes se cobra el *income tax* independientemente de donde provenga la riqueza, Japón o el extranjero. Para los residentes no permanentes se gravará el *Domestic Source Income* (art,161 *Income Tax Act*), así como otros ingresos pagados o remitidos a la nación nipona. Los no residentes pagarán por los ingresos relacionados al tipo de actividad que realicen en Japón (art 164. *Income Tax Act*)

En la fórmula del cálculo del impuesto se establecen categorías progresivas de acuerdo al ingreso anual que resulta después de habersele aplicado las deducciones correspondientes, existiendo una deducción especial para asalariados, de acuerdo al ingreso nominal que tengan.

Tabla 30 Income Tax

| Límite inferior | Límite superior | Por ciento para aplicarse |
|-----------------|-----------------|---------------------------|
| ¥ | ¥ | % |
| 0.01 | 1,950,000 | 5 |
| 1,950,000 | 3,300,000 | 10 |
| 3,300,000 | 6,950,000 | 20 |
| 6,950,000 | 9,000,000 | 23 |
| 9,000,000 | 18,000,000 | 33 |
| 18,000,000 | ----- | 40 |

Fuente. Artículo 89, *Income Tax Act*

¹⁷⁴ Art. 2 *Income Tax Act*

3.5.3 Convenio para Evitar la Doble Imposición e Impedir la Evasión Fiscal en Materia de Impuestos Sobre la Renta

Bajo el Convenio¹⁷⁵ entre México y Japón, los beneficios de una empresa de un Estado Contratante solo pueden someterse a imposición en este Estado Contratante, a no ser que la empresa realice actividades empresariales en el otro Estado Contratante por medio de un **establecimiento permanente** situado en él. Si la empresa realiza actividades empresariales de dicha manera, los beneficios de la empresa pueden someterse a imposición en el otro Estado Contratante, pero solo en la medida en que puedan atribuirse a este establecimiento permanente.

Lo anterior va en línea con la ley japonesa que diferencia a las empresas domésticas y foráneas en base a donde se localizan su oficina principal, siendo que todas las empresas establecidas en Japón bajo la *Corporate Law* (y otras leyes especiales) son obligadas a que establezcan sus oficinas principales en Japón¹⁷⁶. Tales empresas, las empresas domésticas, son sujetas a pagar impuestos por todos los ingresos que obtengan alrededor del mundo.

Para las empresas foráneas, hay reglas especiales para determinar el cobro de impuestos. Los ingresos de empresas foráneas (ingresos de origen nacional, bajo el artículo 138 *Corporate Tax Law*) que son típicamente sujetos a impuestos japoneses son:

- Ingresos obtenidos de actividades derivadas de la utilización, tenencia y transferencia de activos
- Ingresos por brindar servicios especificados por una *cabinet order* (ej., ingenierías)
- Ingresos por arrendar bienes inmuebles localizados en Japón
- Intereses de depósitos y ahorros realizados en una entidad japonesa
- Reparto de utilidades de una empresa japonesa
- Intereses obtenidos por bonos de empresas japonesas
- Regalías de empresas establecidos en Japón
- Intereses obtenidos por bonos gubernamentales

Dependiendo de la forma que se establezcan las empresas foráneas, serán sujetas a pagar impuestos por una serie diferentes de ingresos. La principal referencia es el establecimiento permanente, que se encuentra delimitado en varios artículos del Convenio y abarca las siguientes cuestiones:

¹⁷⁵ Tanto México como Japón son Estados contratantes de la Convención de Viena sobre el derecho de los tratados, que establece que un tratado es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular

¹⁷⁶ PKF, Japan Tax Guide 2013

<http://www.pkf.com/media/1960294/japan%20pkf%20tax%20guide%202013.pdf>,

Establecimiento permanente

- Sede de dirección;
- Sucursal;
- Oficina;
- Fábrica;
- Taller, y
- Una mina, un pozo de petróleo o de gas, una cantera o cualquier otro lugar de extracción de recursos naturales.

Equivalentes a establecimiento permanente.

Incluye una obra, una construcción, un proyecto de montaje o instalación, o las actividades de supervisión relacionadas con ellos, solo cuando dicha obra, proyecto o actividades tengan una duración superior a seis meses. O todas las actividades (excepto un agente que goce de un estatuto independiente) que una persona realiza para la empresa, si dicha persona ostenta y ejerce habitualmente poderes que la faculten para concluir contratos en nombre de la empresa.

Actividades que no incluye el establecimiento de un establecimiento permanente.

- La utilización de instalaciones con el único fin de almacenar, exponer o entregar bienes o mercancías pertenecientes a la empresa;
- El mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de almacenarlas, exponerlas o entregarlas;
- El mantenimiento de un depósito de bienes o mercancías pertenecientes a la empresa con el único fin de que sean transformadas por otra empresa;
- El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de comprar bienes o mercancías o de recoger información, para la empresa;
- El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin de realizar, para la empresa, cualquier otra actividad similar que tenga carácter preparatorio o auxiliar; y
- El mantenimiento de un lugar fijo de negocios con el único fin del ejercicio combinado de las actividades mencionadas anteriormente, a condición de que el conjunto de la actividad del lugar fijo de negocios que resulte de esta combinación conserve su carácter auxiliar o preparatorio.
- Actividades empresariales por medio de un corredor, un comisionista general o cualquier otro agente que goce de un estatuto independiente, siempre que estas personas actúen dentro del marco ordinario de su actividad.

En relación con “el agente”, el protocolo indica que se ha de entender que

- Cuando, en sustitución de la empresa, una persona realiza actos que, económicamente pertenecen a la esfera de la empresa más que a la de sus propias actividades empresariales, dicha persona no se considerará que actúa en el marco ordinario de sus actividades.
- Cuando las actividades comerciales que la persona realiza para la empresa están sujetas a instrucciones detalladas o a un control general por parte de esta empresa, o si el riesgo empresarial debe ser soportado por esta empresa, dicha persona no podrá considerarse independiente de esta empresa.

Las empresas con un establecimiento permanente han de pagar contribuciones por todos los ingresos obtenidos en Japón, las empresas con un equivalente han de sujetarse a las reglas que establece el artículo 141 de la *Corporate Tax Act* que limitan el número de supuestos por los que se han de pagar contribuciones. De la misma manera sucede con las empresas con actividades tales como la tenencia de activos o transferencia de bienes inmuebles localizados en Japón, siendo que estas últimas no han de pagar el *corporate inhabitant tax* y el *Enterprise tax*.¹⁷⁷

3.5.3.1 Mecanismo de acreditación

México permitirá a sus residentes acreditar contra el impuesto mexicano (ISR):

- El impuesto japonés pagado sobre las rentas procedentes del Japón, en una cantidad que no exceda del impuesto exigible en México por dichas rentas, y
- En el caso de una sociedad que sea propietaria del capital de una sociedad residente en el Japón y de la que la sociedad mencionada en primer lugar reciba un dividendo, el impuesto japonés pagado por la sociedad que paga el dividendo respecto de los beneficios con cargo a los cuales es pagado el dividendo.

México permitirá a sus residentes un crédito, contra el impuesto mexicano, del impuesto japonés pagado por la sociedad que paga el dividendo, solo si la sociedad que recibe el dividendo es propietaria de al menos 10 por ciento del capital de la sociedad que paga los dividendos

Sujeto a las leyes del Japón relativas al derecho de crédito contra el impuesto japonés del impuesto exigible en un país distinto al Japón¹⁷⁸:

- Cuando un residente del Japón obtenga rentas de México que pueden someterse a imposición en México de conformidad con las disposiciones del presente Convenio, el monto del impuesto mexicano exigible respecto de dichas rentas se podrá acreditar contra

¹⁷⁷ JETRO, *Laws & Regulations on Setting Up Business in Japan*, Editor Invest Japan Department, Japan External Trade Organization (JETRO), 2013, p. 32

¹⁷⁸ *Japanese corporations are taxable on their worldwide income when earned. However, corporations are generally entitled to claim tax credits against corporation and Inhabitants Tax for foreign income taxes paid (direct credit). For subsidiaries in low or nil tax countries or jurisdictions whose profits are not distributed, such profits are taxed in the hands of the Japanese parent on an accruals basis, with any associated foreign tax credits being available*, PKF, *Japan Tax Guide 2013*

<http://www.pkf.com/media/1960294/japan%20pkf%20tax%20guide%202013.pdf>

el impuesto japonés a cargo de este residente. Sin embargo, el importe del crédito no excederá la parte del impuesto japonés que corresponda a dichas rentas.

- Cuando la renta obtenida en México sea un dividendo pagado por una sociedad residente en México a una sociedad residente en el Japón, el crédito tomará en consideración el impuesto mexicano exigible a la sociedad que paga el dividendo respecto de sus rentas.

Las disposiciones se aplicarán solo si la sociedad que recibe los dividendos es propietaria de al menos 25 por ciento de las acciones con derecho a voto o del total

3.5.3.2 Ingresos considerados en el acuerdo

Tabla 31 Retención de impuestos

| | Retenciones (%) | | | |
|--|-------------------|--------------------------|-----------|----------|
| | Dividendos Art 10 | | Art. 11 | Art. 12 |
| | Portafolio | Participación sustancial | Intereses | Regalías |
| México | 15 | 0/5 (14) | 10/15 | 10 |
| Ordinaria (art. 213 Income Tax Act) (no residentes) | 20 | 20 | 0/20* | 0 |

Fuente: Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes 2013/14, 2013, basado en la información del convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta.

En Japón, los impuestos son determinados y pagados por cada particular, pero en ocasiones son los deudores quienes retienen los impuestos y los enteran al gobierno japonés. Hay una lista de retenciones para ciertos ingresos¹⁷⁹, que varían si el acreedor es una persona moral o física. Aún si los acreedores son empresas foráneas o no residentes se debe de realizar una retención a los ingresos de origen nacional.

Bajo el acuerdo de doble tributación, hay reglas particulares. Cuando tengan un establecimiento permanente se le harán las retenciones y se le cobrarán impuestos. Ya pagado el impuesto, si adicionalmente se cobran en México, se puede acreditar el impuesto pagado en Japón. De la misma manera, ciertos porcentajes de pagos realizados a no residentes serán retenidos por los deudores con domicilio u oficinas establecidas en Japón.

Si estas retenciones acreditan algún tipo de ingreso que puede ser gravado, está sujeto a que este permitido en el Acuerdo, pudiendo haber una diferencia entre lo retenido y lo permitido, creándose un crédito fiscal a favor del particular. Como regla general, los no residentes siguen los mismos procedimientos que los residentes para el pago de impuestos, así que se necesita llenar un *income tax return*, pagando en su caso sus contribuciones adeudadas, entre el 16 de febrero y el 15 de marzo, dado que se necesita cubrir los adeudos con el fisco japonés antes de recibir una devolución.

¹⁷⁹ Retenciones para los residentes: intereses, dividendos, salarios, bonos y compensaciones similares, ingresos para el retiro, ciertas compensaciones, realizadas a profesionistas.; retenciones para las empresas domésticas están los intereses y dividendos.

Asimismo existe un mecanismo contemplado en el artículo 214 del *Income Tax Act* en el que los no residentes, bajo ciertos supuestos y requisitos, pueden obtener un certificado de la oficina de impuestos japoneses y presentarlo al retenedor para que no le realice retenciones.

Dividendos. Bajo el artículo 10 del Convenio significa los rendimientos de las acciones, acciones de goce o usufructo sobre acciones, de las partes de fundador u otros derechos, excepto los de crédito, que permitan participar en los beneficios, así como las rentas derivadas de otros derechos corporativos sujetas al mismo régimen fiscal que los rendimientos de las acciones por la legislación del Estado Contratante en que resida la sociedad que los distribuya.

Los dividendos pagados por una sociedad Residente de un Estado Contratante (REC) a un residente del otro Estado, pueden someterse a imposición en ese otros Estado. Los dividendos pagados por una sociedad REC a un residente del otro Estado, pueden someterse a imposición en el país de la sociedad REC, con las siguientes condiciones;

- Si el perceptor de los dividendos es el beneficiario efectivo, el impuesto así exigido no podrá exceder de 15% del monto bruto de los dividendos
- Si el beneficiario efectivo es una sociedad propietaria de al menos 25 por ciento de las acciones con derecho a voto emitidas por la sociedad que paga los dividendos, durante un período de seis meses inmediato anterior al término del ejercicio fiscal en el que la distribución de los beneficios se lleve a cabo, el impuesto así exigido no podrá exceder del 5% del importe bruto de los dividendos; pero
- Si la empresa anteriormente citada además reúne las dos siguientes características, los dividendos solo pueden someterse a imposición en el Estado Contratante en que el perceptor sea residente
 - Las acciones emitidas por dicho perceptor sean negociadas regularmente en un mercado de valores reconocido del Estado Contratante en el que dicho perceptor sea residente; y
 - Más del 50 por ciento del total de las acciones emitidas por dicho perceptor sea propiedad de:
 - a)El Gobierno de este Estado Contratante, las subdivisiones políticas o entidades locales del mismo, o las instituciones totalmente propiedad del Gobierno de este Estado Contratante o de las subdivisiones políticas o entidades locales del mismo;
 - b)Una o más personas físicas que sean residentes de este Estado Contratante;
 - c)Una o más sociedades residentes de este Estado Contratante, y que las acciones que emitan sean regularmente negociadas en un mercado de valores reconocido de este Estado Contratante, o más del 50 por ciento del total de las acciones que emitan sea propiedad de una o más personas físicas residentes de este Estado Contratante; o

d)Cualquier combinación del Gobierno, subdivisiones políticas, entidades locales, instituciones, personas físicas y sociedades mencionadas en los apartados (a), (b) y (c).

Si el beneficiario efectivo de los dividendos, residente de otro Estado Contratante, realiza en el país de la sociedad REC una actividad empresarial a través de un establecimiento permanente aquí situado o presta en este otro Estado Contratante servicios personales independientes por medio de una base fija aquí situada, y la participación que genera los dividendos esté vinculada efectivamente con dicho establecimiento permanente o base fija, no se beneficiara de lo anteriormente enunciado; lo que significa que se le someterán a contribuciones en el Estado donde tiene el establecimiento permanente o base fija, en la medida en que se pueda atribuir los beneficios a la misma.

Cuando una sociedad residente de un Estado contratante obtenga beneficios o rentas procedentes del otro país contratante, este otro país contratante no podrá exigir ningún impuesto sobre los dividendos pagados por aquella sociedad, salvo en la medida que estos dividendos se paguen a su residente o la participación que generen los dividendos esté vinculada efectivamente a una sociedad con establecimiento permanente en su territorio. Misma prohibición se establece a los beneficios no distribuidos de la sociedad del Estado contratante.

La retención en Japón puede ser del 15% o 20% dependiendo del tipo de stock del que provenga el dividendo¹⁸⁰.

Intereses. Bajo el artículo 11 del Convenio significa los rendimientos de créditos de cualquier naturaleza, con o sin garantías hipotecarias o cláusula de participación en los beneficios del deudor y, especialmente, las rentas de valores gubernamentales y de bonos u obligaciones, incluidas las primas y premios unidos a estos títulos, bonos u obligaciones, así como cualquier otra renta que se asimile a los rendimientos de las cantidades dadas en préstamo por la legislación fiscal del Estado Contratante de donde procedan las rentas.

Los intereses procedentes de un Estado Contratante, y pagados a un residente del otro Estado, pueden ser gravados en el Estado del residente; y también, en el Estado de donde proceden los intereses, pero si el perceptor es el beneficiario efectivo, el impuesto no puede exceder de:

¹⁸⁰ PWC, *Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes 2013/14*, 2013, Japan 1006, <http://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/assets/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-2013-14.pdf>, p 1012

- 10% del importe bruto de los intereses cuando:
 - El beneficiario efectivo sea un banco o una institución de seguros;
 - Los intereses se obtengan de bonos u otros títulos de crédito que se negocien regular y substancialmente en un mercado de valores reconocido;
 - Los intereses sean pagados por un banco; o
 - Los intereses sean pagados en relación con una venta a crédito de equipo y maquinaria, siempre que el perceptor de dicho interés sea el enajenante del equipo y la maquinaria; y
- 15% del importe bruto de los intereses en los demás casos

No se cobrarán impuestos en el Estado de donde provienen los intereses, si las entidades que los obtienen son el Gobierno del otro Estado, una subdivisión política o entidad local del mismo, el Banco Central de este otro Estado Contratante o cualquier institución financiera totalmente propiedad de ese Gobierno, o por cualquier residente del otro Estado Contratante respecto de créditos garantizados o asegurados por el Gobierno de ese otro Estado Contratante o cualquier institución financiera totalmente propiedad de ese Gobierno.

Siguiendo la misma lógica que en los dividendos, si existe un establecimiento permanente, o se prestan servicios independientes por medio de una base fija situada en él, se le someterán a contribuciones en el Estado donde tiene el establecimiento permanente o base fija en la medida en que se pueda atribuir los beneficios a la misma.

La retención en Japón es de 20% (15% para impuesto nacional, y 5% para impuesto local)¹⁸¹

Regalías. Bajo el artículo 12 del Convenio significa las cantidades de cualquier clase pagadas por el uso o la concesión de uso de un derecho de autor sobre una obra literaria, artística o científica, incluidas las películas cinematográficas y películas o cintas para transmisión por radio o televisión, una patente, marca de fábrica o de comercio, dibujo o modelo, plano, fórmula o procedimiento secreto, o por el uso o la concesión de uso de un equipo industrial, comercial o científico, o por las informaciones relativas a experiencias industriales, comerciales o científicas.

Se aplican las mismas reglas anteriores en cuestión de que ambos Estados pueden someter a imposición las regalías, siendo que para el Estado Contratante de donde proceda el pago, el límite es del 10% del importe bruto. La regla concerniente a establecimientos permanentes o bases fijas aplica igualmente para las regalías

Enajenación de bienes inmuebles ubicados en un Estado, realizadas por un residente del otro Estado, pueden someterse a imposición en el Estado donde se encuentran los bienes inmuebles. En las ganancias de enajenación de acciones o de derechos en una sociedad REC, obtenidas por un residente del otro Estado, puede ser gravadas en el país de la sociedad REC, si:

- Las acciones o derechos en posesión o propiedad del enajenante (conjuntamente con las acciones o derechos en posesión o propiedad de cualquier otra persona relacionada que puedan

¹⁸¹ Idem

sumarse a los mismos) representan al menos 25 por ciento del total de las acciones emitidas por, o del total de los derechos en, dicha sociedad; en cualquier momento, durante el ejercicio fiscal en que la enajenación se lleva a cabo o los dos ejercicios fiscales anteriores, y

- El total de las acciones o derechos enajenados por el enajenante y por dichas personas relacionadas durante el ejercicio fiscal en el que la enajenación se lleva a cabo, representa al menos 5% del total de las acciones emitidas por, o del total de derechos en, dicha sociedad.

Las ganancias de la enajenación de acciones emitidas por una sociedad que no sean negociadas regularmente en un mercado de valores reconocido de cualquiera de los Estados Contratantes, o de derechos en una sociedad o en un fideicomiso, pueden someterse a imposición en un Estado Contratante cuando los bienes de dicha sociedad o fideicomiso consistan, principalmente, en bienes inmuebles situados en ese Estado Contratante

Las ganancias de un residente de una parte, derivadas de la enajenación de un bien, distinto de los denominados inmueble bajo el Acuerdo, que formen parte del activo un establecimiento permanente o de una base fija para la prestación de servicios personales independientes, localizados en el otro Estado parte, pueden someterse a imposición en el Estado donde se localicen estos bienes.

Tabla 32 Otros ingresos considerados en el Convenio

| Operaciones realizadas por residentes del otro Estado | Potestades del Estado del origen de los ingresos |
|---|---|
| Beneficios de actividades empresariales realizados por establecimientos permanentes | Se pueden gravar solo en la medida en que pueden establecerse a este establecimiento permanente |
| Rentas por la prestación de servicios profesionales u otras actividades de naturaleza independiente | Pueden gravarse si: (a) el prestador este presente por un período o períodos que excedan en total de 183 días en cualquier período consecutivo de doce meses, o (b) disponga regularmente de una base fija en el Estado para el ejercicio de sus actividades, |
| Rentas de bienes inmuebles | Puede someter estos ingresos a imposición |
| Sueldos, salarios y remuneraciones por razón de un empleo | Pueden someterse a tributación |
| Participaciones de consejeros y otras retribuciones como miembro de un consejo de administración o de vigilancia de una sociedad (abarca administrador y comisario). | Pueden someterse a tributación |
| Rentas (de una persona física) del ejercicio de actividad personal en calidad de artista del espectáculo, tal como un actor de teatro, cine, radio o televisión, y músico, o como deportista, así como aquellas relacionadas con su reputación | Pueden someterse a tributación, excepto si están realizadas conforme a un programa especial para el intercambio cultural acordado entre los Gobiernos de los dos Estados Contratantes |
| Sueldos, salarios y otras remuneraciones análogas pagadas por un Estado Contratante o una subdivisión política o entidad local del mismo a una persona física por razón de servicios prestados en el desempeño de funciones de naturaleza gubernamental | Pueden someterse a tributación, si siendo residente: Posee la nacionalidad o Si la condición de residente no ha sido adquirida únicamente con el propósito de prestar el servicio |
| Becas (cantidades que reciba para cubrir sus gastos de mantenimiento, estudios o formación práctica) de personas provenientes del otro Estado, con el único fin de proseguir sus estudios o formación práctica | Pueden someterse a tributación, siempre que dichos pagos provengan de la nación |

Fuente: Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta

Otras cuestiones relevantes del Acuerdo es que los establecimientos permanentes que una empresa de un Estado Contratante tenga en el otro Estado Contratante no serán sometidos a imposición de manera menos favorable que las empresas que realicen las mismas actividades. Lo anterior no

puede interpretarse en el sentido de obligar a un Estado Contratante a conceder a los residentes del otro Estado Contratante las deducciones personales, desgravaciones y reducciones impositivas que otorgue a sus propios residentes en consideración a su estado civil o cargas familiares.

Asimismo establece que los beneficios atribuibles a un establecimiento permanente durante su existencia pueden ser sometidos a imposición, aún después de que dicho establecimiento permanente haya dejado de existir.

3.6 Misceláneo fiscal

Tabla 33 Principales impuestos japoneses

| | | |
|------------------------------------|------------|---|
| Impuestos al Ingreso | Nacionales | Individual Income Tax, Corporation Income Tax Local Special Corporation Surtax |
| | Locales | Prefectural Inhabitant Tax, Municipal Inhabitant Tax (Inhabitant Tax), Enterprise Tax |
| Impuestos a las propiedades | Nacionales | Inheritance Tax, Gift Tax, Land Value Tax, Registration and License Tax, Stamp Tax |
| | Locales | Automobile Tax, Mine-lot Tax, Property Tax, Light Vehicle Tax, Special Landholding Tax, Business Office Tax, Urban Planning Tax, Real Property Tax. |
| Impuesto al consumo | Nacionales | Consumption Tax, Liquor Tax, Tobacco Tax, Special Tobacco Tax, Gasoline Tax, Local Gasoline Tax, Liquefied Petroleum Gas Tax, Motor Vehicle Tonnage Tax, Aviation Fuel Tax, Petroleum and Coal Tax, Promotion of Power-resources Development Tax, Customs Duty, Tonnage Due, y Special Tonnage Due. |
| | Local | Local Consumption, Prefectural Tobacco Tax, Golf Course Utilization Tax, Automobile Tax, Municipal Tobacco Tax, Light Vehicle Tax, Bathing Tax, Hunter's Tax, Automobile Acquisition Tax, Light Oil Delivery Tax, Mineral Products Tax, etc. ¹⁸² |

Fuente: Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2010, Tax Bureau, Ministry of Finance, p 20

Tabla 34 Leyes auxiliares en material fiscal

| | |
|------------------------------------|--|
| Reglas Generales | Act on General Rules for National Tax Administrative Appeal Act |
| Medidas Fiscales Especiales | Act on Special Measures Concerning Taxation Act on Reduction of Release Deferment of Collection and Other Measures Related to Tax Imposed on Disaster Victims |
| Recolección de impuestos | National Tax Collection Tax National Tax Violations Control Act |

Fuente: Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2010, Tax Bureau, Ministry of Finance, p 20

Inversión en el extranjero.

Existe un mecanismo en el cual se permite que ciertas empresas que realicen inversiones en países en desarrollo, puedan establecer una “reserva” deducible de impuestos, equivalente entre el 30% al 90% de la cantidad invertida. Una vez que la reserva se ha mantenido por cinco años, el importe multiplicado por el número de meses del ejercicio dividido por 60, debe ser restaurado a la utilidad gravable.

¹⁸² Estos impuestos tienen sus leyes, orden del gabinete y ministerial, para más información Ministry of Ministry of Finance, *Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2010*, Tax Bureau, www.mof.go.jp/english/tax_policy/publication/taxes2010e/, p. 24

Régimen de consolidación fiscal

Este régimen de consolidación fiscal permite que un grupo de empresas (Grupo consolidado) pueda declarar y pagar el *corporate income tax* como uno solo. Este grupo está conformado por una empresa matriz y sus subsidiarias japonesas (100% su propiedad, directa o indirectamente). En caso de elegirse esta opción, la misma ha de ser aprobada por el Comisionado de la *National Agency Tax*, y se ha de agrupar todas las empresas subsidiarias que cumplan con esta condición.

El impuesto se calculará sobre una base consolidada mediante la suma del ingreso gravable así como las pérdidas de las empresas miembros y, a continuación, realizar diferentes ajustes de consolidación. Las utilidades derivadas de operaciones entre los miembros del grupo, serán consideradas para el cálculo de las utilidades gravables, sin embargo, las ganancias o pérdidas derivadas de transferencias de ciertos bienes serán postergadas, así mismo es posible deducir las pérdidas de ejercicios previos acumuladas por las subsidiarias en la participación que tienen en el cálculo del crédito consolidado. El crédito fiscal será asignado a las empresas consolidadas, que serán solidarias en este crédito aunque la empresa matriz pagará el impuesto y archivará la declaración consolidada.¹⁸³

Grupos corporativos.

Además de lo anterior, existe un régimen que aplica automáticamente a las empresas que son totalmente pertenecientes a una corporación doméstica una compañía foránea o un individuo.

Entre otras cosas permite que las pérdidas o ganancias derivadas de la transferencia de activos sean contabilizada hasta que la misma salga de manos del grupo, se permite realizar donaciones sin que implique consecuencias fiscales para el donante y donador, los dividendos son excluidos del ingreso gravable, etc¹⁸⁴

Deducciones, amortizaciones y depreciaciones

Enterprise tax y *Business premises taxes* son deducibles del cálculo del ingreso gravable para el *corporation tax*, sin embargo, *corporation tax* y *inhabitant tax* no son deducibles. Si se llena un documento llamada “*blue returns*” en el caso de *corporation tax* y *Enterprise tax* (indirectamente para *inhabitant tax*) en caso de una pérdida fiscal se puede compensar contra los ingresos futuros.

Sin embargo, para esto es necesario llevar una contabilidad especial y la documentación aprobadas por el Director de la Oficina Distrital de Impuestos. Los impuestos se pueden amortizar en un periodo de 9 años, aunque se puede reducir hasta el 80%. (empresa con un capital social que excede de los 100 millones de yenes, que son las no PYMES, o la subsidiaria de una empresa con

¹⁸³ Ministry of Finance, Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2010, Tax Bureau, Ministry of Finance, op. cit., p. 87

¹⁸⁴ PWC, *Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes 2013/14*, op. cit, p. 1017

un capital superior a 500 millones de yenes). Otros beneficios un tratamiento especial de las reservas, la depreciación y créditos fiscales, lo anterior bajo la *Special Taxation Measures Law*.

En Japón se puede depreciar los bienes tangibles, como los edificios, la maquinaria, y los intangibles como los derechos de propiedad intelectual, se pueden amortizar los gastos realizados al establecer un negocio, los intereses pagados por préstamos, las remuneraciones a los directores, ciertos gastos de entretenimiento (solo aplica para PYMES), así como realizar deducciones por donaciones o por devoluciones¹⁸⁵.

Registro

Cuando una sociedad japonesa o una sucursal es recién establecida en Japón, una notificación de apertura debe de ser enviada a las autoridades tributarias dentro los primeros tres meses de empezar operaciones o al final del primer periodo contable. Las mismas notificaciones deben de ser realizadas cuando una sociedad extranjera genera ingresos gravables en Japón sin establecer una sucursal o en la realización de actividades comerciales a través de los lugares equivalentes a un establecimiento permanente¹⁸⁶

Contadores Públicos

Contadores públicos certificados y asesores fiscales son especialistas que ofrecen la contabilidad y asesoría fiscal a las empresas que operan en Japón. Ambos requieren de un título reconocido por la ley. Los Contadores públicos disfrutan de un monopolio en la realización de auditorías en virtud de la *Certified Public Accountant Law*, mientras que los asesores fiscales tienen el monopolio de los servicios de agente fiscal, preparación de la documentación fiscal y consultas fiscales en virtud de la *Certified Tax Accountant Law*.

Año fiscal

*“El año fiscal adoptada generalmente es la especificada en los documentos constitutivos de la empresa con ser el año estándar de un año calendario. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que otros períodos también están permitidos, incluyendo períodos de 12 meses o menos. Las sucursales de sociedades extranjeras japonesas a adoptar el período contable utilizado por su oficina central extranjera. El impuesto final se paga al presentar la declaración del impuesto de sociedades final, por lo general se requiere un plazo de dos meses siguientes al final del período contable”*¹⁸⁷

¹⁸⁵ Ministry of Finance, *Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2010*, op. cit., p 95

¹⁸⁶ JETRO, *Laws & Regulations on Setting Up Business in Japan*, Editor Invest Japan Department, Japan External Trade Organization (JETRO), 2013, p 32

¹⁸⁷ PKF, *Japan Tax Guide 2013* op. cit., p.1

Adecuaciones a considerar

Con motivo del terremoto de 2011 surgieron una serie de medidas enfocadas a la reconstrucción nacional, como sobretasas al *corporate tax* (que terminaron en el año fiscal japonés de 2014, que comenzó en abril) o la sobretasa a pagar multiplicando el impuesto en cuestión por 2.1% y que tendrá vigencia hasta el 31 de diciembre del 2037. Estas medidas abarcan sobretasas o estímulos fiscales, incluyendo depreciación acelerada, créditos fiscales y reducción de tasas de impuestos.

Sumado a lo anterior, bajo la política de los *Abenomics*, se realizan una serie de incentivos para reactivar la economía, mediante medidas fiscales que requieren el cumplimiento de una serie de requisitos para ser aplicable a los contribuyentes. Sumado a lo anterior hay que considerar a la *Special Taxation Measures Law*, que en el año fiscal de 2012 contenía un conjunto de 311 medias especiales, y los subsidios¹⁸⁸ en diferentes áreas como la aeronáutica civil, agricultura, pesca o finanzas.

¹⁸⁸ 67 sistemas de subvenciones, WTO document G/SCM/N/WT/1200/JPN, del 29 de junio de 2011, según WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, op. Cit, p.50

Conclusiones

Existe mucho potencial en la relación de México con Japón, y esta abarca muchos diferentes frentes y materias. Desde la perspectiva legal, fuera de las especificaciones propias de cada sistema jurídico y una que otra peculiaridad, la estructura general del sistema japonés no varía mucho del mexicano. El poder judicial en todos sus niveles cuenta con una excelente reputación, el poder legislativo no realiza tantas modificaciones a sus ordenamientos, y los diferentes ministerios proporcionan información puntual y abundante.

La seriedad con la que las universidades y practicantes abordan el derecho y que solo los profesionales más preparados de esta nación pueden ejercer el quehacer jurídico, presiona a que los gobernantes hagan correctamente su trabajo y estimula que las publicaciones legales cuenten con una gran calidad.

El hecho de que México sea el país con más hispanohablantes, con un sistema jurídico bastante parecido al de otras naciones sudamericanas y con una amplia red de tratados de libre comercio, otorga una posición estratégica para la entrada al continente americano y para introducirse a las peculiaridades de los sistemas latinoamericanos.

La estabilidad macroeconómica mexicana de los últimos 15 años se ha visto reflejada, hasta cierto punto, en un marco legal estable para los inversionistas, en especial, cuando se compara con algunas naciones sudamericanas u otras naciones en desarrollo. Lo anterior ayuda a considerar a nuestra nación como un puerto seguro y representativo de un mercado mayor, consideración que debería de ser fortalecida por nuestro gobierno mediante la coordinación de esfuerzos con otras naciones sudamericanas.

Por otro lado, la costumbre jurídica japonesa permite realizar análisis interesantes, dado que ofrece estudiar una legislación exitosa fuera de las dinámicas existentes en Europa y Latinoamérica, así como observar legislaciones maduras en temas que en nuestro desarrollo nacional pueden parecer distantes. Gracias a los constantes esfuerzos de internacionalización de Japón, que significa la traducción al inglés de numerosas legislaciones y publicaciones oficiales, aumenta el número de fuentes para estudiar trasplantes a nuestra legislación sin tener que aprender un nuevo idioma.

Las grandes barreras que existen entre ambos pueblos son el océano y el idioma, y aunque marquen una separación considerable, en líneas generales ambas naciones tenemos que lidiar con estos temas para poder entrar de lleno a un mundo globalizado. Y es que mientras Japón tiene cerca a China y Corea, y México a Estados Unidos y Canadá, otros grandes mercados se ubican a grandes distancias.

El empleo del inglés facilita un primer entendimiento, pero si queremos estrechar los lazos culturales y comerciales, es necesario realizar estudios serios y extensivos, para lo cual será necesario aprender el idioma y realizar intercambios para profundizar en temas donde el conocimiento se debe de adquirir de primera mano, que en nuestro caso se refiere a la redacción de contratos y el funcionamiento de los tribunales.

Aunque podría desmotivar al estudioso del derecho la supuesta simplicidad de algunos contratos japoneses, hay que tomar en cuenta que el mismo convenio maneja en una cadena de presupuestos, en la que se destaca una compleja red de ordenamientos que regulan las actividades que tienen que realizar ambos contratantes, que se considera cada uno de los participantes conoce y obedece. Este conjunto de presupuestos, entre los que se suman los usos y costumbres del sector así como la historia particular entre ambos contratantes le dan parte de su complejidad característica al sistema japonés.

Si bien existen buenos argumentos para conocer la legislación de un socio comercial, en especial cuando el mismo es una potencia mundial, el intrincado aparato legal japonés deja espacios bastante favorables para el empresariado que podemos aprovechar para posicionarnos mejor en este mercado en el cual muchos de nuestros competidores han desistido.

El elevado número de regulaciones, altas y rigurosas especificaciones, una intrincada relación entre ordenamientos y una burocracia con injerencia en muchos ámbitos económicos han mantenido a muchas empresas relegadas de incursionar activamente en el mercado japonés, dejando su mercado interno a los intermediarios comerciales. Es significativo que las naciones con mayor comercio con la nación asiática sean las que más abogados extranjeros reconocidos por la jurisdicción japonesa.

Lo anterior se resalta puesto que si bien puede resultar laborioso, con una correcta planeación y preparación previa, se pueden obtener los beneficios de incursionar al mercado japonés sin sufrir grandes gastos y presiones, y para esto es necesario conocer ambas legislaciones, de la empresa que quiere incursionar así como la legislación de la nación de destino, dado que siempre se está expensas de malentendidos, de aguijones semánticos, de suposiciones y temores que necesitan ser aclarados y para lo cual una correcta asesoría es necesaria.

Dada la enorme cantidad de profesionistas legales en nuestra nación, veo un enorme potencial de especialización de los juristas mexicanos. Así se presume que, con un conocimiento de la legislación extranjera se puede realizar una notable estrategia de mercado. Es prudente saber los mecanismos legales que inclinan a los compradores a mantener el *status quo*: responsabilidades a las que están expuestos, legislación en materia de competencia, requisitos técnicos regulados a través de normas y reglamentos técnicos. Para conocer las ventajas de la competencia es importante conocer los beneficios fiscales que obtienen las empresas locales, si es necesario realizar trámites adicionales como obtener licencias, permisos, realizar avisos o notificaciones, contar con determinado tipo de personal o inclusive si es necesario adoptar determinada figura legal para operar.

Hay otras cuestiones que si bien no son resultado directo de la legislación, su cabal entendimiento implica comprender los mecanismos legales detrás de los mismos. La regulación en materia laboral, migración, concursal, de protección al consumidor o de propiedad industrial son muy importantes para comprender el poder de negociación de los proveedores o compradores en el mercado en el que se desea introducir.

Aunque presumiblemente todas las naciones realizan una serie de medidas a favor de nacionales, el impacto de estas ventajas varía mucho entre el discurso y la práctica. El saber de la legislación no solo es necesario para la tropicalización de un producto, la realización de un contrato de compraventa o desarrollar una estrategia fiscal, sirve también para comprender las oportunidades comerciales que se prestan y poder brindar una solución a las barreras de entrada en los mercados a los que se quiere incursionar.

Comercio

México es un país que se ha comprometido a defender el libre comercio. Internamente se ha abocado a simplificar trámites burocráticos, homogenizar las leyes conforme a derecho internacional y a abrir sectores a la competencia, que significa la entrada de nuevos jugadores que generalmente provienen del extranjero. Respecto a la transparencia, acceso a la información y coordinación se han realizado propuestas interesantes, aunque falta tiempo para evaluar las mismas.

Sin embargo, para beneficiarse del libre mercado es necesaria una serie de mecanismos paralelos que se han de desarrollar para que esta política brinde beneficios a la población mexicana. Se necesitan industrias nacionales competitivas, infraestructura, personal capacitado y con experiencia comercial. Se requiere una enorme cantidad de conocimiento que permite aprovechar los recursos con los que se cuenta, y en su caso subsanar las deficiencias que se tengan. Este conocimiento va desde el cómo manejar un financiamiento, en que momento endeudarse y las garantías a utilizar, escoger el modo de transportación, marítima o aérea, consolidar la mercancía, lidiar con los contenedores refrigerados, encontrar a los clientes potenciales o hasta como darse a conocer en los mercados internacionales. Adicionalmente se necesita información puntual de los mercados; de su legislación local para saber que es obligatorio, que está prohibido y que es negociable; de la tropicalización que se ha de realizar, así como la forma en que estas adecuaciones afectarán el precio final que el consumidor ha de pagar. Con conocimientos adecuados, y aplicando estrategias en momentos claves, los sobrecostos pueden ser asimilados sin mayores complicaciones. Todo esto permite a transnacionales establecerse con éxito a los diversos mercados internacionales a los que se introducen.

No se puede caer en la ilusión de que este conocimiento, ya sea relativo a cuestiones fiscales, laborales, crediticias, será obtenido eventualmente con el paso del tiempo, y mucho menos pensar que la entrada a un escenario internacional sin la existencia del mismo no traerá consecuencias negativas. Si bien este conocimiento se acumula y refina con el tiempo, este último puede resultar muy variable. Además que entre más rápido se adquiera, mejor.

La forma afectará el desarrollo de nuestra nación, porque el mismo se puede concentrar en unas pocas manos, empresa sector o grupo, en nuestros socios comerciales o simplemente en empresas transnacionales. Entre las consecuencias de la concentración del conocimiento es la falta de competencia, que permite que los ofertantes puedan elevar los costos. Y que si los mismos son ineficientes, la oferta, el precio y en general la cadena de valor será afectada.

El caso de Japón es representativo de la situación actual porque este país es la tercera economía mundial, y a pesar de haber una complementariedad entre ambas naciones, de haberse establecido un tratado con buenas ventajas arancelarias y haber compromisos referentes al entrenamiento de personal (difusión y enseñanza de barreras no arancelarias), uno esperaría mucho más, tanto por parte del gobierno como de los particulares para poder llegar al mercado nipón. Sin embargo, las malas prácticas y la falta de preparación es un defecto que ni con la entrada en vigor de tratados de libre comercio, ha podido ser rectificada.

A través de esta investigación se quiso expresar que Japón buscó proteger su dinámica evitando modificaciones a su marco normativo, mientras que México buscó hacer lo mismo mediante el empleo de excepciones. El acuerdo depende mucho de aprovechar las circunstancias particulares de cada uno, de forma tal que la preparación, experiencia y recursos humanos son fundamentales.

Japón pudo confiar en que eventualmente podría dominar las complejidades del sistema mexicano y obtener los máximos beneficios de este acuerdo, mientras que nuestra nación quiso creer que las ventajas obtenidas coadyuvarían al cambio necesario para lograr el desarrollo.

Japón es una nación con una preparación y bagaje impresionante, pero que por desgracia en varios mercados no llega a tener una comprensión igual de aguda que otras naciones desarrolladas. En México, el conocimiento nunca ha sido el eje primordial de la estrategia comercial internacional, aunque gracias al fuerte papel que tiene el comercio con Estados Unidos de América, el cómo hacer negocios con este mercado está difundido y pulido, sin que lo anterior implique necesariamente la realización de mejores estrategias por parte de los empresarios mexicanos.

En el esquema japonés de planeación a largo plazo, baja exposición al riesgo y desarrollo progresivo, el que se invierta en el sector automotriz es una señal positiva, por el monto de las inversiones y la integración con proveedores que implica una industria tan compleja. Si se logra adquirir un *know how* de cómo hacer negocios en México, es posible que los empresarios de esta nación adquieran una participación mayor a la que actualmente mantienen. Aunque el mejoramiento de las habilidades de nuestros socios en base a un mejor conocimiento sobre nosotros, sin un correlativo aumento de nuestra comprensión sobre ellos presenta un escenario bastante agrí dulce.

Si se entra en negociación con un socio que legítimamente está en una mejor posición al negociar, solo se puede confiar en la *buena fe* para no verse tan perjudicado. Desde una perspectiva podrían aprovecharse del fruto de su esfuerzo, o en otra, simplemente aprovecharse de una relación asimétrica.

Inversión

El trato justo y equitativo, así como el de protección y seguridad plenas van en pos de garantizar la mayor protección de las inversiones y alejarlas de toda clase de variación de comportamiento debido a cuestiones nacidas de las políticas interiores de los Estados nacionales.

Y he aquí cuestiones que son relevantes y que hacen interesantes a los tratados con socios japoneses. Y es que los posibles escenarios que se presentan en un país en desarrollo, de crisis, planeación defectuosa, corrupción y de grandes reformas, llegan a un marco que va más allá de lo que se pudiese considerar aceptable. Se llega a considerar en sentencias internacionales que los inversionistas extranjeros no tienen que sufrir medidas drásticas ejercidas por los gobiernos nacionales que realizan para salir de situaciones extremas, tales como crisis económicas. Subir impuestos, no renovar ciertas concesiones o aumentar ciertas reglamentaciones se consideran como actos que pueden dar origen a un buen número de disputas. Las estrategias económicas, políticas y sociales no están elaboradas para que desgracias ocurran, pero se ha de mantener en consideración la existencia de factores que pueden provocar estas eventualidades, así como las adecuaciones extraordinarias que se tengan que realizar.

Un escenario donde no debiese haber problemas con las inversiones extranjeras sería uno donde la legislación nacional sea predecible, con cambios mínimos a través del tiempo, con una aplicación total y frecuente de las normas. Adicionalmente se debería de aplicar principios como Trato Nacional y hacer diferencias solo en la medida que fuese internacionalmente respaldado hacerlo.

En principio no debería de ser excepcionalmente complicado lo anterior, y seguramente un entorno donde se pudiese garantizar lo anterior sería deseable para cualquier gobierno. El escenario que se estima probable en un país en desarrollo es menos a favorable; se espera que sea positivo, pero se considera seriamente la ocurrencia de eventos desafortunados como algo ordinario y hasta inevitable. La falta de preparación y coordinación, la existencia de corrupción, de presiones exteriores, de chantajes y errores por inexperiencia, hacen que las estrategias nacionales que sean desarrolladas de buena fe, se vean sujetas a posibles adecuaciones con la cruda realidad nacional que les rodea.

Si se hicieran esfuerzos extraordinarios para mejorar la infraestructura, mejorar la seguridad, frenar la corrupción o contener la inflación, los gobiernos podrían creer que sería razonable pedir un poco más de cooperación a los particulares, en especial de aquellos que fueron favorecidos por anteriores políticas; sin embargo, no existe un solo documento ni compromiso que indique que se ha de realizar lo anterior.

La visión que se tenga del derecho puede condicionar muchas de las actitudes que se tengan. Se puede considerar que la entrada de capital a estos países por parte de los empresarios fue con base a la realidad y situaciones que se configuraban al momento de desembarcar en esos territorios, y que el posterior cambio de condiciones —independientemente del impacto que tenga en la población y economía en general—, es una predicción del mejor marco para los intereses del

inversor; se trabajó, sufrió y espero, lo que le corresponde es disfrutar el fruto de su trabajo. Así, si el Estado interviene como jugador, en el cual considera como contrincante a un particular, estaría cayendo en una evidente asimetría de fuerzas. Las acciones súbitas, focalizadas y extraordinarias demostrarían un ímpetu de intervención orientado directamente a cierto sector económico.

Otra visión respecto a las inversiones, es que se estableció una relación que está confeccionada para que los integrantes obtengan beneficios a lo largo del tiempo. Cada una de las partes aporta los elementos que tiene, y que provocaron que se haya decidido formar esta unión. En principio, se puede considerar que cada uno de los contratantes tomo en cuenta cada una de las posibles alternativas y se decantó por la opción que le brindaba los mejores beneficios. En este último contexto es que se pueden ubicar muchas de las perspectivas en los pueblos en desarrollo. Se alientan las inversiones para que aporten la mayor cantidad de elementos en los que son especialistas, a cambio los gobiernos buscaran brindarles paz, seguridad, salud, entre otros requisitos que son necesarios para obtener lo que buscan, que en términos simples podría llamarse utilidades.

Si bien cada escenario plantea el hecho de que los empresarios han de recibir utilidades, la diferencia estriba en la relación con la nación receptora de capitales. En el segundo supuesto la simbiosis que se estableció fue con base en que se logrará una relación previsiblemente provechosa para ambas partes, en el primer supuesto cada quien sabe porque realiza sus acciones, por lo que una simple *coherencia* permitiría obtener los beneficios que cada uno planificó en base a sus cualidades y potenciales.

Sin la convicción de que ambas partes persiguen las mejores opciones para el desarrollo compartido, solo una fuerte legislación y un mercado maduro y competitivo puede controlar a los participantes.

Hay muchas consideraciones que se tiene que realizar en relación con la apertura de sectores estratégicos, de aceptar la entrada de capitales extranjeros y en general de planeación económica que no es prudente analizar desde este trabajo, pero independiente de la estrategia que a que se recurra vale la pena tener en cuenta los conceptos básicos de los diferentes participantes. Y es que si bien cada visión tiene sus pros y contras, en última instancia la conciliación de intereses y la impartición de justicia es responsabilidad del derecho.

Materia Fiscal

El sistema fiscal japonés es complicado e interesante. Cuestiones de principal atención son aquellas relativas a la depreciación, la valuación de inventarios, transferencia de activos y en general todas las cuestiones referentes a como calcular la base gravable. Como se menciona y observa en ese apartado, hay cuestiones importantes acerca de la forma en que se interrelacionan las empresas. Existen impuestos especiales para empresas familiares, existen reglas especiales para la consolidación y la transferencia de utilidades; todo lo anterior hay que encuadrarlo en un entorno con factores como la baja inflación o deflación que hace que los bienes valgan menos con el paso

del tiempo, donde los monopolios y cárteles tienen una presencia histórica en la economía y en donde la especulación con los inmuebles provocó su mayor burbuja económica.

Todos estos factores se combinan en la legislación japonesa, que crea sus propios mecanismos sociales y legales para combatir se entre sí: estrategias para pagar menos impuestos y estrategias para que las empresas paguen más, sin asfixiarlas.

Lo anterior es importante, dado que en principio los impuestos son elevados para las empresas en una nación tan desarrollada como la japonesa, en realidad su contribución a las arcas nacionales no es tan alta como podría parecer, y no es precisamente por cuestiones de evasión, sino que gracias a una compleja planeación fiscal¹⁸⁹.

Barreras

Una de las constantes preocupaciones del pueblo japonés es la aparente dificultad con la que los extranjeros aprenden su idioma. Si bien no consideran que sea intrínsecamente complicado, parecen resignarse a que los extranjeros no puedan comunicarse en su lengua materna, lo que entre otras cosas favorece que al momento de internacionalizarse, recurran al inglés como idioma para comunicarse.

No es que el inglés no juegue el papel de idioma franco en las relaciones internacionales, es simplemente que en el particular pareciese que el sentimiento es que el idioma japonés es un fruto que no puede florecer en otra tierra, que solo los locales pueden obtener y que es una extravagancia para el mundo, más allá de ser una variedad del mercado. A la vez que pueden estar orgullosos de su idioma, creen que el mismo es una barrera que los aísla, aún mayor que el mismo mar que los rodea.

El entendimiento tácito de que el inglés es el idioma global provoca un cierto grado de sobre simplificación: publicaciones científicas o sociales, traducciones gubernamentales, pláticas y asuntos bilaterales, portales orientados al público internacional serán en inglés. Práctica muy extendida en muchas naciones, con la diferencia de que en nuestro caso el comercio con Norteamérica constituyó un enorme porcentaje en el comercio que mantenemos, y que la internacionalización mexicana no está caracterizada por contar con empresas trasnacionales con presencia alrededor del mundo. Y aun bajo lo anterior, existe una conciencia de que ha de realizarse una adecuación de acuerdo al socio que estemos buscando.

La idea de que las empresas trasnacionales japonesas han de dominar el inglés es algo positivo, pero la idea de la omnipresencia del mismo, repercute en la idea de tropicalización de las trasnacionales japonesas. Es decir, más allá de explotar virtudes como la calidad y durabilidad de

¹⁸⁹ Según datos del Ministerio de Finanzas japonés, solo el 30% de las compañías japonesas presentan “utilidades” después de las deducciones autorizadas, y por tanto pagan impuestos. En el caso de grandes empresas, esta cantidad apenas llega al 50%, Ministry of Finance, Let’s Learn More About Taxes, Japan, July 2013 www.mof.go.jp/english/tax_policy/publication/tax005/index.htm

sus productos, a diferencia de otras transnacionales que pueden realizar un gran trabajo de investigación, de adaptación y de llegar a revolucionar su mercados objeto, el papel asignado a lo japonés parece más limitado a seguir las pautas existentes.

Entender que la cultura de negocios japonesa cuenta con un fuerte componente estadounidense, es trascendental así como comprender que a pesar de las similitudes, hay puntos de divergencia que no se podría explicar bajo las corrientes preponderantes en el país del norte ni de las corrientes tradicionales de globalización que caracterizan a los europeos u otras naciones desarrolladas. Si bien el marco común que brinda el inglés y la forma de negocios norteamericana simplifica muchas cuestiones, el acercarse sin realizar intermediaciones podría reducir muchos inconvenientes.

Nichos de oportunidad

Una de las cuestiones por las que se realiza una inversión en el extranjero es para aprovechar las habilidades que se tiene acumuladas y que no es posible explotar dado que se perdió ventaja comparativa, y atraer la inversión extranjera es una buena oportunidad de traer aquellos conocimientos que no se han desarrollado¹⁹⁰.

El potencial del AAE es que México podría atraer inversiones de un país con exceso de habilidades acumuladas, grandes reservas de capital y una necesidad de provocar inflación en su moneda. No solo es la posibilidad de tener socios más amables y comprensibles, sino que existe una complementariedad bastante profunda.

La relación entre país desarrollado exportador de capital y en desarrollo captador tiene otros posibles jugadores, pero en este caso lo que se quiere resaltar es que la simbiosis correctamente aplicada se maximiza por una serie de cuestiones notables.

México necesita aprovechar la extensa red de tratados internacionales y diversificarse para reducir la dependencia a los Estados Unidos. A la vez necesita pasar a un modelo donde el porcentaje de ganancias por mercancía exportada sea mayor. Cercanía con los EUA, macroeconomía estable, población en edad productiva, experiencia maquiladora y una extensa red de tratados comerciales son los activos con los que contamos.

Si hemos de pasar a un siguiente nivel necesitamos conocimientos: tecnología, métodos de producción, conocimiento de mercado y estrategias de venta. En las primeras dos, Japón se presenta como un socio ideal, en las últimas, difícilmente alguien mejor que los estadounidenses. EUA se presenta como una fuente de conocimiento extraordinario, aunque hay muchas circunstancias que provocan que esta opción no sea la más conveniente, al menos no en la medida

¹⁹⁰ *Both outward and inward foreign direct investment (FDI) play an important role in restructuring economies. Outward investment is a way of maximizing the rents on the accumulated knowledge and skill of a country's firms, or preserving them as a long as possible when the country itself has lost its comparative advantage in their industries, and the industries, or parts of them, must relocate. Inwards investment may bring new firm-specific skills and new industries to countries that lack them or preserve the rents on workers' skills in sectors where domestic firms have lost their firm-specific advantages.*

Blomström, Magnus (coord.) *Japan's New Economy*, op. cit p 245

que mejor conviene a nuestros intereses. Europa es en general un punto de referencia tradicional, aunque no tan completo y eficiente como se quisiese creer.

La región de Asia cuenta con grandes socios potenciales, China, Corea, Singapur, Indonesia y Australia. India, Rusia y Brasil serán verdaderos gigantes económicos en los años venideros, y al igual que con el caso de Japón será importante estrechar los lazos con estas naciones. Japón se ha dado cuenta de lo anterior y está en camino a realizar tratados de libre comercio con la mayoría de estas naciones. Con todas estas futuras potencias se tendrá que estrechar los lazos existentes, y a diferencia de Europa, esta experiencia será igual de novedosa tanto para ellos como para nosotros.

La complejidad y severidad que presenta el sistema de restricciones no arancelario y en general, toda la materia administrativa japonés, a la vez de fomentar una mejora en la producción mexicana sirve para ampliar los horizontes de los especialistas mexicanos, mucho más acostumbrados a los sistemas norteamericanos y europeos que a los de hoy naciones emergentes.

El sistema legal japonés es complejo, pero no significa que sea particularmente distinto al nuestro. En principio, pudiésemos encontrarnos en una posición mucho más favorable de lo que pensamos. Así mientras que el *Common law* ve una fuerte corriente romanista, y los europeos un híbrido digno de una nación sudamericana, en general, el panorama no difiere mucho del escenario tradicional que conoce el abogado mexicano; muchas leyes, circulares y decretos, amplia jurisprudencia, un amasijo de doctrinas y una aplicación del derecho con cierto grado de diferencia de lo que dicta la ley.

Japón más que solo ser una nación desarrollada, se presenta como un pivote en el desarrollo de México en el siglo XXI. Y si es posible que los empresarios puedan realizar grandes cometidos en esta tierra oriental, será en gran medida resultado de que asesores, especialistas y estudiosos contribuyan en esta misión.

Realizando una adecuada planeación fiscal, es posible reducir en alto grado las cargas tributarias en esta nación asiática. Si bien la materia fiscal es intrincada y compleja, la misma presenta bastantes oportunidades para las amortizaciones y mecanismos para expandirse sin tener que realizar grandes erogaciones orientadas a las obligaciones con el fisco japonés. Mientras es posible encontrarse con un entorno reticente a grandes e intempestivas adquisiciones, en general es igual de amigable que otras naciones desarrolladas respecto a las inversiones extranjeras.

Las restricciones no arancelarias, representadas principalmente por los *Japanese Industrial Standards* y *Japanese Agricultural Standards*, además de peculiares respecto a lo que se considera estándares internacionales, son relativamente complejas. Pero por su misma naturaleza, con investigaciones adecuadas y haciendo los arreglos correspondientes desde etapas tempranas, es posible reducir considerablemente la carga que representan la mismas sobre las mercancías.

Para el empresariado mexicano, combinando el acceso a mano de obra calificada y competitiva, acceso a manufacturas e insumos reducidos, y experiencia en ventas internacionales con tecnología

específica es posible obtener grandes rendimientos. Naciones como China y empresas como Google han seguido estrategias de adquirir tecnologías específicas gracias a adquisiciones sobre empresas del sector.

Japón es una nación con empresas con alto potencial que no han incursionado en el mercado internacional. Que el empresariado mexicano sea el que fomente la internacionalización mediante asociaciones, adquisiciones o *joint venture* es un paso natural que ha demostrado que este tipo de operaciones generalmente tiene éxito.

Expectativas

Si bien es difícil la mejora de las relaciones comerciales debido a que atiene a cuestiones ajenas a la voluntad de los gobiernos nacionales, el rango de actividades que tiene potencial de crecimiento es bastante alentador. El notable éxito que han tenido las empresas automotrices japonesas, la creación de empresas maquiladoras en México, la necesidad de construcción de infraestructura, que coincide con las intenciones del gobierno japonés de alentar la exportación de infraestructura, la reforma energética, son cuestiones que debieran de interesar al gobierno japonés y mexicano para promover la cooperación.

De la misma manera hay otros temas que debieran de ser atractivas, como la entrada de Pymes japonesas al mercado mexicano, dado que si bien estas empresas cuentan con productos de calidad, estas empresas a diferencia de las grandes trasnacionales japonesas, menos del 1% cuentan ni con oficinas o subsidiaria en el extranjero. Bajo el modelo de libre comercio y maquilador que mantiene México, si no puede se puede establecer negocios con las empresas que mejores insumos, se pierde valor agregado, así como se reduciría la competencia entre proveedores internacionales, con las consecuencias que trae la reducción de la misma.

La visión del derecho y de las relaciones a largo plazo, permite suponer que la entrada de capitales japonesa es más amena y comprensiva que la proveniente de otras regiones del mundo, y dada la situación en la que se encuentra nuestra nación, este tipo de opciones son seductoras. Si bien no se puede hacer generalizaciones, conociendo las condiciones que privan, como se rigen y como resuelven los conflictos cuando estos se presentan, permiten mantener una opinión de que en un acercamiento con el empresariado japonés, es posible negociar sin verse apabullados por la diferencia entre ambos participantes.

Que tanto puedan crecer las exportaciones mexicanas a Japón, es algo que este trabajo no pretende concluir, pero dado que actualmente solo se tiene menos del 1% del mercado japonés, existe mucho margen de crecimiento. Lo positivo, es que hay producto de calidad y hay muchas cosas que no se han intentado o realizado de la manera más óptima.

Anexo: Cooperación y Subcomités de conformidad con el Acuerdo de Asociación Económica

| Cooperación | Hacer esfuerzos cooperativos para: | Subcomités | Funciones |
|--|--|---|---|
| Cooperación en Materia de Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad | <p>(a) Elaborar estudios conjuntos y celebrar seminarios y simposios, para aumentar el conocimiento mutuo de sus normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad;</p> <p>(b) Intercambiar funcionarios de gobierno para su capacitación;</p> <p>(c) Participar conjuntamente en actividades relacionadas con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad en foros regionales e internacionales; y</p> <p>(d) Alentar a las entidades distintas de los Gobiernos de las Partes relacionadas con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad a participar en la cooperación y a implementar la cooperación entre esas entidades.</p> | Subcomité de Normas, Reglamentos Técnicos y Procedimientos de Evaluación de la Conformidad | <p>(a) Intercambiar información sobre las normas, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación de la conformidad;</p> <p>(b) Revisar la aplicación y operación de esta sección;</p> <p>(c) Discutir cualquier tema relacionado con esta sección;</p> <p>(d) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(e) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |
| Cooperación Aduanera para la Facilitación del Comercio | <p>(a) Hacer uso de la tecnología de la información y comunicaciones;</p> <p>(b) Simplificar sus procedimientos aduaneros; y</p> <p>(c) Hacer que sus procedimientos aduaneros sean conformes, tanto como sea posible, con los estándares internacionales pertinentes y las prácticas recomendadas tales como aquellas hechas conforme el auspicio del Consejo de Cooperación Aduanera.</p> | | |
| Cooperación para el Control de Actividades Anticompetitivas | <p>Cooperarán en materia del control de actividades anticompetitivas.</p> <p>(Los detalles y procedimientos de cooperación que se establecen en este artículo se especificarán en un acuerdo de implementación.)</p> | | |
| Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión | <p>(a) Fomentar el intercambio de expertos y aprendices en comercio, inversión y mercadotecnia para promover oportunidades de negocio;</p> <p>(b) Intercambiar información referente a leyes, reglamentaciones y prácticas relacionadas con el comercio y la inversión bilateral;</p> <p>(c) Fomentar la organización conjunta de misiones, seminarios, ferias y exhibiciones comerciales y de inversión;</p> <p>(d) Fomentar el intercambio, a través de enlaces electrónicos, de bases de datos en línea de empresas</p> | Subcomité de Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión | <p>(a) Revisar la implementación y operación de este artículo (139);</p> <p>(b) Discutir cualesquiera temas con relación a este artículo;</p> <p>(c) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(d) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |

| Cooperación | Hacer esfuerzos cooperativos para: | Subcomités | Funciones |
|--|--|------------|-----------|
| | <p>privadas de las Partes interesadas en establecer vínculos de negocios; y</p> <p>(e) Fomentar el intercambio de información para la identificación de oportunidades de inversión y la promoción de alianzas de negocios, para el establecimiento de coinversiones entre empresas privadas de las Partes.</p> | | |
| <p>Cooperación en Materia de Industrias de Soporte</p> | <p>(a) Asistir a las empresas privadas de cualquiera de las Partes para ingresar al mercado de industrias de soporte de la otra Parte a través de inversión directa o coinversiones;</p> <p>(b) Asistir a las empresas privadas de industrias de soporte para establecer vínculos de negocios con otras empresas privadas de industrias de soporte, así como proveedores de bienes de consumo final;</p> <p>(c) Asistir a las empresas privadas actuales o potenciales de industrias de soporte a través de apoyo financiero y tecnológico; e</p> <p>(d) Intercambiar expertos e información sobre mejores prácticas y metodologías para el desarrollo de industrias de soporte.</p> | | |
| <p>Cooperación en Materia de Pequeñas y Medianas Empresas</p> | <p>(a) Intercambio de información sobre políticas para las PyMEs para:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. fortalecer la competitividad de las PyMEs; ii. asistir a las PyMEs para iniciar negocios; y iii. promover redes empresariales de las PyMEs; <p>(b) Fomento al establecimiento de redes entre entidades apropiadas de ambas Partes que proporcionen asistencia a las PyMEs; y</p> <p>(c) Fomento al intercambio de expertos en el desarrollo de las PyMEs.</p> | | |
| <p>Cooperación en Materia de Ciencia y Tecnología</p> | <p>(a) Intercambio de información relativa a políticas y programas y datos de ciencia y tecnología;</p> <p>(b) Seminarios, talleres y reuniones conjuntos;</p> <p>(c) Visitas e intercambios de científicos, personal técnico u otros expertos;</p> <p>(d) Implementación de proyectos y programas conjuntos;</p> <p>(e) Fomento a la cooperación para la investigación y desarrollo relacionados con tecnologías de</p> | | |

| Cooperación | Hacer esfuerzos cooperativos para: | Subcomités | Funciones |
|--|---|--|--|
| | <p>aplicación industrial; y</p> <p>(f) Fomento a la cooperación entre instituciones educativas y de investigación.</p> | | |
| Cooperación en Materia de Educación Técnica y Vocacional y Capacitación | <p>(a) Intercambio de información relativa a mejores prácticas sobre educación técnica y vocacional y capacitación incluyendo política laboral;</p> <p>(b) Fomento a la educación técnica y vocacional y capacitación, incluyendo la capacitación de instructores y el desarrollo de programas de capacitación, particularmente para el desarrollo de educación tecnológica superior y educación a distancia; y</p> <p>(c) Fomento al intercambio de especialistas, maestros, instructores y estudiantes.</p> | | |
| Cooperación en Materia de Propiedad Intelectual | <p>(a) Actividades para crear conciencia en el público sobre la importancia de la protección de la PI, y la utilidad de los sistemas de protección de la PI para sus respectivos nacionales;</p> <p>(b) Mejora de los sistemas de protección de la PI y su operación;</p> <p>(c) Medidas de política conducentes a asegurar la adecuada aplicación de los derechos de PI; y</p> <p>(d) Automatización de los procesos administrativos de la autoridad en materia de PI para aumentar su eficiencia.</p> | | |
| Cooperación en Materia de Agricultura | <p>(a) Intercambio de información y datos relativos a experiencias de desarrollo rural, conocimientos (“know-how”) sobre apoyo financiero para agricultores y el sistema de cooperativas agrícolas;</p> <p>(b) Fomento al diálogo e intercambio de información sobre agricultura entre entidades distintas a las de los Gobiernos de las Partes; y</p> <p>(c) Fomento a la investigación científica y tecnológica conjunta en agricultura incluyendo nuevas tecnologías.</p> | Subcomité de Cooperación en Materia de Agricultura. | <p>(a) Revisar la implementación y operación de este artículo (145);</p> <p>(b) Discutir cualesquiera temas con relación a este artículo;</p> <p>(c) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(d) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |
| Cooperación en Materia de Turismo | <p>(a) Intercambio de información sobre:</p> <p>i. Actividades y políticas, incluyendo mejores prácticas, relativas a investigación de mercados, desarrollo sustentable del turismo y el fortalecimiento de la competitividad de la industria del turismo;</p> | Subcomité de Cooperación en Materia de Turismo | <p>(a) Revisar la implementación y operación de este artículo (146);</p> <p>(b) Discutir cualesquiera temas con relación a este artículo;</p> <p>(c) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(d) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |

| Cooperación | Hacer esfuerzos cooperativos para: | Subcomités | Funciones |
|--|--|---|---|
| | <p>y</p> <p>ii. Leyes, reglamentaciones y estadísticas sobre turismo;</p> <p>(b) Suministro de asistencia apropiada para campañas de promoción turística;</p> <p>(c) Fomento a la cooperación entre entidades distintas a los Gobiernos de las Partes relativa a la promoción y desarrollo del turismo; y</p> <p>(d) Fomento a la capacitación de personas dedicadas a la industria del turismo.</p> | | |
| <p>Cooperación en Materia de Medio Ambiente</p> | <p>(a) Intercambio de información sobre políticas, leyes, reglamentos y tecnología relativas a la preservación y mejora del medio ambiente, y la implementación del desarrollo sustentable;</p> <p>(b) Promoción de la creación de capacidades humanas e institucionales para alentar actividades relacionadas con el Mecanismo para un Desarrollo Limpio del Protocolo de Kioto de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, con sus reformas, a través de talleres y envío de expertos, y la exploración de medios apropiados para fomentar la implementación de proyectos del Mecanismo de Desarrollo Limpio;</p> <p>(c) Fomento al comercio y difusión de bienes y servicios ambientalmente viables; y</p> <p>(d) Fomento al intercambio de información para la identificación de oportunidades de inversión y la promoción y desarrollo de alianzas de negocios en materia de medio ambiente.</p> | <p>Subcomité de Comercio de Bienes</p> | <p>(a) Revisar la implementación y operación de esta sección; (Capítulo 3, Reglas Generales)</p> <p>(b) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(c) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> <p>Subcomités Especiales (Productos de Acero) serán:</p> <p>(i) Analizar asuntos pertinentes sobre los productos relevantes y su sector, incluyendo el comercio en tales productos; y</p> <p>(ii) Reportar las conclusiones de los Subcomités Especiales, a través del Subcomité al Comité Conjunto.</p> |

| Cooperación | Hacer esfuerzos cooperativos para: | Subcomités | Funciones |
|-------------|------------------------------------|---|---|
| | | Subcomité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias | <p>(a) Intercambiar información entre las Partes sobre asuntos tales como el surgimiento de problemas en materia sanitaria o fitosanitaria en las Partes y en los países no Partes, y la modificación o adopción de reglamentaciones y normas de MSF de las Partes, lo cual pueda, directa o indirectamente, afectar el comercio de bienes entre las Partes;</p> <p>(b) Notificar a cualquiera de las Partes la información sobre los riesgos potenciales en materia sanitaria y fitosanitaria reconocidos por la otra Parte;</p> <p>(c) Realizar consultas con fundamentos científicos para identificar y analizar asuntos específicos que puedan surgir de la aplicación de las MSF, con el objeto de obtener soluciones mutuamente aceptables;</p> <p>(d) Tatar sobre la cooperación técnica relacionada con las MSF;</p> <p>(e) Consultar sobre las acciones en materia de cooperación entre las Partes en los foros internacionales relacionados con las MSF;</p> <p>(f) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(g) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |
| | | Subcomité de Comercio Transfronterizo de Servicios | <p>(a) Revisar la implementación y operación del Capítulo 8;</p> <p>(b) Discutir cualquier asunto relacionado con el Capítulo 8;</p> <p>(c) Reportar las conclusiones del Subcomité y hacer recomendaciones al Comité Conjunto; y</p> <p>(d) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |
| | | Subcomité de Entrada y Estancia Temporal | <p>(a) Revisar la implementación y operación del Capítulo 10;</p> <p>(b) Considerar el desarrollo de medidas que faciliten aún más la entrada y estancia temporal de nacionales conforme al principio de reciprocidad;</p> <p>(c) Mejorar el entendimiento mutuo entre las Partes sobre credenciales y otras aptitudes relevantes para la entrada y estancia temporal de nacionales conforme a este capítulo;</p> <p>(d) Reportar las conclusiones del Subcomité y hacer recomendaciones al Comité Conjunto; y</p> <p>(e) Llevar a cabo otras funciones delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165. Tales funciones pueden incluir informar al Comité Conjunto las opciones para llevar a cabo modificaciones o adiciones posibles a este capítulo.</p> |
| | | Subcomité de Compras del Sector Público | <p>(a) Analizar la información disponible de los mercados de compras de gobierno de cada Parte, incluyendo la información estadística a que se refiere el párrafo 5 del artículo 124;</p> <p>(b) Evaluar el acceso efectivo de los proveedores de una Parte al mercado de compras de gobierno de la otra Parte comprendidas en este capítulo;</p> |

| Cooperación | Hacer esfuerzos cooperativos para: | Subcomités | Funciones |
|-------------|------------------------------------|--|--|
| | | | <p>(c) Dar seguimiento a la aplicación de las disposiciones de este capítulo y proveer un foro para que identifique y atienda cualquier problema o asunto que pudiera surgir;</p> <p>(d) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(e) Llevar a cabo cualquier otra función que pudiera ser delegada por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |
| | | <p>Subcomité de Reglas de Origen, Certificado de Origen y Procedimientos Aduaneros.</p> | <p>(a) Revisar y hacer las recomendaciones apropiadas, tanto como sea necesario, al Comité Conjunto sobre la implementación y operación de este capítulo y el capítulo 5;</p> <p>(b) Revisar y hacer las recomendaciones apropiadas, tanto como sea necesario, al Comité Conjunto sobre:</p> <ul style="list-style-type: none"> i. Asuntos de clasificación arancelaria y asuntos de valoración aduanera relacionados con determinaciones de origen; ii. El certificado de origen referido en el artículo 39; <p>(c) Revisar y hacer las recomendaciones apropiadas, tanto como sea necesario, al Comité Conjunto sobre cualquier modificación al anexo 4, propuesta por cualquiera de las Partes, y debidamente fundamentadas en asuntos sobre la determinación de origen;</p> <p>(d) Revisar y hacer las recomendaciones apropiadas, tanto como sea necesario al Comité Conjunto sobre las Reglamentaciones Uniformes referidas en el artículo 10;</p> <p>(e) Considerar cualquier otro asunto que las Partes acuerden relacionado con este capítulo y el capítulo 5;</p> <p>(f) Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto; y</p> <p>(g) Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.</p> |

Bibliografía

- Acosta, Ricardo, *Un análisis crítico del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*. Tesis, 2013
- Aguirre, Carlos, *El comercio de bienes en los tratados de libre comercio*, 2ª. Ed. México D.F, 2008
- Blomström, Magnus (coord.) *Japan's New Economy, Continuity and Change in the Twenty-First Century*, New York, Oxford University Press Inc, 2001
- Chapoy, Dolores, *Evolución del Concepto de Derecho en Japón*, 2008
- Cruz, Óscar, *Solución de Controversias entre Partes en el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*, Boletín Mexicano de Derecho Comparado, México, nueva serie, año XXXIX, núm 116, mayo-agosto de 2006 pp. 429-452
- Dolzer, Rudolf y Schreuer, Christoph, *Principles of International Investment Law* New York, Oxford University Press Inc, 2008
- Gao, Bai, *Japan's Economic Dilemma, The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*, E.U.A. Cambridge University Press, 2001
- Goodman, Carl *The Rule of Law in Japan*, 2ª Ed, Netherlands, Kluwer Law International, 2008
- Margadant, Guillermo, *El derecho japonés actual*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993
- Morales, Rebeca, *Tratados de Libre Comercio en el Derecho Internacional. Balance y Perspectivas del Acuerdo de Asociación Económica México-Japón*, Tesis, 2010
- Oda, Hiroshi, *Japanese Law*, 3ª Ed. New York, Oxford University Press Inc 2011
- Ortega, Erika, *Relaciones Comerciales entre México-Japón a partir de Acuerdo de Asociación Económica*, Tesina, UNAM, 2013
- Ramseyer, J.Mark, *Odd Markets in Japanese history : law and economic growth*, New York, University of Cambridge, 1996.
- Rosenbloom, Arthur (compilador) *Due diligence, La Guía Perfecta Para Fusiones y adquisiciones Asociaciones en participación Alianzas estratégicas*, Limusa

Stallings, Barbara (comp..) Japón, los Estados Unidos y la América Latina ¿Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?, México, Fondo de Cultura Económica, 1994

Stallings, Barbara (comp), *Japón, los Estados Unidos y América Latina : Hacia una relación trilateral en el hemisferio occidental?*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994

Stanton, William, *Fundamentos de Marketing*, 14va Ed, México, D.F. Mc Graw Hill, 2007

Uscanga, Carlos, (coord.) *El Acuerdo de Asociación Económica México-Japón : Evaluación Sectorial de los Flujos de Comercio 2005-2009*, México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2010

Uscanga, Carlos, (coord) *Los Estudios de Japón en México: balance y prospectiva*, México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2007

Uscanga, Carlos et al, *México y Japón: los desafíos emergentes de una nueva asociación económica*, México, UNAM, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2007

Medios digitales

Bancomext, *Guía Básica del Exportador*, 12ava Ed. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C, 2005 www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaBasicaDelExportador.pdf

Consumer Affairs Agency, *FAQs on Labeling System for Foods Containing Allergens*, <http://www.caa.go.jp/foods/pdf/syokuhin13.pdf>

Council of Local Authorities for International Relations, Local Government in Japan, , 2010 <http://www.clair.or.jp/j/forum/series/pdf/j05-e.pdf>

Gessner, Volkmar, *State/Society Synergies in Western and Japanese Economic Law and Judicial Reform* (April 18, 2011). in Dimitri Vanoverbeke, Jeroen Maesschalek, David Nelken and Stephan Parmentier (eds), *The Changing Role of Law in Japan: Empirical Studies in Culture, Society and Policy Making*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2014. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1912048>

González de Cosío, Francisco, *Medidas Equivalentes a Expropiación en Arbitrajes de Inversión*, Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2815/5.pdf>

Grupo de Estudio México-Japón, *Sobre el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas Bilaterales. Informe Final*, 2002 www.economia.gob.mx/files/japon_completo.pdf

International Monetary Fund, *Japan 2013 Article IV Consultation*; IMF Country Report No. 13/253, 2013 <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13253.pdf>

International Monetary Fund , IMF Working Paper, WP/12/171, *Japan out of the Lost Decade: Divine Wind or Firms' Effort?*,
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12171.pdf>

International Monetary Fund, IMF Country Report No. 13/254, *Japan Selected Issues*, 2013
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2013/cr13254.pdf>

JACO, The Japan Association of Charitable Organizations, *Charitable and Non-profit Organizations in Japan, Data Book*, 2013 <http://www.kohokyo.or.jp/kohokyo-weblog/topics-english/docs/Data%20book2012.pdf>

JETRO, *2013 JETRO Global Trade and Investment Report, -Revitalizing Japan through global business- Overview, 2013*,
https://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper/trade_invest_2013_outline.pdf

JETRO, *Communicating with Japanese in Business*, , 1999
<http://www.jetro.go.jp/mexico/mercadeo/communicationwith.pdf>

JETRO, *Estudio del mercado de alimentos orgánicos en Japón (2004)*, ,
www.jetro.go.jp/mexico/mercadeo/Mercadojaponesorganicos.pdf

JETRO, *Guidebook for Export to Japan (Food Articles) 2011*

JETRO, *Handbook for Agricultural and Fishery Products Import Regulations 2009*, ,
<https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/agri2009e.pdf>

JETRO, *Handbook for Consumer Products Import Regulations 2010*,
<https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/cons2010ep.pdf>

JETRO, *Handbook for Imported Foods -Imported Foods Q&A- (2003)*, ,
http://www.jetro.go.jp/mexico/mercadeo/handbook_importedfoods.pdf

JETRO, *Handbook for Industrial Products Import Regulations 2009*,
<https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/industry2009e.pdf>

JETRO, *Laws & Regulations on Setting Up Business in Japan*, Editor Invest Japan Department, 2013,
https://www.jetro.go.jp/en/invest/setting_up/pdf/pdf/laws_regulations_201310en.pdf

JETRO, *Specifications and Standards for Foods, Food Additives, etc. Under the Food Sanitation Act (Abstract) 2010*,
<https://www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/foodext201108e.pdf>

JETRO, *Specifications, Standards and Testing Methods for Foodstuffs, Implements, Containers and Packaging, Toys, Detergents 2008*,
www.jetro.go.jp/en/reports/regulations/pdf/testing2009dec-ep.pdf

JETRO, *The 14th Survey on Business Conditions of Japanese Companies in Latin America, 2013*, 2013, Latin America division, Overseas Research Department.
https://www.jetro.go.jp/en/reports/survey/pdf/2013_12_biz.pdf

MAFF, *Overview of the Revised JAS Law* <http://www.maff.go.jp/e/jas/pdf/law06.pdf>

METI, *Pamphlet 2012 Statistics at METI*,
http://www.meti.go.jp/statistics/toppage/topics/h24_e_pageview/pageview.html#page_num=1

METI, *New JIS Mark Scheme*, www.jisc.go.jp/eng/jis-mark/pdf/JISpamphlet.pdf

Ministry of Finance, Tax Bureau, , *Comprehensive Handbook of Japanese Taxes 2010*,
www.mof.go.jp/english/tax_policy/publication/taxes2010e/

Ministry of Finance, *Let's Learn More About Taxes*, Japan, July 2013
www.mof.go.jp/english/tax_policy/publication/tax005/index.htm

Motomura, Chika *GAIN Report Number: JA3705, JAPAN*, USDA Foreign Agricultural Service, Global Agricultural Information Network,
http://www.globalorganictrade.com/files/g_files/2013_GAIN_Report_Japanese_Organic_Market.pdf

Ohsugi, Satoru, *The Large City System of Japan*, Papers on the Local Governance System and its Implementation in Selected Fields in Japan No.20, Council of Local Authorities for International Relations, 2011 http://www3.grips.ac.jp/~coslog/activity/01/04/file/Bunyabetsu-20_en.pdf

Origin Administration and Investigation Center, Japan Customs, *Outline of Rules of Origin for EPA in Japan*, Customs and Tariff Bureau, Ministry of Finance, Japan
http://www.customs.go.jp/english/origin/rules_of_origin_epa.pdf

Origin Administration and Investigation Center, Japan Customs, *Outline of Rules of Origin for GSP Scheme in Japan*, Customs and Tariff Bureau, Ministry of Finance, Japan
http://www.customs.go.jp/english/origin/rules_of_origin_gsp.pdf

Pardieck, Andrew, *Layers of the Law: A Look at the Role of Law in Japan Today* (April 21, 2013). Pacific Rim Law & Policy Journal, Forthcoming. Available at SSRN:
<http://ssrn.com/abstract=2254631>

PKF, *Japan Tax Guide 2013*
<http://www.pkf.com/media/1960294/japan%20pkf%20tax%20guide%202013.pdf>

PWC, *Worldwide Tax Summaries, Corporate Taxes 2013/14*, 2013, Japan 1006,
<http://www.pwc.com/gx/en/tax/corporate-tax/worldwide-tax-summaries/assets/pwc-worldwide-tax-summaries-corporate-2013-14.pdf>

Ramseyer, J. Mark, *Bottom-Feeding at the Bar: Usury Law and Value-Dissipating Attorneys in Japan* (March 22, 2013). John M. Olin Center for Law, Economics, & Business Discussion Paper No. 741. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2237791> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2237791>

Secretaría de Economía, *Profundización del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón, Ficha Informativa*, 2011
www.economia.gob.mx/files/comunidad.../Ficha-Japon-final.pdf

Secretaría de Economía, *Resumen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y Japón*, , 2005
http://www.economia.gob.mx/files/Resumen_AAE_Mexico_Japon.pdf

Secretaría de Economía, *Guía Práctica para Exportar 2010*,
<http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaPracticaParaExportar.pdf>

Secretaría de Economía, *Guía Avanzada de Orientación al Exportador*,
<http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaAvanzadaParaExportar.pdf>

Sera, Toyama, Matsukara & Kawaguchi, *Guidebook for Japanese Intellectual Property System*, 2012, <http://www.shuwa.net/english/Guidebook%20for%20Japanese%20IP.pdf>

Ventanilla Única, *Manual De Usuario, Solicitar Registro De Productos Para Comercializador* Versión: 1.0.0 Fecha de Publicación: 27 de agosto 2012, Gobierno Federal, México.
<https://www2.ventanillaunica.gob.mx/cs/groups/public/documents/contenidovu/mdaw/mde2/~edisp/portal16200016984.pdf>

Ministry of Internal Affairs and Communications, White Paper on Local Public Finance, 2014, FY2012 Settlement, Financial Management Division, Local Public Finance Bureau
http://www.soumu.go.jp/iken/zaisei/26data/chihouzaisei_2014_en.pdf

WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2013 http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp376_e.htm

WTO Secretariat, Trade Policy Review, Japan, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2011 www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp343_e.htm

WTO Secretariat, Trade Policy Review, Mexico, Revision, World Trade Organization, Trade Policy Review Body, 2013 www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp379_e.htm

Legislación Nacional

Resolución en materia aduanera del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón

Acuerdo por el que se establecen las Reglas en Materia de Certificación de Origen del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón

Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglamentaciones Uniformes del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón (01/abril/05) con su última actualización en 2012.

Ley Federal del Procedimiento Administrativo

Reglamento Interior de la Secretaría de Economía

Acuerdo Delegatorio de Facultades de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial

Legislación Extranjera

Constitution of Japan

Civil Code, (Act No. 89 of April 27, 1896)

Commercial Code, (Act No. 48 of March 9, 1899)

Companies Act (Act No. 86 of July 26, 2005)

Copyright Act Copyright Act (Act No. 48 of May 6, 1970)

Corporation Tax Act (Act No. 34 of March 31, 1965)

Design Act (Act No. 125 of April 13, 1959)

Foreign Exchange and Foreign Trade Law (Law No. 228 of 1949)

Industrial Standardization Act(Act No. 185 of June 1, 1949)

Income Tax Act, (Act No. 33 of March 31, 1965)

Law to Promote Specified Nonprofit Activities Promulgated on March 25, 1998

Limited Liability Partnership Act (Act No. 40 of May 6, 2005)

Local Autonomy Law (Law No. 67 on April 17, 1947)

Patent Act (Act No. 121 of April 13, 1959)

Trademark Act (Act No. 127 of April 13, 1959)

Trust Business Act (Act No. 154 of December 3, 2004)

Utility Model Act (Act No. 123 of April 13, 1959)

Act on Standardization and Proper Quality Labeling of Agricultural and Forestry Products (Act No. 175 of May 11, 1950)

Act on Authorization of Public Interest Incorporated Associations and Public Interest Incorporated Foundation (Act No. 49 of June 2 , 2006)

Ordinance for Enforcement of the Food Sanitation Act (Ordinance of the Ministry of Health and Welfare No. 23 of July 13, 1948)

Japanese Agricultural Standard for Organic Plants (Notification No. 1605 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of October 27, 2005)

Japanese Agricultural Standard for Organic Feeds (Notification No. 1607 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of October 27, 2005)

Japanese Agricultural Standard for Organic Livestock Products (Notification No. 1608 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of October 27, 2005)

Japanese Agricultural Standard for Organic Processed Foods,(Notification No. 1606 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of October 27, 2005)

Quality Labeling Standard for Processed Foods (Notification No. 513 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of March 31, 2000)

Quality Labeling Standard for Fresh Foods (Notification No. 514 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of March 31, 2000)

Labeling Standard for Genetically Modified Foods (Notification No. 517 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries of March 31, 2000)

Quality Labeling Standard for Fishery Products, (Notification No.516 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries dated March 31, 2000)

Quality Labeling Standard for Husked Rice and Milled Rice (Notification No.515 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries, March 31, 2000)

Quality Labeling Standard for Processed Foods,(Notification No. 513 of the Ministry of Agriculture, Forestry and Fish Quality Labeling Standard for Fresh Foods of March 31, 2000)

Instrumentos internacionales

Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947) que debe leerse conjuntamente con el GATT 1994, conforme lo establecido en el Anexo 1A del Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial de Comercio, hecho en Marrakech el 15 de abril de 1994

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Acuerdo sobre Salvaguardias

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y Anexos

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio

Convenio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Japón para evitar la doble imposición e impedir la evasión fiscal en materia de impuestos sobre la renta