

Reforma del derecho mercantil de Japón y la posibilidad de expansión de las actividades empresariales mexicanas

Taku Okabe

Un elemento indispensable del éxito global es comprender las circunstancias políticas, económicas y las leyes de los países con los que se tienen intercambios económicos. De esta forma se podrán aprovechar oportunidades para incrementar actividades comerciales entre países. Con la reciente entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón existe la oportunidad de diversificar el mercado para empresas mexicanas. En particular el presente trabajo analiza las características del mercado japonés que promueven la expansión de la inversión extranjera a través del análisis de las circunstancias jurídicas que ha establecido Japón en los últimos años.

It is an indispensable element to understand the political, economic circumstances and the laws of the countries with which there are economic trade, for the global success. The reason is that the government in the destination will be able to dictate the opportunities for the commercial activities by the foreigners. This fact stimulates or sustains these activities. The Agreement for the Economic Association between Mexico and Japan has entered into vigor. Now, there is an opportunity to diversify the market for the Mexican enterprises through that agreement. This text will observe the possibility and merits of the Japanese market for an expansion of the commercial operations by Mexican enterprises through the research of legal circumstances that Japan has created.

RESUMEN

Palabras clave: intercambios económicos, inversión extranjera, apertura comercial, Acuerdo de Asociación Económica, México-Japón.

ABSTRACT

Keywords: economic exchange, foreign investment, commercial opening, Agreement for Economic association, Mexico, Japan.

Introducción

Desde el inicio de los noventa el flujo de la inversión extranjera directa (IED) ha experimentado un aumento drástico a nivel mundial, lo cual fue motivado tanto por estrategias de fusiones y adquisiciones (M&A) en las naciones relacionadas como por iniciativas de política que pretendían profundizar la integración regional (Urata, 2005).

En general, la inversión extranjera directa es considerada motor del crecimiento económico del receptor mediante la obtención y difusión de los conocimientos ajenos. De hecho, la inversión de esta naturaleza ha generado el efecto de incrementar el empleo y distribuir la renta y la riqueza de nivel tanto público como privado. Además, podrá elevar el nivel de la estructura industrial de los países receptores en

tanto posibilitará la utilización efectiva de recursos productivos internacionalmente.¹

Merece mención especial el dinamismo de las actividades empresariales multilaterales por medio de la concertación de varios convenios o tratados económicos que apuntan hacia una mayor promoción de la inversión extranjera directa y la expansión del comercio exterior entre países participantes.²

En este artículo se estudia la nueva relación entre México y Japón a partir de la firma del Acuerdo de Asociación Económica (AAE) en 2005 (véase Okabe, 2004). Al mejorar el conocimiento sobre las reformas legales que se han aplicado en Japón, así como otras de carácter internacional, es posible esperar una mayor integración y consolidar estructuras de inversión extranjera entre ambos países. Por tanto,

Taku Okabe es profesor huésped de la Universidad de Seijo, Japón. Actualmente labora en el Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: ymt1997@hotmail.com

el objetivo del artículo es realizar una aportación para comprender el marco jurídico del país de destino o país socio como elemento importante para conseguir un mayor éxito en el comercio exterior.³

Los propósitos del mismo acuerdo son promover la liberación del comercio e inversión, así como el flujo libre de personas para objetivos de negocio entre ambos países. También intenta promover una cooperación económica, la cual incluye la política de competencia, el mejoramiento del ambiente de negocios y la cooperación bilateral en el área tanto de educación profesional y entrenamiento, como en la de soporte para las pymes (pequeñas y medianas empresas).

El propio acuerdo contribuye a la complementariedad entre ambos países y fortalece las relaciones económicas bilaterales. Y como se aclara en los motivos del acuerdo, se espera un mayor flujo de la inversión extranjera, de lo cual se encargarán, en su mayor parte, las actividades empresariales tanto de México como de Japón.

Las sociedades mercantiles como forma para facilitar las actividades empresariales

Las actividades empresariales de nuestros días están desarrolladas por medio de la forma jurídica societaria, sobre todo de la sociedad anónima, la cual es representativa de las sociedades de capital. Con esta forma se benefician más al utilizar la personalidad jurídica que ofrece la sociedad y separar el patrimonio de los socios del de la propia sociedad, por lo cual se goza de responsabilidad limitada, y también por razones en materia de impuestos. Por lo tanto, se afirma que en México actualmente existe un desequilibrio en la forma de la sociedad anónima, ya que muchas empresas que no disponen del rango adecuado se sirven de la misma sociedad (véase Frisch, 1996: 71).

El desequilibrio de esta naturaleza sucede también en Japón, y se le llama Houjin-Nari (hacerse la personalidad jurídica). Es decir, las empresas o empresarios individuales suelen adoptar una de las sociedades jurídicas, especialmente la anónima, aunque no sea apropiada para su tamaño. Esto es motivado no sólo por el posible goce de los meritos que ofrece la personalidad jurídica sino también por la credibilidad social.⁴

Para desarrollar las actividades empresariales en mercados extranjeros se debe poner atención al régimen societario del “país de destino”, ya que existe cierta diferencia del tratamiento entre las sociedades interiores y las extranjeras (por ejemplo, para financiamiento).⁵ En el caso de que se constituyan las sociedades en Japón, se ofrecerán ciertas ventajas. Por ejemplo, al estar en el mercado japonés podrán respon-

der directamente por la demanda de los clientes, incluyendo las empresas japonesas contrapartes del negocio. Además, teniendo en consideración la tecnología de punta de Japón, podrán avanzar o mejorar la productividad.

La ley básica que regula las empresas y/o sociedades en Japón es el derecho mercantil (Código de Comercio). Dicha ley se ha reformado recientemente casi cada año ante la recesión de su propia economía y la globalización económica. La mayor parte de las reformas realizadas era dirigida al desarrollo de las empresas nacionales, no obstante que en ellas existen algunas modificaciones positivas para las empresas extranjeras con miras a que Japón reciba mayor inversión extranjera.

Gracias al TLCAN avanzó la integración internacional de México. No obstante, debe confirmarse que el éxito de México sobre el logro de la competitividad internacional ha estado restringido a un solo mercado de América del Norte. Es decir, las empresas transnacionales que buscaban eficiencia recurrieron principalmente a insumos físicos importados; sin embargo, el mecanismo de producción compartida con Estados Unidos castiga los insumos mexicanos (CEPAL, 2000). Esto es una debilidad de la estrategia económica de México ante la influencia de inversión extranjera, por lo que se requieren otras visiones a largo plazo para impulsar más el desarrollo económico del país. Una de ellas será la persecución de la diversificación del mercado.

Por lo anterior, los objetivos principales que se abordan en el presente artículo son los siguientes. Primero, se analiza el grado de “puerta abierta” del mercado japonés para la inversión extranjera directa. Segundo, se analiza el trámite de la constitución de sociedades y el costo que implica. El trámite de la constitución de sociedades, que entró en vigor en 2006, se modificó en varios aspectos. Especialmente se analiza en este artículo lo relacionado con la abolición del capital social mínimo, así como otras esferas prácticas de la constitución. Tercero, se analiza la reforma del derecho mercantil de Japón que concierne a la “compra de empresas” o fusión de sociedades, en términos jurídicos. Esto tiene importancia desde el punto de vista del fortalecimiento de la competitividad de las empresas y establecimiento de capital más fuerte.

Atracción del mercado japonés para la inversión extranjera directa

En enero de 2003 el primer ministro Junichiro Koizumi propuso un plan para duplicar el ingreso de la inversión extranjera directa en los próximos cinco años, lo cual se basó en la creencia de que la inversión extranjera directa podría cumplir un papel importante para reactivar la economía japonesa.

Mediante la recepción de la inversión extranjera, la economía doméstica podrá promover la mayor efectividad económica adoptando capital, tecnología, *know-how* de la administración, ventas y la red de procuración con las empresas extranjeras. Además, la entrada de las compañías extranjeras conducirá a la mayor competencia, la cual gradualmente serviría para mejoramiento en la efectividad administrativa de las empresas domésticas. Así, la economía japonesa tendrá muchos beneficios por la reactivación económica por medio de la inversión extranjera directa. Sin embargo, aunque tal inversión haya aumentado en los últimos años, sigue estando en nivel bajo.⁶

Varios obstáculos para invertir han sido señalados por las empresas extranjeras: la estructura de costos elevados y también el nivel alto de la demanda de consumidores, principalmente. Además, otro obstáculo es la dificultad para realizar fusiones y adquisiciones.

Entonces, ¿será atractivo Japón para la inversión extranjera actualmente? Para responder a dicha pregunta se presentan algunos indicadores de Japón a continuación.

Escala económica de Japón

Ya han pasado aproximadamente 10 años después del derrumbamiento de la economía burbuja; no obstante, Japón mantiene su escala económica al tener el segundo lugar en la aportación al PIB mundial, después de Estados Unidos.

Cuadro 1
PIB por país, 2005

<i>País</i>	<i>Miles de millones de dólares de EUA</i>	<i>Proporción del PIB mundial</i>
Estados Unidos	11,734	29
Japón	4,671	11
Alemania	2,754	7
Inglaterra	2,133	5
Francia	2,046	5
China	1,909	5
Italia	1,680	4
Canadá	993	2
Otros	13,357	32

Fuente: FMI, *World Economic Outlook Database*, 2005.

Además, al sostenerse por el ahorro personal, el mercado japonés mantiene su poder adquisitivo alto para el futuro. Teniendo en cuenta la situación actual en que el mercado alimenticio de Japón depende de la importación en un 60 por ciento, el poder adquisitivo del mismo país formaría uno de

los motivos por los cuales las empresas extranjeras pretenden incursionar en el mercado japonés (cuadro 2).

Cuadro 2
PIB basado en el poder adquisitivo per cápita, 2005

<i>País</i>	<i>\$ de EUA</i>
Estados Unidos	41,571
Canadá	34,550
Japón	31,405
Inglaterra	30,277
Alemania	30,149
Italia	29,218
Francia	29,019
China	6,193

Fuente: FMI, *World Economic Outlook Database*, 2005.

Acceso a otros mercados asiáticos

En principio, dentro de los países que forman Asia, Japón recibe especial atención debido a que su papel como suministrador de mercado de capitales y tecnologías fue fundamental para el desarrollo de la región asiática.

Así, Japón, como el país más avanzado de Asia, en donde tiene la red tanto histórica como cultural con otras naciones asiáticas, forma un núcleo tradicional del mercado asiático. Por lo tanto, la inversión en Japón proporcionará varias ventajas para entrar en el mercado entero de Asia.⁷ Además, la incursión en el mercado japonés como plataforma con el propósito de expandir negocios en otros mercados de Asia será un elemento vital.

Asimismo, la infraestructura japonesa está muy avanzada, lo cual es un fruto de la tecnología del país; por lo tanto, es atractiva la flexibilidad de las circunstancias de aeropuertos y vuelos. Es decir, se ha flexibilizado el transporte desde Japón a las ciudades principales de otros países asiáticos.

Promoción de la recepción de inversión extranjera

En junio de 1995 se instaló el Comité de Inversión Extranjera Directa en Japón con el fin de promover las inversiones extranjeras en forma activa.⁸ Recientemente ha estado aumentando la inversión extranjera de manera firme, sobre todo en el sector servicios.⁹

Con este plan se desarrollaron paralelamente las políticas locales para promover las inversiones extranjeras mediante los esfuerzos de las secciones encargadas de varias provincias.

Posteriormente, en marzo de 2003, se efectuaron nuevas acciones en el Comité de Inversión Extranjera a Japón me-

dian­te las cuales el gobierno japonés decidió programar políticas promotoras de la inversión para que Japón duplicara la cantidad de este tipo de inversiones en los próximos cinco años. Concretamente, la comisión especializada del comité redactó un informe donde promueven 74 asuntos relacionados con los siguientes cinco temas:

1. Reconsideración del trámite burocrático (especificación, simplificación y rapidez): instalación de las ventanillas de guía en cada ministerio, etcétera.
2. Mejoramiento del medio ambiente para empresas: facilitación de estrategia de M&A internacional, etcétera.
3. Disposición del medio ambiente de la vida y del empleo: flexibilización del requisito migratorio para ingenieros e investigadores, apoyo a los estudiantes extranjeros para su empleo.
4. Establecimiento de los regímenes locales-estatales: apoyos gubernamentales a los municipios que promuevan inversiones extranjeras.
5. Promoción de la información al público (tanto interior como exterior).

En los años 2003 y 2004 el Ministerio realizó una política progresiva de promoción de inversiones extranjeras directas en Japón mediante la cual apoyó a los municipios que invitaron a las empresas extranjeras. Asimismo, en el año 2005 destacó el apoyo a las regiones promotoras de las empresas extranjeras, y delegó la realización de este programa a la JETRO.¹⁰

Las entidades reconocidas que han adoptado las políticas promotoras de inversiones extranjeras directas son los siguientes 12 municipios:

1. Provincia de Aichi, de Gifu, de Mie.
2. Ciudad de Iizuka.
3. Ciudad de Osaka.¹¹
4. Provincia de Kanagawa, ciudad de Yokohama.¹²
5. Ciudad de Kita-Kyushu.
6. Provincia de Kumamoto.
7. Provincia de Saitama, ciudad de Saitama.¹³
8. Provincia de Chiba.¹⁴
9. Provincia de Hyogo, ciudad de Kobe.
10. Provincia de Hiroshima, ciudad de Hiroshima.
11. Ciudad de Fukuoka.
12. Provincia de Miyagi, ciudad de Sendai.

De los anteriores municipios, la ciudad de Osaka (3) ocupa el segundo lugar de comercio en Japón, y las tres provincias (4, 7 y 8) se encuentran alrededor de Tokio, que es la capital de Japón y que constituye un centro enorme de transacciones.

Desregulación relacionada con la inversión extranjera directa

En Japón, el ordenamiento que regula las transacciones extranjeras tanto de capital como de servicios es la Ley de Control de Transacciones de Cambio y Comercio Exterior (en adelante Ley de Control). Más concretamente, dicha ley se aplica tanto a flujo de capital, transacciones de bienes y servicios (es decir comercio exterior), como a transacciones de moneda extranjera. El objetivo de esta ley es regular el comercio exterior justamente, lo cual conducirá a Japón a desarrollar su propia economía mediante el equilibrio de la balanza de pagos y la estabilidad de la moneda (artículo 1 de la Ley de Control).¹⁵

Esta ley fue promulgada por primera vez en 1949, y era un instrumento muy importante para proteger las industrias interiores, lo cual hizo que Japón lograra un desarrollo económico inmenso. Sin embargo, en la década de los ochenta fue revisada para liberalizar la inversión extranjera y las transacciones de cambio. Antes de esa reforma, las inversiones propuestas fueron evaluadas según la base de caso por caso conforme al principio llamado “prohibición por principio”, por lo cual las transacciones relacionadas fueron prohibidas presuntamente si no las había aprobado la autoridad competente. Dicho principio negativo fue sustituido por el llamado “libre por principio”. Es decir, si no se prohíben específicamente, las transacciones serán permitidas.¹⁶

Además, la Ley de Control recibió una gran revisión en abril de 1998,¹⁷ y lo sobresaliente fue la supresión del régimen de “solicitud anticipada” y “permiso” de las transacciones de capitales, por lo cual actualmente sólo requieren por principio el “informe posterior” del contenido de las transacciones ante la autoridad competente después de que se realicen.

Pues bien, la inversión extranjera directa en Japón también se rige por la Ley de Control. La inversión de esta naturaleza significa, por ejemplo, la aportación o el préstamo a las empresas japonesas por parte de extranjeros y el establecimiento de filiales o sucursales por empresas extranjeras.

En la normatividad actual, en principio, para las operaciones generales excepto la pesca o manufactura del cuero, entre otras, se reconoce el régimen del informe posterior. Y la tendencia es que se limite el ámbito de las transacciones que serán objetos del informe anticipado. Aunque se realizó la reforma parcial en la Ley de Control en 2004, no se ha alterado al respecto (artículos 26 y 27 de la Ley de Control; 2 y 3 del Decreto de Inversión Extranjera Directa; 2 y 3 del Orden de Inversión Extranjera Directa).

Hasta aquí se han presentado las razones que hacen atractivo el mercado japonés. Aparte de las características

económico-políticas que se mencionaron en los párrafos precedentes, Japón ha realizado varias reformas en sus legislaciones recientemente, a las cuales se deberá poner atención al considerar la oportunidad de la inversión en el mismo país.

A continuación se abordará el análisis del derecho mercantil de Japón. Este derecho, sobre todo las normas en materia de sociedades que regulan las actividades empresariales, constituye una infraestructura para sostener la economía del país.

En la siguiente sección, revisando brevemente las reformas del derecho mercantil de Japón, se presentan los incentivos y ventajas que se ofrecerán para empresas extranjeras con la normatividad reformada que se realizó en 2005.

Derecho mercantil de Japón y sus reformas recientes

El sistema jurídico japonés es una combinación del sistema romano, el *common law* estadounidense y la tradición típica de Japón (véanse Sirvent, 2000: 169-189; Okabe, 2005: 19 y 20).

En lo que se refiere a los negocios comerciales, el derecho mercantil japonés trata acerca de los comerciantes y de los comercios. En términos formales, el derecho mercantil equivale al Código de Comercio de Japón (en adelante CCI); no obstante, este concepto incluye sustancialmente otras leyes, como la de títulos y operaciones de crédito.

El CCI, que es la base legal de las actividades comerciales, ha sido objeto de las reformas a medida que se desarrollaron la economía y la sociedad, para ajustarlo a la realidad (véase Okabe, 2003: 57 y 58).

Desde la década de los noventa, con el derrumbamiento del desarrollo económico burbuja, la economía japonesa se ha vuelto caótica. Mientras se revelaban escándalos financieros de las empresas y el gobierno no podía terminar con el estancamiento económico, se requería la disposición de un sistema jurídico que estuviera a la par con las circunstancias actuales, para recuperar la economía japonesa con rapidez. Por ello, los asuntos que se habían discutido a partir de la década de los noventa se cristalizaron jurídicamente en 2001 y 2002, y se promulgaron las reformas al CCI, respectivamente (Okabe, 2003: 58 y ss.). Dichas reformas consideraron no solamente reactivar la economía japonesa, sino también responder a la globalización económica así como a la innovación tecnológica.

Motivos y ventajas en la reforma del derecho mercantil de 2005 para las empresas extranjeras

Las reformas de 2001 y 2002 delimitaron el movimiento que se había seguido por unos 50 años antes en la historia del

derecho mercantil de Japón, después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, el Consejo Legislativo del Ministerio de Justicia¹⁸ decidió preparar la nueva reforma bajo el tema de la “modernización del derecho societario” a partir de 2002, lo cual tuvo por objeto reconsiderar las reformas que se habían realizado en los últimos años.¹⁹

Uno de los asuntos importantes en el proceso de la modernización es la formación de una “Ley de sociedades mercantiles” que unifique las cuatro clases de sociedades existentes en Japón (sociedad en nombre colectivo, en comandita simple, de responsabilidad limitada, y anónima) en una legislación singular mediante la cual las disposiciones relevantes a las sociedades que se habían incorporado en el CCI se independizaron del mismo código, por lo que se promulgó la Ley de Sociedades Mercantiles (en adelante LSM).²⁰

El derecho societario se considera la base para elevar la economía del país. Asimismo, se esperaba que las reformas que se habían realizado en los últimos años podrían desarrollar el crecimiento económico de Japón en respuesta a la situación económica y estableciendo las normas razonables sobre la administración de sociedades. Además, en la reforma recién realizada se observa mayor disposición en política económica tanto para la ampliación de opciones de la reestructuración empresarial como para la desregulación de la constitución de sociedades.²¹

A continuación se analizan los aspectos que podrían ser ventajas para las empresas extranjeras, entre las normas reformadas en la modernización del derecho societario que se realizó en 2005. Especialmente se pondrá atención en los siguientes puntos: a) supresión del capital social mínimo, y b) racionalización de la fusión de sociedades.

Supresión del capital social mínimo. Marco jurídico general

Como se ha señalado, el protagonista de las sociedades mercantiles es la sociedad anónima actualmente. Ello se debe a que la utilización de dicha forma societaria facilitará al empresario desarrollar sus actividades, permitiéndole el goce de la responsabilidad limitada, de las ventajas de impuestos, y también le podrá ofrecer mayor credibilidad social.

En las sociedades de capitales, como la sociedad anónima, no se da gran importancia a la personalidad de cada socio, por lo cual el elemento principal es el patrimonio social. Para ello se había establecido el capital social mínimo legal, lo cual formaba la última garantía para acreedores de la propia sociedad,²² y también era importante en el sentido de que aseguraba la base financiera de la misma.

Sin embargo, en la depresión económica que siguió a la derrota de la prosperidad burbuja, se criticó en forma muy

fuerte el hecho de que el régimen del capital social mínimo por el CCJ (para las sociedades anónimas: 10 millones de yenes, para las sociedades de responsabilidad limitada: tres millones de yenes) constituía un obstáculo para la constitución de sociedades en la situación en que se requería atender el tema, con prioridad, de reactivar las actividades económicas mediante la creación de nuevas empresas que podrían ser recipientes del empleo.

Tal opinión impactó la supresión del régimen en relación con el capital social mínimo en la LSM (artículos 27, 32 a 37). Es decir, se hará posible constituir una sociedad con el capital de “un yen” a partir de la entrada en vigor de la nueva ley.

La ventaja que esto genera será mayor promoción de las actividades empresariales mediante la utilización del régimen societario. No obstante, como se mencionó antes, el capital social funciona como garantía para acreedores en las sociedades de capitales, especialmente en las sociedades anónimas, y por lo tanto la supresión del capital social podría causar problemas.

Al respecto, como respuesta a dicha supresión, se ha establecido nuevamente la disposición que requiere que las sociedades no deban repartir dividendos entre socios si su patrimonio neto es inferior a tres millones de yenes, aunque se conserve superávit (dividendo) dentro de la sociedad (artículo 458 de la LSM). Se ha creado dicha disposición desde el punto de vista de la protección a acreedores, mediante la cual intenta disminuir la desventaja y el riesgo.

Ventajas para empresas extranjeras

Ahora bien, la supresión del capital social mínimo puede ser una ventaja para empresas extranjeras.

Una de las maneras de realizar las actividades de empresas extranjeras afuera sería establecer, primero, una oficina de representación; segundo, una sucursal, y por último una sociedad subsidiaria.²³

El establecimiento de la sucursal corresponde, en la legislación mercantil, al registro de sociedades extranjeras ante la autoridad competente, y el de sociedad subsidiaria es la creación de la personalidad jurídica bajo la ley japonesa. La imagen general de ellas se muestra en el cuadro 3.

Las sociedades anónimas de Japón se confirman como una forma societaria apropiada para empresas extranjeras, al expandir transacciones en el mismo país. De hecho, la mayoría de las sociedades subsidiarias y/o *joint ventures* han adoptado la forma jurídica de sociedad anónima.²⁴ Además, la opción de constituir dicha sociedad es un elemento importante en el sentido de obtener la credibilidad social para empresarios (véase “Sociedades mercantiles como formas para

Cuadro 3
Imagen general de sucursal y sociedad subsidiaria

	<i>Sucursal</i>	<i>Sociedad subsidiaria</i>
<i>Imagen</i>	Pequeña	Grande
	Temporal	Permanente
	Corto plazo	Largo plazo
	Débil	Fuerte
	Dependencia	Independencia
	Condición laboral dura	Condición laboral razonable
	Duración inestable	Duración estable
<i>Capital</i>	No	Sí
<i>Superávit</i>	No	Sí
<i>Dividendo</i>	No	Sí
<i>Nacionalidad</i>	Extranjera	Japonesa
<i>Representante</i>	Gerente	Presidente

Fuente: elaboración propia con base en la información de Osaka Business and Investment Center.

facilitar las actividades empresariales” de la LGSM).

Supongamos que las empresas extranjeras, sobre todo las mexicanas, pretenden constituir una sociedad subsidiaria bajo la forma anónima en Japón.

Conforme al CCJ del que se desprendió la regulación de sociedades nuevamente, se había requerido la aportación de 10 millones de yenes al capital social mínimo. En México se establece que el capital social legal debe ser de más de 50 mil pesos (párrafo II del artículo 89 de la Ley General de Sociedades Mercantiles); resulta eminente la diferencia que provendría del nivel de vida entre ambos países, la cual hubiera sido un obstáculo para que las empresas mexicanas pudieran constituir una sociedad subsidiaria bajo la ley japonesa.

Por la reforma del derecho societario realizada en Japón en materia del capital social, puede reducir el costo cuando las empresas mexicanas establezcan una sociedad subsidiaria, y desde el punto de vista de que mediante la forma jurídica societaria podrán gozar de la responsabilidad limitada y la credibilidad social, dicha reforma podría otorgar una ventaja a las empresas extranjeras que pretenden incursionar en el mercado japonés.

Proceso de la constitución

Para que las empresas extranjeras constituyan e inscriban una sociedad anónima en Japón, se involucran los procesos jurídicos y resulta necesaria la intervención de expertos, así como de abogados. A continuación se indica el proceso general para la constitución de la sociedad subsidiaria bajo la forma societaria anónima en Japón.²⁵

En dicho proceso, al igual que en la legislación mexi-

Esquema 1
Proceso general de la constitución sucesiva
de la sociedad anónima en Japón

I Preparación anticipada

1. Decisión de asuntos básicos (denominación social, objetivos, domicilio legal, capital social (capital autorizado), ejercicio social, etc.)
2. Examen de la denominación similar
3. Redacción del estatuto social
4. Preparación del sello social

II Registro de la sociedad²⁶

5. Creación de la asociación de promotores
6. Certificación del estatuto social ante notario
7. Aplicación del banco custodio del capital social
8. Suscripción de las acciones
9. Pago de las suscripciones en el banco
10. Expedición del certificado de recibo del pago por el banco
11. Convocatoria de la asamblea constitutiva
12. Reunión de los administradores o del consejo de administración
13. Solicitud del registro de la sociedad
14. Registro
15. Obtención de la cuenta bancaria
16. Transmisión de las acciones
17. Informe debido bajo la Ley de Control
18. Informes ante varias oficinas (de impuestos, de seguro social, etcétera).

Fuente: elaboración propia con base en información de Yamajo International Tax & Accounting Office.

cana, existen dos maneras bajo la ley japonesa: constitución simultánea y constitución sucesiva. Aquí, partiendo del supuesto de que las casas matrices que se encuentran en el país extranjero suscriban la mayor parte de las acciones, se presentará el proceso de la constitución sucesiva.

El costo para establecer una sociedad subsidiaria varía

según a cuál experto se encarga el trámite. Ya que si se realiza conforme a la ley japonesa necesariamente se requiere el estatuto social de versión japonesa (artículo 27 de la LSM).

En cuanto a la redacción del estatuto social (proceso I-3) en japonés, aproximadamente costaría unos 160 mil yenes (según la cifra de un bufete).²⁷

El estatuto social debe certificarse ante notario (artículo 30 de la LSM) (proceso II-6), y el costo necesario es de 90 mil yenes (incluidos 40 mil yenes para timbre oficial). Además debe pagarse el impuesto del permiso de registro, el cual costará por lo menos 150 mil yenes (la cantidad varía según el capital social (capital social por 0.7%).

Asimismo, en la costumbre de transacciones en Japón se utiliza el “sello social” como prueba, así como la firma o su equivalente (proceso I-4). Para prepararlo también se necesitarán unos 30 mil yenes.

En resumen, en el supuesto de que los propios empresarios redacten el estatuto social se necesitarían unos 300 mil yenes, como costo mínimo, para el trámite de la constitución de una sociedad anónima. Esto es un cálculo aproximado, y por lo tanto puede ser que cueste más para otros asuntos (por ejemplo, comisiones para expertos).

Ahora bien, se deben realizar otros trámites después de la constitución, los cuales son los siguientes (proceso II-17 y 18):

1. Informe al Banco de Japón (requisito por la Ley de Control).
2. Informe ante las oficinas de rentas.
3. Informe del seguro social.
4. Informe del seguro laboral.

Dichos informes, si es posible, será conveniente que el propio empresario los realice con propósito de reducir el costo. Al encargárselo a algún experto costaría unos 50 mil yenes respectivamente, es decir, en total costaría unos 200 mil yenes.²⁸

De cualquier forma, dicho costo es la mínima cantidad necesaria para constituir una sociedad anónima bajo

la ley japonesa. Sin embargo, a pesar de que se debería agregar 10 millones de yenes como el capital social mínimo en dicho costo conforme al CCJ del que se desprendió la LSM para la constitución, ya no se necesitará dicha cantidad bajo la ley nueva de sociedades mercantiles. Hablando estratégicamente, la reforma realizada en 2005 podría servir como ventaja para las empresas extranjeras que pretenden incur-

Esquema 2
Costo aproximado (mínimo) para el trámite de la constitución
de sociedad anónima en Japón

Redacción del estatuto social	160,000 yenes				
Certificación ante notario	90,000 yenes				
Impuesto del permiso de registro	150,000 yenes				
Sello social	30,000 yenes	→ más	Capital	Antes	Actual
Informes a las autoridades competentes	200,000 yenes		social	10,000,000	1
				yenes	yen

Fuente: elaboración propia.

sionar en el mercado japonés desde el punto de vista de reducción del costo.

Ampliación de opciones de fusión

Méritos de la fusión

En la reforma de 2005 se realizó la “flexibilización de la contraprestación” en relación con la reestructuración, así como con la fusión.

Ante todo, existen varios méritos por los que se realiza la fusión entre empresas. Se presentan de forma enumerativa a continuación:²⁹

Sociedad compradora

1. Avance a nuevos mercados y empresas.
2. Expansión del tamaño de la empresa existente.
3. Complementación del contenido de la empresa.

Sociedad vendedora

4. Fortalecimiento de la empresa.
5. Continuación de la empresa.

En cuanto al punto 1, a las empresas les cuesta cierto tiempo y una inversión enorme para multiplicar su propia transacción, e incluso cierto riesgo. Para ello suelen intentar crear una nueva empresa por conducto de estrategia de M&A, reduciendo el tiempo y costo. Además, el conseguir la empresa ya existente puede reducir el mayor riesgo.

Respecto al punto 2, en la situación en que la competencia es intensa entre empresas en el mismo mercado, la estrategia de M&A por la que compran otras empresas conducirá a la ampliación de ocupación del mercado, lo cual también podrá reducir cierto costo tanto de inversión del capital como costos para investigación y desarrollo.

En el caso del punto 3), la estrategia de M&A se realizará con propósito de obtener la tecnología, *know-how*, marca, canal, zona y clientes de venta de los que carece la propia empresa.

Mientras, las empresas vendedoras podrán sacar provecho de la estrategia de M&A.

La primera ventaja es el fortalecimiento de la empresa. Por medio de la estrategia de M&A las empresas podrán vender, dentro del propio ámbito de negocios, el sector menos productivo o con crecimiento bajo mediante lo cual podrán concentrar recursos administrativos en el sector más productivo, y esto conducirá al fortalecimiento empresarial. Además, en el caso de que se convierta en la sociedad subsidiaria de una gran empresa, avanzará no solamente el

fortalecimiento de la base empresarial, sino también la facilitación del financiamiento, es decir, se podrá complementar la debilidad de la empresa.

El segundo mérito es la continuación de la empresa. Existen varias pymes que están estancadas en sus transacciones y corren riesgo de quiebra. En este caso, si se hacen activas para la estrategia de M&A podrán encontrar la posibilidad de la continuación de negocios y desarrollo.

Flexibilización de la fusión en la reforma de 2005

Actualmente el mercado de estrategia de M&A en Japón se está activando. Una de las razones es la influencia de las reformas del derecho mercantil y otras legislaciones en materia comercial.

Por ejemplo, en 1997 se reformó la Ley de Antimonopolio mediante la cual se volvió a abrir el paso para constituir sociedades *holdings*, por lo que aumentaron las opciones para la administración empresarial.³⁰ Paralelo a ello, se ha puesto atención a la transacción de estrategia de M&A.

Aparte de ello, aunque no se mencionó especialmente en la sección de las reformas de derecho mercantil, se había introducido el régimen de “cambio (canje) de acciones” (véase Watanabe, 2004: 389-411) como una manera de estrategia de M&A en la reforma realizada en 1999. El cambio de acciones consiste en la utilización de parte de las sociedades subsidiarias de las acciones como contraprestación de la fusión, que poseen sus sociedades matrices (artículo 352 del CCJ). Conforme a esta forma, se completa la fusión mediante el otorgamiento de las acciones a las sociedades que se vayan a fusionar, sin recurrir al capital para sus fines. Este régimen se ha incorporado en la LSM (artículos 767 a 771).

A pesar de lo que se acaba de mencionar, dicho régimen sólo es válido entre las empresas de nacionalidad japonesa. Ante esta limitación, surgió la voz del mundo empresarial de que deseaba aliviarla previendo la mayor flexibilidad de la reestructuración de empresas.³¹ Es decir, se trataba de la discusión acerca de si se aceptaba o no el cambio (canje) de acciones entre las empresas extranjeras y las japonesas. La introducción del régimen llamado “cambio (canje) internacional de acciones” no se ha realizado en la reforma de 2005.

Uno de los temas en dichas discusiones era la contraprestación de la fusión. En el CCJ la contraprestación que se ofrece a las sociedades que desaparecen por efecto de la fusión consistía en las acciones de las sociedades subsistentes (párrafo II del artículo 409, y párrafo II del artículo 410 del CCJ). Sin embargo, se emitió la opinión de que se aceptara otro tipo de contraprestación, tanto en efectivo como en acciones de sociedades ajenas desde el círculo económico

interior y exterior.

Al respecto, en la reforma de 2005 se reconoció el modelo de fusión que se realiza en compensación del solo efectivo (*cash out merger*) y la “fusión triangular” que se registra mediante la compra de sociedades fusionadas con las acciones de las empresas matrices extranjeras (artículos 749 a 756 de la LSM).

Conforme a este marco, por ejemplo en el caso de la fusión triangular ya no se necesitaría reclutar capitales especiales para fusionar a alguna sociedad, sino bastará con que se ofrezcan las acciones de las empresas matrices si hubiera este acuerdo, lo cual será de utilidad para las sociedades subsistentes y se podrá impulsar la fusión internacional entre las “empresas extranjeras” y las japonesas. En este caso, sin embargo, es vital que se haya constituido la sociedad subsidiaria en Japón.

Lo importante en la fusión de sociedades mediante el cambio (canje) de acciones es “qué tanto vale la acción”, ya que en este caso las acciones se convertirán en la “moneda” para estrategia de M&A. Entre mayor sea el valor de las acciones, las sociedades podrán realizar la fusión sin efectivo más fácilmente. Lo contrario puede decirse: no obstante que tengan el capital (efectivo) suficiente, si se valoran bajo las acciones las sociedades corren el riesgo de fusionarse.

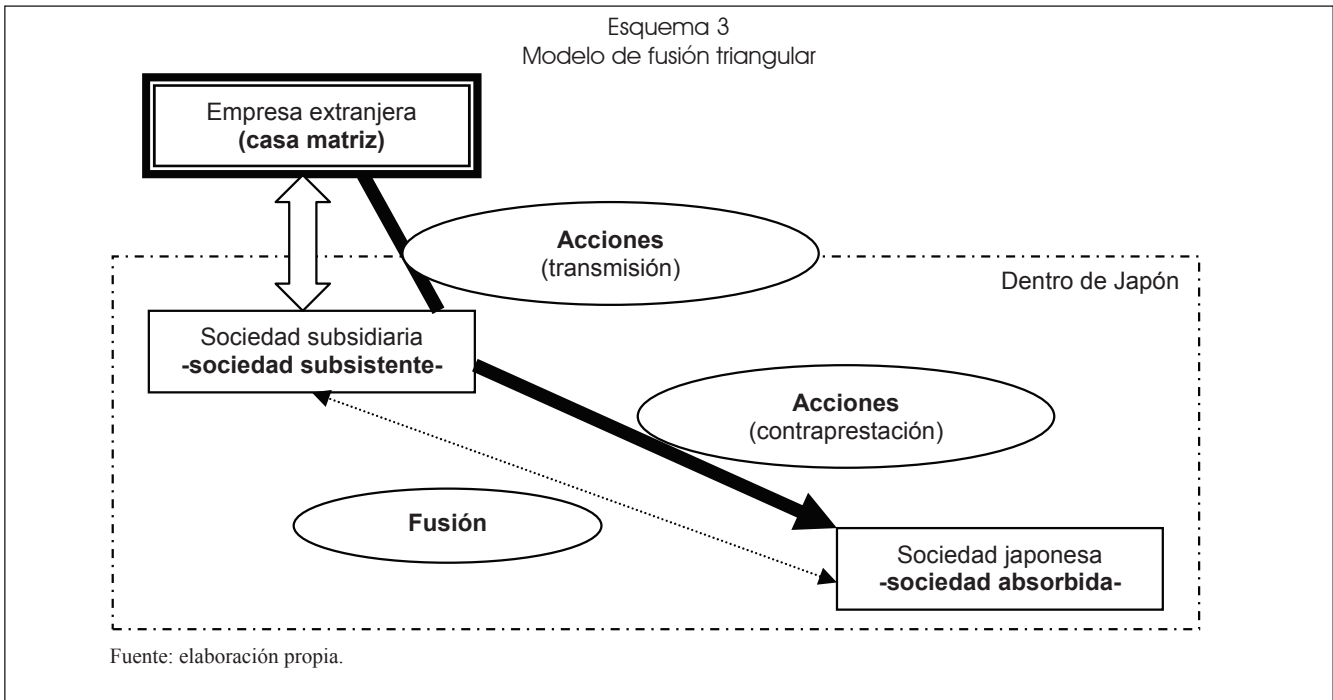
En Japón se han efectuado varias fusiones en que se realizaron tales estrategia de M&A sin necesidad de efectivo, al par de la escisión de acciones. Esto es una estrategia que utiliza una elevación del valor de las acciones en la laguna

del transcurso de la escisión hasta la emisión de nuevas acciones (aumento radical (temporal) de la demanda ante poca oferta). Con esta forma se fusionan otras sociedades por el cambio (canje) de acciones al elevarse el valor de las acciones de las sociedades subsistentes. No obstante, esto podría convertirse en un *money game* basado en la elevación del valor de acciones sin sustancia por un acto de infracción, así como liquidación fraudulenta;³² por ello se necesitará una consideración prudente. Sin embargo, es indudable que la estrategia de M&A podría fortalecer la propia empresa y elevar la competitividad de la misma, por lo que es una estrategia efectiva ante la globalización económica.

Conclusión

La economía del país se sostiene por las actividades empresariales en las que cada compañía, al adoptar la forma jurídica de sociedad anónima en su mayor parte, realiza sus propias actividades con el marco razonable de administración, gozando de la responsabilidad limitada. Esto también lo sostienen varias legislaciones en materia mercantil, la cual tiene una larga historia, al igual que las empresas.

En nuestros días dichas actividades están traspasando las fronteras del mundo debido a la globalización económica, en la cual los países interesados han concertado varios convenios económicos para el desarrollo de su propia macroeconomía, facilitando las transacciones empresariales. También, tal desenvolvimiento internacional de las activida-



des empresariales promueve la mayor inversión extranjera, lo cual beneficiará al país receptor en la esfera tanto de innovación tecnológica como de creación de empleo.

En el artículo se sostiene que Japón ha reformado la regulación de la inversión extranjera a partir de la década de los noventa y programado las políticas de la promoción del ingreso de inversión extranjera a nivel municipal con el propósito de obtener el mayor desarrollo económico. Este carácter de “puertas abiertas” lo garantizan las reformas del derecho mercantil de Japón. Como se observó en el presente artículo, se ha realizado la reforma acerca de la fusión (internacional) con base en la demanda de la reorganización empresarial y la globalización económica. Se ha reconocido la utilización de acciones y/o efectivo como contraprestación de la fusión, no obstante que la utilización de dicho régimen está limitado a las sociedades de nacionalidad japonesa.

Sin embargo, como se aclaró al tratar otro asunto en la reforma del derecho mercantil de Japón, existe una ventaja al constituir una sociedad subsidiaria en este país: la supresión del capital mínimo social. Por medio de dicha reforma es posible constituir una sociedad subsidiaria con menos costo que antes, y por ello será factible la fusión de sociedades por el uso de las acciones de las casas matrices. La realización de la fusión de esta naturaleza podría facilitar la incursión al mercado japonés y el acceso a la tecnología que llevan las empresas japonesas, que es el tercer punto que se aclaró en este artículo.

Tal marco jurídico establecido en Japón apunta, en primer lugar, a responder por la demanda de parte de empresas locales. No obstante, se observan ciertas ventajas para empresas extranjeras. La reforma jurídica en Japón no surgió automáticamente, sino por los elementos económico-políticos que se encuentran detrás del marco jurídico. Por este hecho, es decir, mediante la observación de un régimen jurídico, puede advertirse la situación económico-política de Japón.

Por lo descrito, existen varias posibilidades para el desenvolvimiento de actividades de las empresas extranjeras en el mercado japonés. La mayor actividad de las empresas significa mayor flujo de inversión extranjera a Japón, con lo que se complementarán las economías de ambos países, lo cual es, justamente, el objetivo de los acuerdos como el AAE.

No obstante, lo más destacado es que está abierto el camino para incursionar en el mercado japonés por conducto del AAE y/o de las políticas promotoras de la inversión extranjera, además de las ventajas que conlleva la adopción de la forma jurídica, que constituye un elemento vital al desarrollar actividades empresariales. La posibilidad de poder recibir un servicio cuidadoso sería afirmativa en las provincias promotoras de la inversión extranjera y, para las empresas

con un capital firme, sería posible su mayor desenvolvimiento tanto por el método *joint venture* como por fusión, debido a que este último modo lo flexibilizó la reforma de 2005.

Notas

- ¹ Por ejemplo, véanse Rodríguez López, 2005: 71; CEPAL, 2001; OCDE, 2001.
- ² Como ejemplo de la promoción de las actividades empresariales internacionales, pueden citarse el Convenio de las Empresas Multinacionales entre Argentina y Brasil y el Tratado de las Empresas Bilaterales en la Comunidad Andina, mediante los cuales se han realizado tanto trato nacional, libre constitución de las sociedades, como confirmación de la personalidad jurídica en los países participantes. Véase Okabe, 2005: 166-173.
- ³ Para la expansión internacional de las actividades empresariales se requieren varios pasos. El proceso al respecto puede indicarse en la “figura circular” mediante lo cual dicho proceso debe empezar con el análisis de las circunstancias exteriores. El análisis alcanza lo político, económico, social y técnico. En este sentido, se necesita la comprensión de las circunstancias exteriores del país de destino en donde las empresas pretenden ingresar (Woods, 2001: 93 ss.). Para mostrar más concretamente se presenta un libro sobre la internacionalización de las actividades empresariales titulado *Exploring the World of Business*. Según una afirmación que se presenta en dicho libro, *un elemento indispensable del éxito global será el comprender las circunstancias políticas y las leyes del país de destino. Porque los gobiernos del país de destino podrían dictar las oportunidades para las actividades comerciales de los extranjeros, lo cual estimula o sostiene dichas actividades. Hablando de la necesidad de entender el marco jurídico, se destaca la comprensión de los tres contextos legales: leyes nacionales, leyes del país de destino en el cual harán negocios, y regulaciones internacionales* (Blanchard et al., 1996: 86 ss).
- ⁴ Véase Kamizima et al., 1978: 211-226. En dicho libro se trata el sentimiento del derecho que tienen los japoneses desde el punto de vista sociojurídico.
- ⁵ Para obtener el financiamiento en Japón se debe ofrecer la garantía a las instituciones financieras, no obstante que ciertas empresas (sobre todo las pymes) carecen de garantías. Por lo tanto, el gobierno creó desde antes las instituciones de garantía de crédito (existen 52 instituciones en cada provincia y las ciudades principales de Japón), las cuales ofrecen garantías a favor de las empresas. Al pensar en el financiamiento empresarial en la situación actual, el papel que cumplen dichas instituciones es muy importante. No obstante, por principio dichas instituciones no realizan la operación de garantías a las sociedades extranjeras.
- ⁶ Según una cifra del año 2003, la inversión extranjera en Japón (89.7 mil millones de dólares de EU) es considerablemente más baja que la de otros países, como Estados Unidos de América (1.55 mil millones), Inglaterra (672 mil millones), Alemania (545 mil millones) y Francia (434 mil millones). No obstante, merece mención especial la investigación realizada por las Na-

- ciones Unidas. En su análisis más reciente, el cual cubrió desde el año 2000 a 2002, Japón se ubicó en el decimosexto lugar, lo que indica que dicho país tiene el potencial de ser muy atractivo para extranjeros que desean invertir (véase Urata, 2005).
- ⁷ Por ejemplo, durante el periodo 1998-2003 el comercio exterior de la región de Asia del Este se ha incrementado en 76% (411.6 miles de millones de dólares). La misma región está moviéndose estrechamente hacia el establecimiento de una “zona del libre comercio de Asia Este”, por lo cual el mercado de dicha región será muy atractivo. Especialmente se pone atención en el crecimiento económico reciente de China.
- ⁸ El Comité de la Inversión Extranjera en Japón se creó en julio de 1994. El primer ministro preside dicho Comité, y el ministro del Ministerio de las Políticas Económico-financieras se encarga de la vicepresidencia del mismo. El propio Comité tiene por objeto coleccionar e investigar las opiniones sobre el mejoramiento de las circunstancias de inversiones y hacer conocer las políticas relacionadas con la promoción de la inversión extranjera.
- ⁹ Información del Ministerio de Economía, Comercio e Industria: <http://www.meti.go.jp/policy/investment/0top/top.html>
- ¹⁰ JETRO (tiene sucursal en el DF), 2003. Esta organización ha ofrecido activamente información relevante para la inversión en Japón mediante varios simposios celebrados en tierras foráneas, además de que ha servido como intermediaria entre compañías interesadas en invertir en Japón y empresas locales. Tiene por objeto promover el empleo mediante la atracción de la inversión extranjera hacia Japón y apoyar la inversión extranjera al impulsar la globalización e inserción en la competencia internacional de las pymes, con los cuales pretende avanzar la desregulación mediante varias investigaciones de mejoramiento de acceso al mercado japonés: <http://www.jetro.org.mx/>
- ¹¹ En la provincia de Osaka se está promoviendo especialmente la invitación de las empresas extranjeras relacionadas con el sector robótico.
- ¹² En la provincia de Kanagawa existen circunstancias favorables para negocios y establecimiento de empresas extranjeras de tecnología informativa. La recepción de empresas extranjeras se realiza mediante la comunicación con los encargados y las oficinas de origen japonés que se encuentran en países extranjeros.
- ¹³ La provincia de Saitama está promoviendo el “Plan de invitación de empresas”, con el objetivo de establecer 100 empresas durante dos años a partir de 2005, por lo cual también está activando la recepción de las empresas extranjeras.
- ¹⁴ La provincia de Chiba es un centro que dispone del aeropuerto internacional “Narita”, en donde se han creado el “centro de arranque de empresas extranjeras” y el “centro de Chiba para apoyo a la inversión”, se han perfeccionado los servicios tanto personales como físicos. Aprovechando estas ventajas, pretenden invitar a empresas extranjeras activamente utilizando la promoción de exhibiciones de mercancías en Messe Makuhari y la red ya establecida mediante el intercambio económico.
- ¹⁵ El contenido de la ley actual (en japonés) se puede conseguir en la siguiente página Web: <http://www.houko.com/00/01/S24/228.htm>. Además, los datos relacionados con la inversión extranjera se pueden consultar en la siguiente página Web del Ministerio de Finanzas: <http://www.mof.go.jp/jouhou/kokkin/gaitameh.htm>
- ¹⁶ También consúltese Matsushita y Schoenbaum, 1989: 116-122.
- ¹⁷ Para el mayor entendimiento de la ley, en su versión anterior, puede conseguirse el contenido de la ley en inglés en la página Web: <http://www.japanlaw.info/forex/law/js.htm>
- ¹⁸ Es la organización dependiente del Ministerio de Justicia que realiza investigaciones y sesiones sobre los asuntos básicos en relación con varias legislaciones bajo la consulta del ministro de Justicia.
- ¹⁹ Decisión del Comité del Derecho Societario de la Comisión de Instituciones Jurídicas, *Proyecto para la modernización del derecho societario*. Al respecto también véase Kanda, 2005.
- ²⁰ El texto de la LSM se puede conseguir en la página Web del Ministerio de Justicia: <http://www.moj.go.jp/houan/houan33.html#01>
- ²¹ Asociación de comisarios de Azusa, *Dirección de la reforma del derecho societario —comentarios sobre la modernización del derecho societario—*: http://www.azsa.or.jp/b_info/letter/50/01.html
- ²² Artículo 168-4 del CCJ antes de la desincorporación de la LSM.
- ²³ En cuanto a estas entidades, véase; Matsushita, Mitsuo y J. Schoenbaum, Thomas, *op. cit.*, p. 123 a 128.
- ²⁴ Osaka Business and Investment Center (página Web), *s/f*.
- ²⁵ En cuanto a la información (en inglés) del proceso general de la constitución de sociedades en Japón, se puede conseguir también en la página Web de Osaka Business and Investment Center.
- ²⁶ El registro se realizará en las direcciones de asuntos jurídicos del domicilio social. Existen unas 50 direcciones y sus sucursales. Además, en ciertas direcciones se acepta la solicitud del registro por medio electromagnético a partir de 2005 (*Ley para disponer las legislaciones relacionadas con la entrada en vigor de la Ley de Registro Hipotecario (Ley núm. 124 del año 2004)*). Consúltese *En cuanto al registro de On-Line de las sociedades mercantiles*: <http://www.moj.go.jp/minji/minji60.html> (Ministerio de Justicia).
- ²⁷ Cifra de Yamajo International Tax & Accounting, *s/f*.
- ²⁸ Como referencia se proporciona una lista de los bufetes que ofrecen servicios empresariales internacionales:
1. “Anderson Mori & Tomotsune” (<http://www.andersonmori-tomotsune.com/>)
 2. “Atsumi & Partners” (<http://www.apap.gr.jp/japanese/html/>)
 3. “Blakemore & Mitsuki” (<http://www.blakemore.gr.jp/>)
 4. “Chuo Sogo” (<http://www.clo.jp/>)
 5. “Freshfields Bruckhaus Deringer” (<http://www.freshfields.com/places/japan/injapanese/overview.asp>)
 6. “Hayabusa Internacional” (<http://www.hayabusa-law.com/annai.html>)
 7. “Jones day” (<http://www.jdshowa.jp/>)
 8. “Kato Internacional” (<http://www.mao-cjlaw.com/>)
 9. “Mori Hamada & Matsumoto” (http://www.mhmjapan.com/home_en/)
 10. “Ushijima & Partners” (<http://www.ushijima-law.gr.jp/index.shtml>)

Me permito la libertad de citar estos bufetes a discreción, por lo cual no se asegura la oferta definitiva del servicio de cada uno.

²⁹ Basada en la información de Ishiguchi, 2005.

³⁰ En Japón, después de la Segunda Guerra Mundial se desmembraron las plutocracias financieras (Zaibatsu), y se procuró impedir la concentración del control por ciertas empresas mediante la promulgación de la Ley de Antimonopolio y asegurar la libre competencia, para lo cual se prohibió la constitución de la compañía de valores habidos (sociedad *holding*). Sin embargo, tras la derrota de la prosperidad económica “burbuja” dicha prohibición se convirtió en un obstáculo para la reestructuración de empresas por medio de la M&A o la promoción de nuevas empresas. Entonces se reconsideró dicha prohibición a partir de 1997, y se reformó la disposición al respecto en la Ley de Antimonopolio en 1999, por lo cual se rescindió la prohibición.

³¹ Oficina de la contabilidad pública “Fujima”, *Introducción de la fusión triangular a través de las sociedades subsidiarias, avanza la desregularización del régimen jurídico de M&A*, Noticia de la oficina, N° 297, diciembre de 2004; <http://www.cpa-fujima.jp/news0000.html>

³² De hecho, se suscitó un escándalo empresarial en enero de 2006. La empresa Livedoor se inscribió en el mercado de valores Mothers Tokio en 2000. No obstante que al principio el valor de las acciones de dicha empresa era de 57 mil millones de yenes, creció a 730 mil millones de yenes después de seis años, lo cual fue el resultado de la utilización de la escisión de acciones. En realidad, dicha empresa las escindió cuatro veces a partir de la inscripción en el mercado de valores, y por eso una acción del principio se ha escindido en 30 mil acciones. No obstante, el valor de las acciones de dicha empresa se había aumentado por la liquidación fraudulenta y, al revelar el hecho, creció la demanda de venta de acciones de esa empresa en el mercado, mientras que no se pudo concretar su compraventa y hasta se suspendió toda la negociación del mercado de valores por falta de capacidad para disponer la demanda extrema.

Referencias bibliográficas

- Arroyo Alejandro, Jesús (1997) “Jalisco en la perspectiva de la reforma económica de China”, *La internacionalización de la economía jalisciense*. México: Juan Pablos.
- Asociación de Comisarios de Azusa (s/f) *Dirección de la reforma del derecho societario —comentarios sobre la modernización del derecho societario—*. http://www.azsa.or.jp/b_info/letter/50/01.html
- BID/IRELA (1998) *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid: BID/IRELA.
- Blanchard, Kenneth, et al. (1996) *Exploring the world of business*. Nueva York: Worth Publishers.
- CEPAL-Servicios de Información (comunicado de prensa) (2000) *Estrategia de las empresas transnacionales en México se afirma en la búsqueda de eficiencia*. <http://www.eclac.cl/cgi->
- CEPAL (2001) *Inversión extranjera en América Latina y el Cari-*

be 2000. Santiago de Chile: ONU.

Comisión Especializada del Comité de la Inversión Extranjera a Japón (s/f) *Para que Japón sea un país atractivo para empresas extranjeras*. <http://www5.cao.go.jp/keizai1/2003/0327tainichi-houkoku.pdf>

Fondo Monetario Internacional (FMI) *World Economic Outlook Database*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/data/index.htm>

Frisch Philipp, Walter (1996) *Sociedad anónima mexicana*, 4ª edición. México: Harla.

Ishiguchi, Masaki (2005) “Mercado creciente de M&A”, *Monthly Economic Report*, julio, Sociedad de Seguro de Vida “Fukoku”. http://www.fukoku-life.co.jp/download/report19_12.pdf

Japan External Trade Organization (JETRO) (2000) *Report on closer economic relations between Japan and Mexico*. http://www.jetro.go.jp/ec/e/report/fta_mexico/fta.pdf

— (2003) “Para que Japón sea un país atractivo para empresas extranjeras”, *Informe de la Comisión Especializada del Comité de la Inversión Extranjera en Japón*. <http://www5.cao.go.jp/keizai1/2003/0327tainichi-houkoku.pdf>.

— (2005) *Informe del comercio exterior*, núm. 33766 (5 de agosto de 2005), núm. 36475 (5 de septiembre de 2005), núm. 36800 (28 de septiembre de 2005), núm. 38571 (30 de enero de 2006), núm. 39724 (7 de abril de 2006), núm. 39741 (10 de abril de 2006), núm. 40964 (26 de abril de 2006).

Kamizima, Jiro, et al. (1978) *Los japoneses y el derecho*. Japón: Gyosei.

Kanda, Hideki (2005) “Comentario del proyecto para la modernización del derecho societario”, *Comisarios*, núm. 499, 25 de abril.

Kawada, Tadashi, et al. (1983) *Desarrollo económico y transferencia de tecnología*. Japón: Instituto nacional de investigación de problemas internacionales (Nihon Kokusai Mondai Kenkyuzyo).

Matsushita, Mitsuo, y Thomas J. Schoenbaum (1989) *Japanese international trade and investment law*. Japón: Universidad de Tokio.

OCDE (2001) *Política y promoción de la inversión extranjera directa en América Latina*. Lima: OCDE.

Oficina de la Contabilidad Pública “Fujima” (2004) “Introducción de la fusión triangular a través de las sociedades subsidiarias, avanza la desregularización del régimen jurídico de M y A”, *Noticia de la oficina*, núm. 297, diciembre. <http://www.cpa-fujima.jp/news0000.html>

Okabe, Taku (2003) “Posibilidad de negocios en Japón, a partir de las reformas del derecho mercantil”, *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 6, núm. 19, mayo-agosto. Guadalajara: Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara.

— (2004) “Sinopsis del acuerdo de asociación económica entre México y Japón”, *México y la Cuenca del Pacífico*, vol. 7, núm. 23, septiembre-diciembre. Guadalajara: Departamento de Estudios del Pacífico de la Universidad de Guadalajara.

— (2005a) “El movimiento de armonización del derecho lati-

- noamericano”, en Shinya Imaizumi (comp.), *Reformas del derecho económico y la globalización en los países en desarrollo*. Japón: Institute of Developing Economies.
- (2005b) “El derecho latinoamericano desde el punto de vista del derecho comparado y el derecho japonés”, *Revista Jurídica Jalisciense*, año 14, núm. 2, julio-diciembre. Guadalajara: Universidad de Guadalajara-Departamento de Estudios e Investigaciones Jurídicas.
- Osaka Business and Investment Center (página Web) (s/f) *Establecimiento de empresas extranjeras*. <http://o-bic.net/j/establish/02.html>
- Rodríguez López, Patricia (2005) “Inestabilidad e inversión extranjera en México”, *Consecuencias financieras de la globalización*. México: Porrúa.
- Secretaría de Economía (s/f) *¿Por qué es bueno un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con Japón?* <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>.
- (s/f) *Puntos sobresalientes del AAE México-Japón*. <http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2120>.
- Sirvent Gutiérrez, Consuelo (2000) *Sistemas jurídicos contemporáneos*. México: Porrúa.
- Urata, Shujiro (2005) “Japón necesita incrementar su inversión extranjera directa”, *Columna en la página Web del Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI)*, 25 de julio. http://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0175.html
- Watanabe, Akira (comp.) (2004) *Práctica y lección del derecho societario*. Japón: Instituto de Estudios del Derecho Civil.
- Woods, Margaret (2001) *International business, an introduction*. Nueva York: Palgrave.
- Yamajo International Tax & Accounting Office (s/f) *Gasto y la comisión para la constitución de las sociedades anónimas (sociedades subsidiarias de las empresas extranjeras)*. <http://homepage1.nifty.com/yamajo/international/setupkk-fee.htm>

Otras fuentes de Internet

- Fondo Monetario Internacional. <http://www.imf.org/>
- Ministerio de Economía, Comercio e Industria. <http://www.meti.go.jp/>
- Ministerio de Finanzas. <http://www.mof.go.jp/>
- Ministerio de Justicia. <http://www.moj.go.jp/>
- Ministerio de Relaciones Exteriores. <http://www.mofa.go.jp/>
- Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/>