

REVISTA CIDOB d'AFERS INTERNACIONALS 26.

Política Exterior y Seguridad en España.

De los garbanzos al petróleo. Las claves de quince años de relaciones
económicas hispano-mexicanas (1977-1992).

Jordi Rosell, Lourdes Viladomiu y Santiago Forcada

De los garbanzos al petróleo. Las claves de quince años de relaciones económicas hispano-mexicanas (1977-1992).

Jordi Rosell*, Lourdes Viladomiu* y Santiago Forcada**

En 1976, víspera del restablecimiento de las relaciones diplomáticas hispano-mexicanas, el intercambio comercial entre ambos países presentaba un perfil extraordinariamente bajo. Apenas 77 millones de dólares, lo que situaba a México, como socio comercial de España en América Latina, muy por detrás de los dos grandes países latinoamericanos (Brasil y Argentina) así como de muchos de los medianos (Colombia, Chile, Venezuela...) e incluso de Cuba.

Quince años después del restablecimiento de las relaciones diplomáticas, el comercio bilateral superaba ligeramente los 2.000 millones de dólares lo que suponía que México se había convertido en el primer cliente y proveedor de España en América Latina y que España había pasado a ser el segundo cliente de México, sólo superado por EEUU.

En el espacio de estos tres lustros ambas economías, la española y la mexicana, han vivido diferentes coyunturas y experimentado cambios estructurales de gran alcance. La intensidad de estos cambios ha sido más significativa en México: la política de sustitución de importaciones ha dado paso a la promoción de exportaciones; el proteccionismo más extremo a una rápida y radical apertura comercial; el objetivo de “mexicanización” del aparato productivo a la internacionalización y globalización de la economía, etc..

Además, a lo largo de estos quince años, ambos países han avanzado hacia su integración en dos grandes bloques económico-comerciales. En 1986, España se integraba formalmente en el Comunidad Europea, lo que suponía la culminación de un movimiento iniciado en 1970 con la firma del Acuerdo Preferencial España-CEE. En agosto de 1992, México cerraba la negociación del Tratado de Libre Comercio con Canadá y EEUU para crear el Área de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN, más conocida por sus siglas en inglés, NAFTA).

Este artículo se propone analizar la evolución de las relaciones económicas hispano-mexicanas desde el restablecimiento de las relaciones diplomáticas dando cuenta de las claves principales de la evolución y cambio de las mismas. En función de la evolución de las relaciones comerciales (Gráfico nº 1) distinguiremos tres fases, que recogen el período 1977-92:

- el “boom” (1977-1981);
- el retroceso (1982-86);
- la recuperación (1987-92).

El “boom” (1977-1981)

Como hemos dicho, las relaciones comerciales bilaterales antes del restablecimiento de las relaciones diplomáticas, se caracterizaban por su reducida significación. México apenas recibía el 0,8% de las exportaciones españolas (el 10% de las destinadas a América Latina) y suministraba el 0,2% de las importaciones (el 3% de las procedentes de la región). El flujo de importaciones españolas estaba dominado por los productos primarios; el principal producto comprado a México eran los garbanzos.

Para México, la significación de España como cliente y proveedor era también muy reducida. En 1975, España absorbía el 0,65% de sus ventas exteriores y apenas el 7% del total exportado a los doce países que hoy configuran la Comunidad Europea. Cinco países europeos se situaban por delante de España como clientes de México. La situación era similar en cuanto al papel como proveedor de México; apenas un 0,9% de las importaciones, es decir un porcentaje muy reducido en comparación con los detentados por los grandes países europeos, entre los que destaca Alemania con un 7.3%.

En el ámbito de la inversión española en el extranjero, la importancia de México era más relevante. En los años setenta este país recibió cerca 3,3% del total invertido por empresas españolas en el exterior. Con todo, un porcentaje inferior al de Argentina, Brasil, Chile y Venezuela (Durán, J.J. y Sánchez, M. P., 1981: Cuadro III.1). La inversión españolas directa acumulada en México ascendía a 58,5 millones de dólares en 1976, el 1,1% del total recibido por México (SECOFI, 1993: Cuadro 6).

Razones de tipo institucional explican en buena medida el limitado alcance de las relaciones económicas entre ambos países en aquellos años, ya que el restablecimiento de las relaciones diplomáticas en 1977 supone un cambio drástico. Se inicia así un quinquenio (1977-81) marcado por un espectacular aumento de las relaciones comerciales (Gráfico

nº 1 y Cuadro nº 1). El valor total del intercambio bilateral se multiplicó por 33:

- las exportaciones españolas se multiplican por algo más de diez;
- las importaciones aumentan más de noventa veces su valor.

Cuadro nº 1: Evolución del comercio español con México, 1975-1981 (millones de dólares).

AÑO	(1) IMPORT.	(2) EXPORT.	(3) SALDO	(4) (2)/(1)
1975	19	58	39	305,3%
1976	22	50	28	227,3%
1977	62	87	25	140,3%
1978	114	94	-20	82,5%
1979	457	210	-247	46,0%
1980	1238	347	-891	28,0%
1981	1984	513	-1471	25,9%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Las políticas petrolíferas mexicana y española

El petróleo tuvo un papel clave en este aumento del comercio bilateral: cuatro quintas partes del aumento en el valor del comercio bilateral son atribuibles a las compras españolas de crudo mexicano. Mientras que en 1976, el petróleo era inexistente en el comercio bilateral, cinco años más tarde, éste representaba las tres cuartas partes del intercambio bilateral.

La importancia que adquiere el petróleo en las relaciones comerciales hispano mexicanas se debe a la coincidencia del restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre ambos países con una redefinición de sus respectivas políticas petroleras. México, bajo la nueva Administración de López Portillo, iniciaba una política encaminada a incrementar la extracción y exportación de hidrocarburos. Tales propósitos no tardaron en materializarse: los casi 70 millones de barriles de petróleo exportados en 1977 se convirtieron en más de 500, cinco años después, todo ello en un contexto de precios en ascenso. El petróleo, las divisas y la renta generada, iban a constituirse durante un corto período histórico en el motor de la economía mexicana, evitando afrontar los problemas estructurales de la economía mexicana (desequilibrio externo y déficit fiscal, entre otros). Esta etapa se ha venido a denominar como de “petrodependencia”.

En este contexto, las nuevas relaciones con España abrían la posibilidad de diversificar los mercados de exportación de hidrocarburos, hasta entonces, localizados casi en exclusiva en EEUU. De hecho, la diversificación de las relaciones económicas fue una referencia constante de las sucesivas Administraciones mexicanas. El surgimiento en 1977 de un

contencioso entre las Administraciones Carter y López Portillo sobre el precio al cual PEMEX debía suministrar gas natural a seis empresas gaseras de EEUU, situó en primer plano el objetivo de reducir la dependencia de este país como salida a los hidrocarburos mexicanos. En este sentido, el llamado Plan de Energía de la Administración López Portillo propuso no vender a ningún cliente más del 50% del combustible exportado.

En 1981, el objetivo del citado Plan se había alcanzado. Como muestra el Cuadro siguiente, mientras EEUU absorbía casi la mitad de las exportaciones, España se situaba como segundo comprador con una participación cercana al 14%.

Cuadro nº 2: Principales compradores de petróleo crudo mexicano en 1981

PAÍS	BARRILES (miles)	(%)	DÓLARES (millones)
EEUU	199.561	49,7	6.604
ESPAÑA	55.292	13,8	1.852
JAPÓN	27.915	6,9	923
FRANCIA	26.170	6,5	884
OTROS	91.820	23,1	3.040
TOTAL	400.758	100,0	13.305

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

Por parte española, las nuevas relaciones con México proporcionaron la oportunidad de materializar una nueva política petrolera, orientada a diversificar las fuentes de aprovisionamiento petrolero y reducir la dependencia energética de zonas geopolíticas conflictivas: el Magreb y Oriente Medio. Un conjunto de acuerdos entre las compañías petroleras españolas (ENPETROL, PETRONOR Y CEPSA) y la compañía petrolera estatal mexicana -PEMEX- abrieron el mercado español al petróleo mexicano. Al acabar el quinquenio, España importaba cerca de 55 millones de barriles anuales de crudo mexicano.

El comercio no petrolero

Las exportaciones no petroleras de México a España no experimentaron un aumento significativo; en 1981 alcanzaron los 119 millones de dólares, es decir, a lo largo del quinquenio su cuantía apenas se había duplicado, lo que era muy poco habida cuenta del bajo nivel de partida. Sin embargo, conviene tener presente que en este período la sobrevalorización del peso mexicano constituyó un sólido obstáculo al crecimiento de las exportaciones no petroleras. Adicionalmente el *boom* del petróleo y el acceso a un

financiamiento externo que parecía sin límites colocaba en segundo plano la promoción de exportaciones manufactureras por parte de México. En la composición de las exportaciones mexicanas no petroleras los garbanzos y el café continuaban teniendo un gran peso (el 40% de las mismas). Con todo, se produjo una cierta diversificación; productos petroquímicos (etileno, amoníaco,...) y metales (cobre) empezaron a ganar peso en las ventas a España.

En lo que se refiere al flujo de mercancías en sentido contrario, es decir, las exportaciones españolas, las nuevas relaciones diplomáticas entre España y México se dan en un momento significativo desde el punto de vista de la política económica española. La reducción del déficit comercial español -agudizado por el efecto del aumento de los precios del petróleo y los efectos de la crisis en los mercados de los países industrializados- pasó a ser por aquel entonces una prioridad esencial. En este contexto, se arbitran una serie de medidas de fomento de las exportaciones entre las que se incluye la creación del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) con el propósito de aumentar las exportaciones a los países en desarrollo...- además de una muy importante devaluación de la peseta, del orden del 25% a lo largo de 1977.

La economía mexicana, por aquel entonces, presentaba condiciones inmejorables para hacer realidad este incremento. Estas condiciones pueden concretarse en los siguientes elementos:

- El inicio del *boom* exportador de petróleo y un acceso prácticamente ilimitado al financiamiento externo, lo cual permitía financiar un continuado crecimiento de las importaciones;

- Un notable proceso de expansión económica (el PIB creció a tasas anuales reales del 8,5% promedio de 1978 a 1981);

- Un proceso de liberalización de las importaciones cuyo elemento más importante fue la sustitución del sistema de licencias a la importación por los aranceles como mecanismo de protección.

Por otro lado, el restablecimiento de las relaciones diplomáticas supuso el punto de partida de una serie de acuerdos de cooperación de ámbitos y significación muy distinta. El primero de estos acuerdos fue firmado en octubre de 1977, solo un mes después de restablecerse las relaciones políticas. El Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial tenía el objetivo de aumentar el comercio y la cooperación económica en sectores escogidos (alimentación, petroquímica secundaria, fertilizantes, minería, bienes de capital, pesca, construcción naval, artes gráficas y editorial).

Dos años más tarde el Instituto Nacional de Industrial (INI) y Nacional Financiera (NAFINSA) firmaron un acuerdo tendente a desarrollar proyectos conjuntos de inversión en el sector manufacturero. Con todo, el acuerdo con mayor trascendencia fue el firmado con PEMEX para el suministro de crudo de petróleo a España.

El resultado, como hemos señalado, fue que las exportaciones españolas a México se multiplicaron por diez a lo largo del quinquenio que nos ocupa. Conviene señalar con

todo que el avance en las ventas españolas viene magnificado por el bajo punto de partida. Además la tasa de cobertura del comercio bilateral pasó del 140% en 1977 a poco más del 25% en 1981 (Cuadro nº 1) lo que muestra que se aprovechó muy poco el potencial derivado del aumento de las compras de petróleo.

En todo caso, como quiera que las importaciones totales de México aumentaron a un ritmo mucho menor (se cuadruplicaron en el mismo período), España ganó cuota de mercado; del 0,9% al 2,1% de las importaciones mexicanas de 1976 a 1981. Además, México se había convertido en el primer socio comercial de España en América Latina absorbiendo una cuarta parte de las exportaciones a la región.

La composición de las ventas españolas a México apenas cambió. En 1981, tres productos “tradicionales” en las exportaciones españolas a México y de hecho a toda América Latina -bienes de equipo mecánico, libros y vinos y licores- representaban más de la mitad de las ventas españolas.

El restablecimiento de las relaciones diplomáticas hizo surgir muchos proyectos de inversión española en México. La coincidencia de este acontecimiento con un período de expansión económica en México (y de recesión en España) dio lugar a un notable crecimiento de la inversión directa española (Cuadro nº 3). En este quinquenio España se situó como segundo inversor europeo en México, sólo superado por Alemania, y al acabar el mismo su participación en la inversión acumulada en México era del 3% frente al 1,1% de 1977.

Cuadro nº 3: Evolución de la Inversión Directa Española y Total en México, 1980-1992
(millones de dólares)

AÑO	ESPAÑOLA	TOTAL	% ESP.
1977	-2,1	327,1	
1978	28,0	383,0	7,3
1979	38,6	809,8	4,7
1980	80,0	1.622,8	4,9
1981	101,8	1.701,1	5,9

Fuente: SECOFI, 1993 (Cuadro 5).

La caída (1982-1986)

El período 1982-1986 se caracterizó por la magnitud de la caída del valor del intercambio bilateral. Tal como se muestra en el Cuadro nº 4, las importaciones españolas en 1986 eran apenas el 42% de las de 1981. Por su lado, las ventas españolas corrieron aún peor suerte; en el espacio de cinco años se redujeron en dos tercios.

Cuadro nº 4: Evolución del comercio español con México, 1982-1986 (millones de dólares)

AÑO	(1) IMPORT.	(2) EXPORT.	(3) SALDO	(4) (2)/(1)
1981	1984	513	-1471	25,9%
1982	1814	369	-1445	20,3%
1983	1617	167	-1450	10,3%
1984	1702	197	-1505	11,6%
1985	1700	214	-1486	12,6%
1986	842	181	-661	21,5%

Fuente: INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.

La clave de la evolución de las importaciones españolas radicó una vez más en el comportamiento de los intercambios de petróleo, en este caso consecuencia de la caída del precio del petróleo. A lo largo del quinquenio el volumen de petróleo importado por España desde México continuó creciendo alcanzando los 71 millones de barriles de petróleo en 1986 (Cuadro nº 5); un 30% más que al empezar el quinquenio. Sin embargo, la caída del precio del barril (33 dólares en 1981 frente a 9 dólares en 1986) comportó que el valor de las importaciones se redujeran en un 60%.

Cuadro nº 5: Evolución de las importaciones españolas de petróleo crudo mexicano: 1980-1986.

	BARRILES (miles)	DOLARES (millones)
1980	33.847	1.039
1981	55.292	1.852
1982	61.997	1.782
1983	59.059	1.520
1984	61.660	1.628
1985	66.306	1.628
1986	71.375	758

Fuente: INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.

España continuó ocupando un lugar de privilegio como cliente del petróleo mexicano; absorbía el 15% de las ventas totales de este producto.

La evolución de los precios mundiales del petróleo explica convenientemente la evolución del valor de las importaciones petrolíferas, pero lo sucedido con las importaciones no petroleras procedentes de México resulta sorprendente. Aún cuando éstas eran al empezar la década de los ochenta extraordinariamente reducidas -algo más de 175 millones de dólares-, seis años más tarde se habían reducido a la mitad (Cuadro nº 6), es decir su caída había sido incluso más significativa en términos relativos que la del petróleo. Todo ello en un período en que México casi dobló sus exportaciones totales no petroleras en un esfuerzo de obtener divisas para hacer frente a sus compromisos financieros externos. Como resultado de la evolución anterior, la participación española en las compras de productos no petroleros mexicanos se redujo a una cuarta parte; el 0,8% en 1986.

Cuadro nº 6: Exportaciones no petroleras de México, 1980-1986 (millones de dólares).

AÑO	(1) ESPAÑA	(2) TOTALES	(3) (1)/(2) en %
1980	178	5.529	3,2
1981	131	4.753	2,7
1982	85	4.853	1,7
1983	97	6.295	1,5
1984	74	7.595	0,9
1985	71	6.897	1,0
1986	83	9.724	0,8

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI.

De esta manera, a lo largo de la década de los ochenta, España fue perdiendo peso como cliente de México; 5,2% de las exportaciones mexicanas en 1986 frente a un 7,9% seis años antes. A su vez, Japón pasó a ocupar el segundo lugar como cliente mexicano dejando a España en tercer lugar. De hecho, desde 1982 se asiste a una concentración de las exportaciones mexicanas en los vecinos del Norte; Canadá y EEUU. Esta concentración se realiza en detrimento de la CE incluida España.

Por lo que se refiere al flujo de comercio desde España a México, este experimentó una importante caída como resultado mayormente del retroceso de la demanda interna mexicana. De 1982 a 1987 el PIB mexicano disminuyó un 15%, mientras los salarios reales cayeron una media del 40% en el mismo período. Con todo, hay que considerar también el efecto negativo sobre las ventas españolas de la devaluación del peso mexicano y del notable aumento de los permisos de importación.

Conviene, sin embargo, señalar que la caída de las ventas españolas tuvo un alcance superior al retroceso en el conjunto de las importaciones de México. Mientras las importaciones

procedentes de España se redujeron en un 64% de 1981 a 1986, las importaciones totales lo hicieron en un 50% en el mismo período. De esta manera, la significación de España como proveedor cayó al 1,6% en 1986 frente al 2,1% en 1981.

La crisis económica de 1982 comportó también la caída de la inversión directa extranjera recibida por México, notablemente en el bienio 1982-83 (Cuadro nº 7). La evolución de la inversión directa de España en México no se apartó de estas pautas; en el período 1983-85 apenas alcanza el 17% de la media registrada en los tres años anteriores. Hay que destacar además que la caída de la inversión española adquiere mayor magnitud que la procedente del resto del mundo lo que se traduce en una reducción de su participación en el total recibido por México.

Cuadro nº 7: Evolución de la Inversión Directa Española y Total en México, 1982-1986
(millones de dólares)

AÑO	ESPAÑOLA	TOTAL	% ESP.
1982	40,4	626,5	6,3
1983	12,9	683,7	1,9
1984	11,7	1.429,8	0,8
1985	14,0	1.729,0	0,8
1986	93,7	2.424,2	3,9

Fuente: SECOFI, 1993 (Cuadro 5).

En 1986 se detecta ya una recuperación de la inversión directa recibida por México y especialmente de la española. Se trata de un movimiento que acabará consolidándose en los próximos años, como veremos en el apartado siguiente.

La recuperación (1987-1992)

Los últimos años de la década de los sesenta inaguran un nuevo período en las relaciones económica bilaterales. Se trata de un período de gran interés tanto por la evolución de los flujos económicos (comercio e inversión) como por el nuevo marco institucional de la cooperación económica bilateral (Tratado General de Amistad y Cooperación).

Las exportaciones mexicanas a España

El período más reciente de las relaciones económicas bilaterales -entre 1987 y 1992- puede caracterizarse como el de la recuperación. Los flujos de intercambio comercial y de inversión experimentaron un aumento considerable de manera que se produjo un acercamiento a los niveles alcanzados diez años antes (comercio) e incluso se superaron netamente (inversión).

Cuadro n° 8: Evolución del comercio español con México, 1986-1992 (millones de dólares).

AÑO	(1) IMPORT.	(2) EXPORT.	(3) SALDO	(4) (2)/(1)
1986	842	181	-661	21,5%
1987	1232	174	-1058	14,1%
1988	980	208	-772	21,2%
1989	1134	329	-805	29,0%
1990	1457	520	-937	35,7%
1991	1149	574	-574	49,9%
1992	1217	869	-347	71,4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.

El flujo de ventas hacia España continua dominado por el petróleo; el 88% del total mientras los productos manufacturados apenas suponen el 9,2%. En estas condiciones la evolución del valor de las importaciones se ha visto condicionada por los movimientos de los precios del petróleo en los mercados mundiales. Las compras españolas de crudo mexicano se estabilizaron en torno a los 71-77 millones de barriles de petróleo, lo que supone cerca del 17% de las ventas totales mexicanas. Así el valor excepcionalmente elevado de las compras de España a México en 1990 se debió al alza del precio derivado del conflicto Irak-Kuwait.

A pesar de la relevancia del petróleo en las ventas mexicanas a España, hay que señalar que durante el quinquenio se asiste a un crecimiento significativo del flujo de productos no petroleros hacia España; ya que al acabar el período éstos habían doblado su valor en relación a 1986. Con todo, esta evolución es muy similar a la experimentada por las ventas no petroleras que México realiza en los mercados internacionales, de manera que España continuó absorbiendo algo menos del 1% de las mismas (Cuadro n° 9).

Cuadro n° 9: Evolución de las exportaciones no petroleras de México, 1985-1991 (millones de dólares)

AÑO	(1) ESPAÑA	(2) TOTALES	(3) (1)/(2) en %
1985	71	6.897	1,0
1986	83	9.724	0,8
1987	107	12.026	0,9

AÑO	(1) ESPAÑA	(2) TOTALES	(3) (1)/(2) en %
1988	114	13.948	0,8
1989	132	14.966	0,9
1990	112	16.734	0,7
1991	174	18.953	0,9

FUENTE: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México

El aumento de las exportaciones no petroleras a España a lo largo de los últimos años permite que en 1991 éstas alcancen niveles comparables a los registrados a principio de la década de los ochenta (cerca de 175 millones de dólares). A largo de los años ochenta se viven cinco años de disminución de las ventas no petroleras a España y otros cinco de progresiva recuperación, para llegar al final del período a niveles muy próximos a los del inicio. Durante este mismo período las ventas no petroleras que México realiza en los mercados mundiales se cuadruplicaron. El resultado, una notable caída del peso de España como cliente de las exportaciones no petroleras de México; de casi el 3% en 1981 a apenas el 0,9% en 1991.

Al analizar la composición de los principales productos no petroleros importados por España se aprecia un incipiente movimiento de diversificación y, por ende, la creciente importancia de los nuevos productos de exportación mexicanos en detrimento de los productos agroalimentarios. Destacaríamos los siguientes productos con mayor dinamismo y presencia:

- Metales y minerales (manganeso, plomo, cobre, plata, zinc,...),
- Químicos y petroquímicos (amoníaco, etileno, fibras sintéticas, materias plásticas,...)
- Automóviles y sus componentes,
- Aparatos mecánicos.

Los cambios registrados en el último quinquenio modificaron ligeramente la geografía del intercambio comercial mexicano. La CE ha ido perdiendo significación como destino de las exportaciones mexicanas en beneficio de EEUU, Canadá y Japón. Con todo en 1992, España recuperaba el segundo lugar como cliente de México siempre por detrás de EEUU.

Las exportaciones españolas

Las exportaciones españolas iniciaron en 1988 una nueva etapa de expansión (Cuadro nº 8). El valor de las mismas se quintuplicó en el espacio de cinco años (1987-1992). Su composición revela una creciente diversificación, aunque los productos tradicionales (máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos, libros, bebidas,...) continúan siendo los principales productos de exportación españoles.

La expansión de las exportaciones españolas a México se produce coincidiendo con un período de crecimiento de la economía mexicana (Cuadro nº 10). El crecimiento del PIB en 1989-91 fue de casi el 4% mientras que la inflación se redujo de forma espectacular, al pasar del 159% en 1987 al 20% en 1989.

Cuadro nº 10: Evolución de las principales macromagnitudes de la economía mexicana, 1988-92.

	1988	1989	1990	1991	1992
(tasa anual de crecimiento)					
P.I.B.	1,2	3,3	4,4	3,6	2,6
Inflación	52	20	30	19	11
(millones de dólares)					
Import.	20.274	25.438	31.272	38.184	48.138
Saldo Com.	1.667	-2.674	-4.322	-11.063	-20.607

Fuente: Banco de México. Indicadores Económicos.

En este contexto se produce un espectacular aumento de las importaciones mexicanas; en el quinquenio 1987-92 el valor total de las mismas casi se cuadruplica. Ya que el aumento de las exportaciones españolas fue algo mayor, España ganó cuota de mercado; del 1,4% al 1,8% de las importaciones mexicanas en 1987 y 1992, respectivamente.

La dinámica de la inversión directa

La nueva estrategia de desarrollo que se pone en funcionamiento en los años ochenta en México contiene entre sus principales elementos la voluntad de aumentar las entradas de inversión extranjera directa como elemento clave en el proceso de aumento de las exportaciones manufactureras y, en general, de integración de la economía en el proceso de globalización. Diferentes elementos comportaron nuevas oportunidades e incentivos para ampliar la presencia de interés foráneos en la economía mexicana. A destacar entre éstos:

- El proceso de privatización de las empresas públicas no estratégicas;
- La implementación de programas de conversión de deuda externa por capital;
- La nueva política en materia de inversiones extranjeras directas.

La participación del capital español en el proceso de privatizaciones iniciado en 1983 fue de hecho extraordinariamente reducida. Si bien la Compañía Telefónica de España (CTNE), a través de su filial Telefónica Internacional (TISA), concursó en el proceso de privatización de la mayor compañía estatal -Teléfonos de México (TELMEX)- su oferta fue rechazada en beneficio de la participada por la compañía telefónica francesa. En los

procesos de privatización de las demás empresas de los sectores extractivo, manufacturero o de comunicaciones la participación de empresas españolas fue insignificante.

En lo referente a la banca -nacionalizada en 1982 y devuelta al sector privado en un proceso que se inició en 1989 y terminó en 1992- la participación española se limitó a la toma del 10% del Banco de Oriente por parte de Banesto por un importe cercano a los 1.000 millones de dólares. Mientras el Banco Bilbao-Vizcaya acabó retirando su oferta por el 30% de Comermex lo que hubiera supuesto una inversión diez veces superior a la de Banesto. Con todo, a finales de 1991 el Banco Bilbao-Vizcaya tomó el 2% del grupo Probusa que se había adjudicado el Banco Mercantil de México. Esta participación fue aumentada al 10% al año siguiente y al 20% en 1993 con una inversión acumulada cercana a los 14.100 millones de pesetas.

La participación española en la capitalización de la deuda externa adquirió mayor relevancia. El primer programa de conversión de deuda externa se puso en marcha en 1986 y estuvo en vigor hasta Noviembre de 1987. El segundo programa de conversión de deuda en capital entró en vigor en 1990. La relevancia de estos programas en los flujos de inversión directa recibida por México ha sido muy grande; se estima que la conversión de deuda es responsable de más de una cuarta parte del flujo de inversión directa recibida por México en los años más recientes.

La participación española en la capitalización de la deuda en el bienio 1986-87 alcanzó el 3,8% (Cuadro nº 11), un porcentaje sin duda reducido pero considerablemente mayor que la participación española tradicional en la inversión recibida por México.

Cuadro nº 11: Participación de España en el Primer Programas de Capitalización de Deuda Externa. Transacciones autorizadas, Enero 1986-Diciembre de 1997 (millones de dólares)

Destino sectorial	ESPAÑA	TOTAL	ESP/TOTAL
Maquiladoras	1,8	349,6	0,51%
Automóvil y sus partes	1,4	564,9	0,25%
Aparatos mecánicos	1,2	221,9	0,54%
Productos eléctricos y electr.	0	182,5	0,00%
Química y farmacia	0,5	99,6	0,50%
Agroalimentaria	1	162,3	0,62%
Metalúrgica	0	168,9	0,00%
Auxiliar de la Construcción	0	197,7	0,00%
Textil y Confección	0	87,5	0,00%
Turismo	105,7	673,5	15,69%
Otras	0	236,3	0,00%
TOTAL	111,6	2.944,7	3,79%

Fuente: Peres (1990: Cuadro 3.3)

La participación española en la conversión de la deuda mexicana introduce un cambio notable en el destino sectorial de la inversión española. Hasta mediados de los ochenta, la inversión española en empresas mexicanas se destinaba mayormente a la industria manufacturera y dentro de élla a las industrias metalmecánica, editorial y alimentación y bebida. Como hemos visto, estas actividades estaban también en el origen de las exportaciones españolas a México. En el primer Programa de Conversión de Deuda en Capital (1986-1987), el sector turístico (hostelería y restauración) irrumpió con fuerza; recibió el 95% de la inversión española.

Como resultado de la participación de la inversión española en la conversión de la deuda, el bienio 1986-87 registró un importante aumento del flujo de inversión española en México. Desde entonces la inversión española se ha mantenido en torno a los 30-40 millones de dólares anuales lo que supone entre el 1% y el 2% de la inversión recibida por México. Al acabar 1992 el *stock* de inversión extranjera directa española se estimaba en 772 millones de dólares lo que suponía el 2% del total (SECOFI, 1993: Cuadro 6). Tres quintas partes de la misma se localizaban en la industria manufacturera mientras que Hostelería y Restauración absorbían una cuarta parte.

Cuadro nº 12: Evolución de la Inversión Directa Española y Total en México, 1986-1992 (millones de dólares)

AÑO	ESPAÑOLA	TOTAL	% ESP.
1986	93,7	2.424,2	3.9
1987	125,8	3.877,2	3.2
1988	34,1	3.157,1	1.1
1989	44,0	2.499,7	1.8
1990	10,8	3.722,4	0.3
1991	43,5	3.565,0	1.2
1992	37,2	3.599,6	1.0

Fuente: SECOFI 1993

A señalar también que en este quinquenio se produce el despegue de la inversión en cartera española en México. Se trata de la entrada en operación de fondos de inversión destinados a canalizar la compra de acciones y deuda pública en el mercado bursátil mexicano. Estos fondos, al igual que otros de origen estadounidenses, nacieron al calor del extraordinario aumento de la cotización de las bolsa mexicana. Fonmexico fue creado en 1991 por el Grupo Banesto con un capital inicial de 500 millones de pesetas, mientras que The Emerging México Fund fue lanzado en octubre de 1990 por el Grupo Santander de Negocios (Banco de Santander). Además este último banco dirigió y colocó en 1991 la primera emisión mexicana de bonos en pesetas (*bonos matador*).

La inversión directa de México en España se mantiene en magnitudes muy reducidas aún cuando alcanza el primer puesto entre los países de América Latina, excluyendo los llamados paraísos fiscales. A destacar que en los últimos años (1988-1990) entre el 75% y el 90% de la misma se dirige a instituciones financieras.

En los últimos años se ha producido también un notable aumento de las inversiones mexicanas en España. Especial relevancia va a tener en este sentido el año 1992. Por un lado, Pemex incrementó su participación en Repsol del 2,8% al 5% lo que ha supuesto una inversión de 17.300 millones de pesetas. Por otro, la compañía regiomontana Cementos Mexicanos-CEMEX- adquirió las compañías cementeras españolas, Valenciana de Cementos Portland y Auxiliar de Construcción (Sansón) en lo que supone la mayor inversión realizada por México en España.

El Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano

En plena expansión de las relaciones comerciales y financieras entre México y España se produjo una revitalización de la cooperación económica bilateral. El elemento central de la misma es el Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano firmado a principios de 1990. Se trata de un Tratado del mismo tipo del firmado anteriormente con Argentina y posteriormente con Chile y Venezuela.

El Acuerdo Económico integrante del Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano establece la disponibilidad de un total de 4.000 millones de dólares para el quinquenio 1990-94 con el siguiente desglose:

-Inversiones españolas; 2.500 millones de dólares.

-Financiación de exportaciones españolas; 1.500 millones de dólares, un 50% mediante créditos concesionales del Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD).

En lo que se refiere al monto de 2.500 millones, se trata en realidad solamente de la fijación de una meta para las inversiones y coinversiones españolas durante el quinquenio de vigencia del Acuerdo. Se contempla la participación -minoritaria y temporal- de la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES) así como la firma de un convenio destinado a evitar la doble imposición.

En materia de financiación a las exportaciones españolas, el Acuerdo introduce dos elementos novedosos. De un lado, la programación del acceso a los créditos concesionales (préstamos FAD). En los últimos años los préstamos concesionales recibidos fueron de 12 y 17,4 millones de dólares en 1989 y 1990, respectivamente, para elevarse a 91,8 y 151 millones de dólares en 1991 y 1992, respectivamente. A través del Acuerdo, México podrá acceder a una media de 150 millones de dólares anuales en préstamos FAD hasta 1994.

De otro, el Acuerdo extiende al sector privado mexicano el acceso a la financiación concesional española a través de la línea destinada a pequeños y medianos proyectos ("Línea del Rey") dotada con 300 millones de dólares. Con ello se intenta instrumentar la anunciada prioridad a los proyectos realizados por el sector privado.

El Acuerdo firmado en enero de 1990 entró en operación hasta mayo de 1991 una vez firmados los protocolos entre bancos participantes. Resulta pues prematuro hacer una evaluación del mismo máxime cuando su funcionamiento se inicia en plena expansión de las exportaciones españolas. En todo caso no resulta aventurado afirmar que la financiación comercial incluida en el Acuerdo está contribuyendo al auge exportador español aún cuando éste se produce en un contexto de espectacular aumento de las importaciones mexicanas (véase Cuadro nº 10). Además los compromisos en términos de financiamiento concesional deberá además permitir prolongar el ciclo exportador español en los próximos años. De hecho, la línea de financiación de grandes proyectos fue rápidamente utilizada por el sector público mexicano. Apenas un año después de su entrada en operación, los proyectos presentados para su financiación por el sector estatal (Compañía Federal de Electricidad, PEMEX,...) agotaban ya prácticamente los 1.200 millones de dólares comprometidos. Ello era el reflejo de la bondad de las condiciones financieras así como del buen momento de la inversión mexicana.

Mientras, la línea destinada a financiar proyectos de pequeñas y medianas empresas no ha obtenido la respuesta esperada, al punto que se señala el fracaso de la misma. Un año y medio después de entrar en operación apenas se había comprometido el 20% de la misma y se consideraba muy difícil completarla. Las pequeñas y medianas empresas mexicanas deben afrontar una serie de handicaps para poder acceder a estos fondos:

- Un período de maduración extraordinariamente largo, dada la complejidad de la tramitación;
- Una incertidumbre sobre el tipo de cambio ya que el crédito viene nominado en dólares;
- Un coste adicional, consecuencia de la obligatoriedad de disponer de un aval bancario;
- Un umbral mínimo -100.000 dólares- juzgado, a menudo, excesivo.

Las pautas de la evolución reciente

Del análisis de la evolución de las relaciones económicas hispano-mexicanas en los últimos tres lustros se deducen los siguientes elementos:

Desde el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre México y España en 1977, las transacciones comerciales bilaterales han experimentado un extraordinario crecimiento. Este aumento es muy superior al registrado por el flujo comercial global de España así como por el incremento en las transacciones comerciales con América Latina, de ahí la revalorización de México como socio comercial español.

El aumento en el comercio bilateral debe atribuirse principalmente al comportamiento de las importaciones españolas de petróleo crudo; casi las tres cuarta parte del aumento del comercio bilateral es consecuencia de la importación española de petróleo. Los hidrocarburos reemplazaron a los garbanzos, en un modelo que podríamos caracterizar de “monoimportador” por parte española.

El incremento de las importaciones españolas de petróleo comportó un cambio en el signo del saldo comercial entre ambos países. Desde 1977, el saldo comercial entre ambos países es claramente favorable a México.

El intercambio comercial de productos no petroleros ha tenido un desarrollo mucho menor a la vez que se ha caracterizado por una acusada volatilidad.

Las exportaciones españolas a México han experimentado una evolución cíclica donde se aprecian dos cortos períodos de espectacular crecimiento -1979-1981 y 1989-92 que coinciden con los años de recuperación económica en México. Por contra, entre 1982 y 1989 se experimentó un sustancial retroceso seguido de un estancamiento. La caída pero también la recuperación de las ventas españolas alcanza niveles mucho más marcados que los explicables en términos de la coyuntura económica e incluso de evolución de las importaciones totales de México (Gráfico nº 2). En nuestra opinión, esta evolución, tan marcadamente cíclica de las exportaciones españolas refleja una deficiencia estructural de las ventas españolas a América Latina: el carácter coyuntural de las mismas y la falta de redes comerciales permanentes. Se aprovechan situaciones excepcionales, pero en momentos de dificultades se anulan las redes comerciales que cubren estos países, sin que se aprecie continuidad.

Las importaciones no petroleras procedentes de México se mantienen en niveles extraordinariamente reducidos. De esta manera, la participación española en el boom de las exportaciones manufactureras mexicanas ha sido irrelevante. Con todo, en los últimos años, se ha asiste a un tímido incremento en la compra de los nuevos productos de exportación mexicanos.

Las inversiones españolas en el exterior fueron hasta finales de los años setenta de muy escasa cuantía, experimentando a partir de entonces un crecimiento muy rápido. En 1980 y 1981, México fue un destino privilegiado de estos capitales, ya que este país recibió poco más del 10% del total. Pero a partir de la crisis de 1982 y hasta 1986 se aprecia un retroceso de gran magnitud. En los años más recientes, las inversiones han crecido al amparo de dos elementos: de un lado, por la participación española en la capitalización de la deuda externa que ha dado lugar a un importante flujo inversor principalmente en el sector turístico; de otro lado, por una creciente significación de la banca española en el sistema financiero mexicano. Por contra, a diferencia de lo ocurrido en otros países latinoamericanos, las empresas españolas manufactureras han tenido un papel insignificante en el proceso de privatización de las empresas públicas mexicanas.

El Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano, correspondiente al período 1990-94, ocupa el primer puesto en el conjunto de los acuerdos establecidos por el gobierno español con los grandes países latinoamericanos, tanto en relación a la cuantía de los créditos como del monto total de las inversiones esperadas. De las dos líneas crediticias establecidas, la correspondiente a grandes proyectos que tiene un importe total de 1.200 millones se cubrió en su casi totalidad muy rápidamente, habiendo obtenido una respuesta muy favorable. Por el contrario, la "línea del rey" destinada a la financiación

de proyectos de pequeñas y medianas empresas no consigue funcionar. Elementos de tipo institucional y administrativo parecen estar bloqueando este tipo de cooperación. En consecuencia, de la experiencia relativa al funcionamiento del Acuerdo Económico del Tratado General de Cooperación y Amistad Hispano-Mexicano se deduce que para el futuro deberá ser replanteado el funcionamiento de las líneas crediticias destinadas a favorecer pequeñas iniciativas en el marco de las PYMES.

El futuro: las relaciones económicas bilaterales en el contexto de la regionalización

El discurso político-diplomático acerca de las perspectivas de las relaciones bilaterales insiste en el papel que España puede jugar como puente o “vía privilegiada de acceso” de los países latinoamericanos, y en concreto de México, a la CE. Asimismo se destaca que México es una “vía privilegiada de acceso” para los españoles, y en general para todos los europeos, al mercado estadounidense. Así y a título de ejemplo en el Foro sobre relaciones Comerciales del Senado mexicano se señalaba:

“Las cercanas y amplias relaciones de México con esa nación (España) deberán aprovecharse para consolidar los lazos comerciales con la Comunidad, que garanticen un acceso estable a los productos mexicanos” (Senado de la República, 1990: 542).

Por parte española este factor se ha formulado también muchas veces:

“Es importante recordar que México se encuentra en las puertas del mercado de EEUU, el cual puede ser para las empresas españolas, considerando la proximidad que se tiene y utilizando los canales de comercialización que han sido ya establecidos..”(BICE, 8-14, 1990:3697)

En principio todos los planteamientos de índole política coincidirían en señalar fuertes potencialidades para un desarrollo y ampliación muy significativa de las relaciones económicas entre ambos países. No obstante, en nuestra opinión, la dinámica de la economía mundial no favorece este avance, en la medida en que se está registrando una creciente configuración de tres grandes bloques económico-comerciales: Europa, América, y el entorno asiático del Japón, dentro de los cuales se van insertando un número creciente de países. En este mapa económico mundial, España va reafirmando día a día sus lazos con los países europeos, mientras que México vive un proceso de integración en el mercado norteamericano.

Cualquier consideración sobre las perspectivas del comercio y las inversiones bilaterales debe tomar como punto de partida el proceso en curso de inserción de México en el bloque económico y comercial de Norteamérica. El Tratado de Libre Comercio entre Canadá, México y EEUU firmado a finales de 1992 constituye la expresión institucional de un proceso que se aprecia con claridad desde la década de los ochenta. Esto significa que las perspectivas de las relaciones bilaterales hay que considerarlas en el contexto de los bloques económico-comerciales a los que ambos países pertenecen: Norteamérica y Europa Occidental (la Comunidad Europea más la EFTA).

La pertenencia a un bloque comercial significa una creciente concentración del comercio en el interior del bloque (comercio intrabloque). Esto ha sucedido en España, a lo largo de los años ochenta, y en México en la misma década. Obviamente esto no excluye el comercio fuera del bloque (comercio extrabloque); en parte, fruto de la necesidad de aprovisionarse de materias primas y alimentos exóticos (caso del petróleo o el café). Sin embargo, es de esperar que el grueso del comercio extrabloque sea llevado a cabo por las economías de mayor nivel de desarrollo -EEUU en América del Norte y RFA en Europa- mientras que las economías periféricas tienden a integrarse más profundamente con su bloque.

Esto significa que en el futuro, las relaciones comerciales bilaterales se muevan dentro de unos márgenes muy reducidos. Hay que esperar que el petróleo continúe dominando el grueso de los intercambios mutuos.

Además, el desarrollo del proceso de globalización de las economías y la creciente importancia de las empresas transnacionales está comportando que el comercio exterior se realiza cada vez más entre empresas de un mismo grupo (comercio intrafirma). El caso mexicano es un ejemplo claro de la importancia creciente del comercio intrafirma en sus exportaciones manufactureras.

Ello significa que la composición y dirección del comercio está gobernado por la presencia y estrategia de las empresas transnacionales. De hecho algunos estudios recientes señalan el hecho de que la inversión directa (por lo que comporta de despliegamiento de las actividades transnacionales) está configurando los grandes flujos de comercio (por la creciente relevancia del comercio intrafirma) y no al revés. En este contexto las relaciones comerciales bilaterales van a estar influidas por estas empresas.

Ello significa que el verdadero papel de puente en el comercio México-Europa, España-Norteamérica lo van a desempeñar las empresas transnacionales más que tal o cual país.

Referencias bibliográficas

- BANCO DE MÉXICO, *Indicadores Económicos*, México (varios números)
- Boletín Económico de Información Comercial Española (BICE)*, 1990, México (nº monográfico), 8-14/10
- Brothers, D.S. y Wick, A. E. (eds.), 1990, *Mexico's search for a new development strategy*, Westview Press, 1990
- Cámara Española de Comercio, A.C., 1990, *El comercio España-México. Análisis y Perspectivas*, México D.F.
- Julio Dávila, A., 1986, *La crisis financiera en México*, Ed. Cultura Popular
- Dávila, A., 1992, *Nuevas tendencias de la subcontratación internacional. El caso de la industria manufacturera del Noroeste*, contribución al Simposio "La competitividad industrial del sistema productivo mexicano frente a la concurrencia internacional", 1-4 Diciembre, Puerto Vallarta, Jalisco.
- Dávila, M., 1985, "Análisis estructural de la economía mexicana", Departamento de Investigaciones Económicas, Cuaderno nº 1, Universidad de Coahuila

De Mateo, F., 1985, "México: política comercial y desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. 35, nº 11

Durán, J.J. y Sánchez, M. P., 1981, *La internacionalización de la empresa española: la inversión en el extranjero*, Ministerio de Economía y Comercio

González Rubí, Rafael, 1991, "El mercado español: desafío para el modelo exportador", *Comercio Exterior*, nº 6.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA (INEGI), *Avance de Información Económica, Estadísticas del Comercio Exterior de México*, México, INEGI/SHCP/Banco de México (varios números)

Nacional Financiera, 1991, *La Economía Mexicana en Cifras*. 1991, México

OCDE/OECE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico), 1992, *México Survey*, Paris

Peres W., 1990, *L'investissement direct international et l'industrialisation mexicaine, Etudes du centre de Développement*, OCDE, Paris

Salinas de Gortari, C., 1990, "Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior", *Comercio Exterior*, vol. 40, nº 6, Junio

SECOFI, 1992, "Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Resumen", *Comercio Exterior*, vol. 42, nº 9, Septiembre

SECOFI, 1993, "La inversión extranjera en México", *Comercio Exterior*, vol. 43, nº 3, Marzo

Secretaría de Estado de Comercio, 1991, *El sector exterior en 1990*, Madrid

Senado de la República, 1990, "Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo. Informe Final", *Comercio Exterior*, Vol. 40, nº 6

S.H.C.P. (Secretaría de Hacienda y Crédito Público), 1992, "El proceso de enajenación de entidades paraestatales", *Comercio Exterior*, Vol. 42, nº 3, Marzo

UNCTC (United Nations Centre on Transnational Corporations), 1992, *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico. Government policy, corporate strategies and regional integration*, UNCTC Current Studies, Series A Nº 18, New York

Vázquez, J.Z. y Meyer, L, 1992, *México frente a Estados Unidos (Un ensayo histórico 1776-1988)*, F.C.E.

Wionczek, M. S., 1986, "Industrialization, Foreign Capital and Technology Transfer: The Mexican Experience 1930-85", *Development and Change*, Vol. 17, Abril

Zukowski, R., 1992, "L'ouverture externe et la relance de la croissance économique: Le cas du Mexique", Rapport présenté au Congrès de l'Association Internationale des Economistes de Langue Française, Tunis

Notas

1. La "Petrodependencia" alcanzó su expresión máxima en 1981, cuando los hidrocarburos aseguraban 2/3 de las exportaciones, la mitad de los ingresos de divisas y una cuarta parte de los ingresos fiscales.
2. En Vázquez y Meyer (1992: Cap.IX) se encuentra una detallada exposición del contencioso de 1977 entre EEUU y México acerca del suministro de gan natural y, en general, de la política petrolera de México y sus relaciones con el vecino del norte.
3. Como afirma un observador, "durante los años setenta, de hecho, hubo más prestamistas potenciales a México que prestatarios mexicanos de los recursos externos disponibles" (Wionczek, 1986: 296).