



Instituto de Estudios

Latinoamericanos

Documento de Trabajo N° 8

Noviembre 2009



LAS RELACIONES ECONÓMICAS MEXICO-ESPAÑA (1977-2008)

Documentos de Trabajo IELAT

Arnulfo R. Gómez



Las relaciones económicas México-España (1977 – 2008) *

Arnulfo R. Gómez

Arnulfo R. Gómez es licenciado en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Realizó estudios de especialización en comercio internacional y promoción de inversiones extranjeras en la Agencia de Cooperación Técnica del Ministerio de Economía de Francia, en el Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT y en el Warwick Research Institute. Ha sido Consejero Comercial de México en España, América Central, el BENELUX, Países Escandinavos y Canadá. Actualmente es Asesor de diversos organismos privados en México, representante de empresas extranjeras y profesor de la Universidad Anáhuac del Norte en México.

Contacto: ar_gomez@prodigy.net.mx

* Los Anexos mencionados en este trabajo se encuentran en su versión digital, en la dirección http://www.ielat.es/inicio/index.php?option=com_content&view=category&id=11:documentos-de-trabajo&Itemid=23&layout=default

Resumen:

La evolución de las relaciones económicas entre México y España es un fiel reflejo de la forma en que ambos países han acometido su desarrollo.

En los años 70's, ambos países tenían un nivel de económico equiparable medido por el PIB Per cápita; y ambos decidieron integrarse a un bloque económico como parte fundamental de su estrategia, sin embargo, los resultados son diametralmente opuestos pues mientras España se ha caracterizado por una verdadera integración a la Unión Europea, por un constante crecimiento de su economía, una sana diversificación geográfica y estructural de sus exportaciones con importante incorporación de valor agregado, y un muy importante incremento del bienestar de su población; México ha reducido su grado de integración en el bloque del TLCAN, ha descendido en la escala mundial como economía, su exportación muestra una tendencia a la concentración geográfica y estructural con la incorporación de muy reducido valor agregado, y la pobreza de sus habitantes es cada día mayor.

Palabras clave: relaciones económicas – desarrollo – México – España – comercio – diversificación – TLCAN – Unión Europea - integración

Abstract:

The evolution of economic relations between Mexico and Spain is a faithful reflection of the way in which both countries have undertaken their development.

In the 1970's, both countries had a comparable economic level measured by per capita GDP. Both countries decided to join an economic block as part of their strategy, however, results are diametrically opposed because while Spain's economic development has been characterized by a true integration into the European Union, by constant growth of its economy, healthy structural and geographical exports diversification with important added value, and a very significant increase in the well-being of its population; Mexico has reduced its NAFTA integration degree, has declined as a worldwide economy, its exports shows growing structural and geographical concentration with a very low added value, and the poverty of their inhabitants is increasing.

Key words: economic relations - development - Mexico - Spain - Trade - diversification – NAFTA – European Union - integration

1 - Introducción

En los últimos 30 años, el panorama internacional de la vida económica ha registrado cambios impresionantes. Parte muy importante de este fenómeno ha sido el hecho de que el comercio internacional ha crecido a tasas superiores a las de la producción, lo que nos muestra que las economías están registrando un proceso de integración mundial en el esquema de producción como respuesta a los cambios tecnológicos, a la estructura de los negocios y a un más liberal ambiente para la realización del comercio.

Como consecuencia de este proceso de producción compartida, ha proliferado la integración de bloques económicos siendo los más importantes el constituido por la Unión Europea y el de América del Norte, que también son los mercados más grandes y atractivos por el nivel de vida de que gozan sus habitantes y por su posición en el comercio internacional.

Por el volumen de sus importaciones, la Unión Europea es el mercado más grande del mundo realizando el 37% del total de compras a nivel internacional. América Latina ha sido un muy activo participante de ese proceso, no sólo por los cambios

realizados en el aspecto político en numerosos países, sino por el hecho de que la economía de los países de la región se ha transformado drásticamente.

El cambio registrado en América Latina ha estado caracterizado por una enorme apertura originada por un proceso de globalización mundial en el cual, la competencia entre las diferentes regiones del mundo por atraer mayores flujos de inversión extranjera, ha sido uno de los factores más importantes.

A la vez, este proceso ha estado caracterizado por dos factores fundamentales: la liberalización del comercio y la orientación hacia un mercado mundial.

México, después de permanecer durante largo tiempo como una de las economías más cerradas del mundo, inició su inserción en el proceso de apertura y globalización que muchos países habían iniciado años antes. En función de ello, se inició un proceso de desregulación interna, eliminando y simplificando trámites que afectaban al funcionamiento de las empresas, lo que incluyó la revisión y mejora de proyecto de disposiciones legislativas y administrativas, la elaboración de propuestas de reformas legislativas y reglamentarias, y la colaboración con los estados y municipios.

Este importante proceso de desregulación incluyó reformas en materia de transporte, inversión extranjera, patentes y marcas, tenencia de la tierra, cogeneración y auto-abastecimiento de energía, medicamentos genéricos y eliminación de precios a fin de crear un marco regulatorio competitivo y eficiente que, protegiendo la salud, el medio ambiente y el interés de los consumidores, fomentara la creación de más y mejores empleos. Todos estos elementos quedaron comprendidos en el Programa de Modernización del Comercio Exterior y la Industria adoptado en 1990 (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Gobierno de México).

Hacia el exterior, la desregulación se manifestó en el ingreso de México al GATT, la APEC y la OCDE, así como en la firma de diversos acuerdos de complementación económica en el seno de la ALADI; sin embargo, el elemento fundamental en este proceso fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor en 1994.

El TLCAN fue seguido de la negociación de otros once TLC's, de los cuales destaca el firmado con la Unión Europea pues, independientemente de la importancia que tiene como bloque económico, representaba

la oportunidad de diversificar las relaciones económicas de México y reducir la dependencia de un solo mercado representado por EEUU.

Durante el año 2008, México tuvo acceso preferencial a 44 países a través de estos instrumentos. [Anexo 1](#)

España, como miembro de la Unión Europea, como país con el que México ha tenido relaciones por más de 500 años y en consecuencia, por un sinnúmero de afinidades, se ha definido como la puerta a Europa, motivo por el cual el análisis que se hará en este documento sobre la evolución de las relaciones bilaterales presenta un enorme interés, pues nos permitirá conocer los resultados de la estrategia seguida por México en su proceso general de apertura y, específicamente, para estrechar los intercambios con la Unión Europea y con España en el contexto de su política económica que en este caso tiene como instrumento el Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea.

Asimismo, podremos conocer la experiencia de España en su prospección en el mercado mexicano y hacer la comparación de los resultados en la evolución de la relación bilateral.

2 - El comercio de México en el contexto de los intercambios internacionales

La serie de incipientes reformas realizadas por México al inicio de los años 90's, la entrada en vigor del TLCAN y la enorme devaluación sufrida a finales de 1994, hicieron muy competitiva a la economía mexicana, lo que generó un gran dinamismo en su comercio exterior, habiendo llegado a ubicarse como la 12ª potencia exportadora en el año 2001.

A pesar de la incertidumbre que se hizo presente durante el año 2008, éste constituyó el 7º año consecutivo en que el comercio internacional mantuvo crecimiento. Así, la exportación mundial alcanzó la cifra de 16.13 billones US, como resultado de una tasa de crecimiento de 16.0%. Dicha tasa resulta superior a la alcanzada en el año 2007 de 15.2%, pero inferior a la de 2006 en que fue de 16.1%.

Por sexto año consecutivo, Alemania se presenta como el principal país exportador al alcanzar la cifra de 1,465,000 millones US, en tanto que Estados Unidos, quien tradicionalmente se presentó como el primer exportador mundial fue relegado al tercer lugar por China, ahora segundo exportador mundial con 1,428,000 millones US.

Así, China se constituye como el país que más avances ha registrado en su proceso de exportación desde el año 2000 en que ocupaba la 7ª posición, en tanto que como se ha señalado México, que en el 2001 llegó a ser el 12º exportador mundial, registró un proceso de deterioro para descender hasta el 16º lugar en el año 2008, habiendo sido superado por Rusia, Corea, Singapur y Arabia Saudita en el periodo.

Al hacer un análisis de los 30 principales países exportadores podemos ver que, prácticamente, la posición del resto de países permaneció igual, sin embargo, hay que señalar que en el año 2007, Irlanda dejó de pertenecer a este grupo, y que su lugar fue tomado por la República Checa, quien en ese año incrementó sus exportaciones en 24.2% y 24.6% en el 2008. En este último año, Brasil aparece como el país que mayormente incrementó sus exportaciones con 44.1%, seguido de Arabia Saudita con 43.7%, Rusia 33.0%, Australia 32.6% y Emiratos Arabes Unidos con 28.6% en tanto que México se ubicó en 27º lugar con sólo 7.4%.

Haciendo un análisis del periodo 1993-2008, durante el cual México ya había tomado la decisión de participar activamente en el proceso de globalización, el comercio

internacional creció 332%, y México se ubicó como el 9° país con mayor crecimiento de sus exportaciones con 462%, superado por China con 1,469%, Polonia con 1,100%, Rusia 973%, República Checa con 950%, Emiratos Arabes Unidos 843%, India 714% y Arabia Saudita con 683% y Brasil con 495%

Al respecto, hay que señalar que en este periodo se presentan dos etapas:

- La primera que comprende de 1993 al año 2000, en que las exportaciones mundiales crecieron 70%, y en la que México se ubica como el país que más creció en sus exportaciones con 219%, superando a China que sólo alcanzó el 174%, Rusia el 139%, Polonia con 129% y Corea con 111%; y

- La segunda etapa, que comprende el periodo 2000/2008 en que el crecimiento mundial fue de 154% y en la que China se convierte en el líder con 473% seguido de Polonia con 425%, República Checa 407%, Emiratos Arabes Unidos 383%, Rusia 350%, India 326%, Brasil 322%, Arabia Saudita 292, Holanda 199%, Malasia 104%, Hong Kong 104% y México en 25° lugar con 76%. En los últimos 5 lugares se ubicaron Taiwán, Estados Unidos, Canadá, Reino Unido y Japón con cifras de 73%, 66%, 65%, 64% y 63%, respectivamente. Anexo 2

En el caso de las importaciones, Estados Unidos se mantiene como el principal importador con 2.17 billones US seguido de Alemania, China, Japón y Reino Unido. México permanece como el 14° país importador.

En el periodo 1993/2008, el incremento mundial de las importaciones alcanzó la cifra de 334%, siendo India el país que se ubica en primer lugar con una tasa de crecimiento de 1,170%, seguido de China con 997%, Polonia 920%, la República Checa con 847%, Emiratos Arabes Unidos 695%, Turquía 597%, Brasil 578%, Rusia 564%, Corea 419%, España 409% y México ocupó el 11° lugar con 375%.

Conviene señalar que en el año 2008, el país que mayor incremento registró en sus importaciones fue Brasil con 44%, seguido de Indonesia con 37%, Rusia 36%, Polonia 30%, República Checa 27%, Emiratos Arabes Unidos 27% y México con 11% en 22° lugar. Reino Unido se presentó como el país con menor crecimiento en este año con 3%.

Al igual que en el caso de la exportación, la evolución de la importación de México en el contexto mundial también presenta dos etapas perfectamente definidas:

■ La correspondiente al periodo 1993-2000, en que la importación mundial creció 76%, y en la que México ocupó el primer lugar con 168%; y

■ El periodo 2000-2008, en que la importación mundial creció 146%, en tanto que la importación de México sólo creció 77%, ocupando el 27° lugar en crecimiento entre los 30 principales países importadores. [Anexo 3](#)

Conviene señalar que en el periodo 2000-2008, el crecimiento del valor de las exportaciones, China es el país que encabeza la lista con 1,179,285 millones US, seguido de Alemania con 913,397, EEUU 518,614, Holanda 400,841, Rusia 366,198, Brasil con 142,856, India 136,694, Polonia 136,197 y México, en 21° lugar con 125,440 millones US.

3 - Distribución geográfica de la exportación mexicana

En el año 2008, la exportación mexicana se mantiene fuertemente concentrada en el TLCAN, a donde enviamos 263,097 millones US, lo que representó el 82.55% del total de nuestras ventas al exterior.

En segundo lugar se encuentra Europa con 18,302 millones US, absorbiendo el 6.27%, y en donde la Unión Europea adquirió el 5.97%, con 17,416 millones US. [Anexo 4](#)

En tercer lugar se ubica América del Sur con 13,858 millones US, equivalente al 4.75%, y en donde la ALADI absorbió 13,841 millones US; seguida de Asia con 8,657 millones US y el 2.97%; América Central con 4,936 millones US y el 1.69%; Antillas con 3,409 millones US y el 1.17%; Africa con 808 millones US y el 0.28%; y finalmente, Oceanía con 744 millones US y el 0.25%.

Por países, EEUU se mantiene como el principal cliente de México absorbiendo el 80.11% de nuestras ventas que, junto con Canadá, alcanza el 82.55%, seguidos de Alemania, España, Brasil, Colombia, Holanda, Venezuela, Japón y China. En conjunto, estos 10 países absorbieron el 91.01% de nuestros envíos al exterior. [Anexo 5](#)

Un segundo grupo de diez países, que incluye a Reino Unido, Chile, India, Aruba, Guatemala, Argentina, Perú, Costa Rica, Panamá y República Dominicana adquirieron el 4.43% de tal manera que el 95.44% de nuestras exportaciones se concentraron en 20 países, en tanto que 30 países lo hicieron con el 97.57%.

4 - Origen de las importaciones mexicanas

La importación también se encuentra fuertemente concentrada en nuestros socios del TLCAN de donde adquirimos 160,608 millones US, equivalentes al 52.04%

del total, seguidos de Asia con 86,373 millones US y el 27.98%; Europa con 42,454 millones US, y en donde destaca la Unión Europea con 39,207 millones (12.7%); América del Sur con 12,075 millones y en donde la ALADI proveyó 12,068 millones US (3.91%); África con 2,048 millones US (0.66%); Antillas con 1,977 millones (0.64%); América Central con 1,848 millones (0.6%); y finalmente, Oceanía con 1,231 millones US (0.4%). [Anexo 6](#)

Por país, EEUU se mantiene como principal proveedor con el 48.97%, seguido de tres países asiáticos: China, Japón y Corea. En quinto lugar se ubica Alemania, seguido de Canadá, Taiwán, Italia, Brasil y Malasia. Estos diez países proveyeron el 84.1% del total de nuestras compras del exterior. [Anexo 7](#)

Un segundo grupo de 5 países incluye a Holanda, España, Francia, Reino Unido y Chile, y en total, estos 15 países proveen el 89.59% de total de las adquisiciones mexicanas.

5 - Saldo del comercio exterior mexicano por países

La importante concentración de nuestro comercio con nuestros socios del TLCAN, en el que nuestra exportación es muy superior a la importación, ha generado

un superávit que en el año 2008 alcanzó la cifra de 80,607 millones US, debiendo destacar que con EEUU registramos un superávit de 82,607 millones US, en tanto que con Canadá nuestro déficit fue 2,321 millones US.

Otros países con los que tenemos superávit en orden decreciente incluyen a Colombia, Venezuela, Aruba, Guatemala, Perú, Panamá, El Salvador, República Dominicana y Ecuador, que en conjunto alcanzan la cifra de 9,222 millones US.

Por el contrario, nuestro mayor déficit se presentó con Asia con 77,716 millones US; seguido de Europa 24,152 millones, de los cuales 21,791 fueron con la Unión Europea y 2,361 millones con otros países europeos, África con 1,240 y Oceanía con 778 millones US.

Por países, nuestro mayor déficit se presentó con China, con 32,707 millones US, seguido de Japón, Corea, Alemania, Taiwán, Italia, Malasia, Francia, Canadá y Tailandia. En total, nuestro déficit con estos 10 países alcanza la suma de -90,621 millones US, es decir, -7,913 millones US arriba del superávit alcanzado con Estados Unidos.

Conviene señalar que en el año 2008, nuestra balanza comercial presenta el déficit más alto desde 1998 debido a la reducción en la tasa

de crecimiento de nuestras exportaciones misma que en el año 2008 se presenta como la más baja del último lustro.

6 - El comercio exterior de México con la Unión Europea

La concentración que nuestra exportación había venido registrando hacia el mercado norteamericano se hizo más aguda a partir de 1994, lo que generó la necesidad de diversificar nuestras ventas al exterior, por lo que el Gobierno Mexicano prosiguió con la firma de Tratados de Libre Comercio con sus principales socios comerciales a fin de lograr el acceso preferencial de nuestros productos en otros mercados, así como para limitar los efectos negativos que nuestra dependencia del mercado estadounidense había traído consigo.

La firma del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM) no sólo representaba lograr un trato preferencial para el acceso de nuestros productos en la entidad regional política, económica y social más integrada del planeta, que a la vez constituía el segundo mercado más grande del mundo, y el primer mercado de importación mundial, sino la oportunidad de acceder a otros nichos de mercado diversifi-

cando la estructura de nuestras exportaciones, lograr su diversificación geográfica así como disminuir nuestra dependencia de Estados Unidos.

Si observamos la historia reciente de la relación comercial bilateral nos queda claro que los intercambios comerciales entre México y la Unión Europea no han evolucionado en la medida de lo deseado, ni tampoco reflejan la prioridad que se supone tiene nuestra relación con ese bloque. Paradójicamente, la evolución de nuestra exportación hacia Europa en el período 1981/2000 se caracteriza por un muy lento crecimiento, siendo este último año el que mayor nivel había alcanzado, ya que a partir de ese mismo año, las ventas mexicanas registran decrementos que ubican a nuestra exportación, en el 2003, a un nivel inferior al de 2000, primer año en que estuvo vigente el TLCUEM. En el año 2004, se inicia una ligera recuperación de nuestra exportación, misma que continúa posteriormente con importantes incrementos.

Anexo 8

Por el lado de las importaciones, desde 1981 se han presentado progresiones continuas muy importantes, pero especialmente desde el año 2000. Así, mientras las

exportaciones mexicanas se incrementaron 13,765 millones US entre 1981 y 2008, las ventas de la Unión Europea lo hicieron en 35,445 millones US. Sin contar al petróleo, el incremento de los envíos de México fue de 12,040 millones US, en tanto que el petróleo registró un incremento de 1,715 millones US.

La Unión Europea se constituye como el segundo socio más importante de México con un comercio total de 56,623 millones US, en el año 2008. El total de exportaciones mexicanas con ese destino alcanzó la cifra de 17,416 millones US, en tanto que las importaciones ascendieron a 39,207 millones US, lo que generó un saldo negativo para nuestro país de 21,791 millones US. Sin incluir al petróleo, el saldo negativo se elevó a 26,480 millones US. [Anexo 9](#)

Alemania se constituyó el tercer cliente más importante de México a nivel mundial y primero dentro de la Unión Europea con ventas de 5,012 millones US, en tanto que como proveedor su ubica en 5° lugar mundial y 1° dentro de la Unión Europea con 12,616 millones US.

En el mismo año, España se ubicó como 4° cliente más importante y 2° dentro de la Unión Europea, en tanto que como proveedor ocupó

el 12° lugar y 4° dentro de la Unión Europea. Alemania también se presenta como el país de la Unión Europea con el que mayor déficit se registra, mismo que en el año 2008 fue de 7,603 millones US, y 4° a nivel mundial.

Con España, con quien tradicionalmente hemos tenido un saldo negativo pero especialmente desde el año 2001, en el año 2008 tuvimos un saldo positivo por un total de 393 millones US. Sin contar la exportación de petróleo, el saldo con España fue negativo para México por 3,372 millones US dado que el 85% de nuestras ventas a este mercado está constituido por este producto.

7 - Participación de la Unión Europea en el comercio exterior mexicano

El año de 1982 es un hito en el comercio exterior de México pues, históricamente, en el mismo se presenta la mayor diversificación de la exportación mexicana ya que nuestros socios del TLCAN, en aquel año sólo absorbieron el 53.41% de nuestras ventas al exterior: EEUU con el 50.66% y Canadá con el 2.75%.

Los países de la Unión absorbieron el 21.27% del total siendo España nuestro principal cliente con 8.55%, seguido de Francia

con 4.39%, Reino Unido 4.3%, Italia 1.97% y Alemania con 1.13%. Asia adquirió el 12.39% de nuestras ventas en ese año.

A pesar de que a partir del año 2000 nuestros socios del TLCAN han perdido participación en nuestro comercio exterior, en el año 2008 permanecen en primer lugar como clientes pues absorbieron el 82.55% de nuestras ventas al exterior (EEUU 80.11% y Canadá 2.44%); en tanto que la Unión Europea sólo participó con el 5.97%, con Alemania a la cabeza con 1.72%, seguido de España con 1.48%, Holanda 0.86%, Reino Unido 60%, Italia con 0.20% y Francia con 0.18%. En este año, Asia sólo adquirió el 2.97% de nuestras exportaciones.

Por el lado de las importaciones, en 1982 el 59.56% fue suministrado por los socios del TLCAN (EEUU 57.52% y Canadá 2.04%), en tanto que la Unión Europea proveyó el 16.58% con Alemania en primer lugar con 5.84%, seguido de Italia con 2.76%, España 2.36%, Francia 2.23%, Reino Unido 1.5% y Holanda con 0.66%. El continente asiático se presentó como el tercer proveedor con 6.99% de las adquisiciones.

Para el año 2008, sólo 52.94% fue suministrado por EEUU y Canadá (48.97% y 3.06%, respectivamente); Asia se presentó como el segundo

proveedor más importante con 27.98%, con China a la cabeza con 11.26%, y Japón con 5.28%; en tanto que la Unión Europea aparece en tercer lugar con 12.7%, de los cuales 4.09% fueron suministrados por Alemania, seguido de Italia con 1.69%, Holanda 1.36%, España 1.31%, Francia 1.14% y Reino Unido con 0.69%.

8 - La inversión extranjera directa en el mundo

La importancia de los flujos de Inversión Extranjera Directa mundial ha venido creciendo ya que las empresas, al establecerse en otro país, obtienen enormes beneficios económicos entre los cuales podemos mencionar mayores ingresos de su tecnología, es decir, de sus procesos de fabricación, sus equipos, su software o sus métodos de administración; así como de los conocimientos específicos del sector, lo cual también les permite establecer alianzas estratégicas con empresas locales para complementarse a fin de utilizar los canales de comercialización ya existentes, o simplemente, al expandir el mercado externo para sus productos.

Para los países receptores, los beneficios que la IED aporta al desarrollo de su economía son numerosos pues complementa

al ahorro interno, tiene un impacto favorable en la balanza de pagos, crea nuevos activos, genera transferencia de tecnología; incrementa la oferta de productos, la competencia doméstica y contribuye a reducir la inflación, proporciona canales de distribución en el país de origen del capital y, sin duda, el más importante de ellos, es que crea empleos, lo que tiene una influencia muy importante en la generación de más riqueza y en el incremento del nivel del vida de la población.

Sin embargo, la IED también tiene algunos efectos negativos entre los cuales podemos contar el hecho de que limita el proceso nacional de industrialización; que en algunos casos contribuye a crear dos economías; que los sectores que se desarrollan lo hacen en función de la importancia o intereses que establece la empresa o mercado generador de la IED; y que la adquisición de activos, en muchas ocasiones, genera la eliminación de puestos de trabajo por la aplicación de tecnologías más desarrolladas, por la reestructuración de las empresas adquiridas y por la reorientación de sus actividades.

9 - Evolución de la inversión extranjera mundial

De 1994 a 2007, la inversión extranjera directa mundial registró un incremento de

622%, al pasar de 285,000 a 1,997,000 millones US. Este periodo presenta cuatro etapas perfectamente definidas:

- La primera, de 1994 al año 2000, que corresponde a un crecimiento constante de la IED al pasar de 254,000 millones US a 1.39 billones US;
- La segunda de 2000 a 2003 en que decrece para llegar a sólo 632,600 millones US; es decir, una reducción de 53.47% generada por el descenso de la actividad económica en los Estados Unidos a partir del año 2000, situación que empeoró como consecuencia de los eventos de Septiembre 11 de 2001;
- La tercera de 2003 a 2007 en que se presenta una importante recuperación para llegar a 1,833,000 millones US; y
- La cuarta que nuevamente nos muestra un decremento de -14,25% en el flujo de IED, de tal manera que en el 2008, el monto fue de sólo 1,697,000 millones US. [Anexo 10](#)

Durante este periodo, los países desarrollados son los que más se han beneficiado de esta corriente pues el volumen de captación pasó de 57.7%, en 1994, a 79.1%

en el 2000, aunque para el 2008, la cifra sólo correspondió al 56.7%. Los países en desarrollo recibieron entre el 39.9% y el 36.57% de dichos flujos.

El flujo total de IED entre 1994 y 2008 ascendió a 13.264 billones US y el principal receptor en el periodo fue EEUU, quien recibió el 18.26% total (2.42 billones US), seguido del Reino Unido con 8.81% (1.169 billones US), Bélgica con 6.33% (839,300 millones US), China con 6.25% (829,200 millones US) y Francia 6.2% (822,800 millones US). Como bloque, la Unión Europea fue el principal receptor con el 42.28%.

Durante el mismo periodo, EEUU es también el principal generador de IED en el mundo con 2.1 billones US, (16.91%), seguido de Reino Unido con 12.11%, Francia con 10.82%, BEL-LUX con 9.25%, Alemania con 7.46%, Australia 5.35%, y Holanda con 5.02.0%. Como bloque, la Unión Europea es también el principal inversionista con 6.7 billones US, equivalentes al 53.39% de los flujos de capital generados mundialmente.

Conviene señalar que en este periodo, México se ha significado por su inversión en el extranjero misma que alcanzó 33,900 millones US, de los cuales 21,200 millones

US corresponden a los cuatro últimos años. Entre los 9 países en desarrollo que figuran como importantes inversionistas en el exterior, México se ubica en 7° lugar, superando a Argentina y Chile. [Anexo 11](#)

10 - México en el contexto de la IED mundial

En el periodo 1994/2008, la IED en México recibió un flujo total de 214,000 millones US, con un promedio anual de 14,266 millones US. En este periodo, México se ubica como el 12° receptor de IED mundial y, entre los países en desarrollo, se ubica como el 4° lugar, después de China, Hong Kong y Brasil quienes recibieron 721,200 millones US, 356,900 millones US y 261,000 millones US, respectivamente.

Conviene señalar que en el año 2007, México se ubicó como 17° receptor mundial de IED, sin embargo, para el año 2008 retrocede al 18° lugar, aunque se mantiene como 4° lugar entre los países en países en desarrollo. [Anexo 12](#)

Con la entrada en vigor del TLCAN en el año de 1994, México logró captar 12,362 millones de dólares, cifra superior en 84% a la de 1993, lo que representó el 4.88% de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial.

En los años sucesivos, el flujo de IED sufre importantes variaciones de tal manera que, en el año 2004, nuestra captación alcanzó la cifra 22,400 millones US. En el 2006, el flujo de IED en nuestro país alcanzó 19,000 millones US, equivalente al 1.76% del total mundial, en tanto que en el año 2007, la cifra reportada por la UNCTAD fue de 24,700 millones US.

Para el año 2008, de acuerdo con cifras del Gobierno Mexicano, la IED en México alcanzó la cifra de 18,589 millones US, siendo EEUU nuestro principal proveedor de capital con 10,696 millones US, equivalente al 58%, en tanto que la Unión Europea proveyó el 5,410 millones US, es decir, el 29%.

El capital extranjero se encuentra presente en un total de 40,180 sociedades mexicanas, de las cuales 20,716 son de origen norteamericano, 2,092 canadiense y 9,074 de la Unión Europea.

11 - La inversión de la Unión Europea en México

Tradicionalmente, la Unión Europea ha sido el segundo inversionista en México. En el periodo 1999-2008 invirtió en nuestro país un total de 71,382 millones US, equivalentes al 34% de los capitales recibidos.

Al mes de Diciembre de 2008, de los 27 países que integran la Unión Europea, España se pre-

senta como el principal inversionista con 31,773 millones US, seguido de Holanda con 22,483 millones US, Reino Unido con 7,285, Alemania con 3,781, Dinamarca con 1,419 y Luxemburgo con 1,393 millones US.

El capital europeo se encontraba presente en un total de 9,074 sociedades mexicanas, lo que representaba el 23% de las 40,180 empresas con participación extranjera. España se ubicaba como el primer inversionista de la Unión Europea, y segundo a nivel mundial con 2,887 empresas y Estados Unidos en primer lugar con 20,716. [Anexo 13](#)

12 - Los intercambios comerciales y la inversión extranjera directa entre México y España

México y España representan la unión de dos pueblos que han mantenido una relación que no tiene parangón en la historia de la humanidad. El origen de esta relación tiene como base la enorme emigración que muchos españoles realizaron a través de más de 500 años.

Durante más de cinco siglos, mexicanos y españoles hemos compartido una historia, una lengua, una cultura, ricas y ancestrales tradiciones, habiendo creado la mezcla más grande de españoles y americanos que existe en la actualidad.

Parte importante de esta relación ha estado sustentada en el intercambio de mercancías que se originó en la Época de la Colonia y en la que algunos de los bienes mexicanos que tradicionalmente se enviaban a España, también eran distribuidos al resto de Europa.

En aquella época, los principales rubros de nuestros envíos estaban constituidos por oro, plata, azúcar y grana de cochinilla. También incluía palo de tinte, café, tabaco, azúcar, vainilla, zarzaparrilla, raíz de Jalapa, cacao, añil, pimienta de Tabasco, sal, hilo de henequén, maderas, resina, carey, perla y concha nácar, pieles secas de ganado bovino y lanar, carne de pescados salados, arroz, frijol, sombreros y tejidos de lana etc.

Al romperse el vínculo de dependencia con la metrópoli, el comercio con España fue perdiendo importancia, y elementos como las continuas luchas intestinas en México durante el Siglo XIX, redujeron aún más el volumen de los intercambios.

En el Siglo XX, las luchas intestinas continuaron en México, lo cual se reflejó en el reducido nivel de intercambios que se mantuvo durante los primeros 30 años del Siglo XX, situación que persistió durante

el periodo de la Guerra Civil Española y la Segunda Guerra Mundial hasta que después de estos periodos bélicos se continuó con envíos de productos que habían sido tradicionales en nuestras ventas a España.

Así, el garbanzo ha constituido una de las principales exportaciones agrícolas mexicanas a España desde hace más de 100 años, producto sin el cual no se concibe un verdadero cocido madrileño. Otros productos que constituyeron importantes elementos en nuestros envíos a España incluían a la flor de Zempazúchilt (xantófila), raíz de zacatón, cera de candelilla, chicle y crines de caballo, entre otros. Especial mención requiere la piña en su jugo, pues México llegó a ser el principal proveedor de este producto en España.

Conviene señalar que desde 1938 al 28 de marzo de 1977, México y España no mantuvieron relaciones diplomáticas, por lo que en ese periodo las labores de promoción de las exportaciones mexicanas en ese mercado estuvieron a cargo, sucesivamente, de dos organismos: el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), y el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), así como del Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-España, establecido a principios de los años 70's

como parte del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CE-MAI), siendo esta la única entidad privada que vinculaba a los sectores productivos hispano mexicanos.

Una vez reanudadas las relaciones diplomáticas, el IMCE y el Comité Bilateral México España continuaron con su labor de promoción, apoyados por la firma de un Convenio Comercial que estuvo soportado por reuniones intergubernamentales que dieron un auge muy importante al intercambio bilateral, así como la monumental Feria México 77 que se celebró en la Casa de Campo de Madrid.

En esta época se empezó a enviar algunos productos procesados como maquinaria para empaque de medicamentos y para el trabajo del vidrio, y el petróleo mexicano se sumó a esta corriente comercial, convirtiéndose en nuestra principal exportación con ese destino.

En este contexto, el petróleo tiene una significación especial, no sólo por el volumen de ventas que se alcanzó y porque desde entonces se constituyó como el principal producto de exportación mexicana, sino porque se logró el establecimiento de una alianza estratégica entre PEMEX y

PETRONOR mediante la participación accionaria de PEMEX en la refinería española de tal manera que la empresa mexicana, en medio de un mercado lleno de incertidumbre, lograba tener un mercado seguro para el crudo mexicano, y la empresa española aseguraba el suministro de un producto, necesario para el funcionamiento de sus plantas y vital para la economía de España, independientemente de que también representó la primera asociación de la empresa paraestatal PEMEX con una empresa privada en el extranjero.

Este proyecto fue complementado con un esquema de entrega que representaba ahorros muy importantes en materia de transporte pues, teniendo en cuenta que la URSS era el principal proveedor de petróleo a Cuba, se llegó a un acuerdo a través del cual se estableció que México haría sus entregas de petróleo a Cuba, y la URSS entregaría el equivalente a España.

Esta importante inversión de México en España, fue seguida de una inversión en Valencia para producir globos de látex, proyectos que tuvieron una enorme correspondencia en una serie de importantes inversiones españolas en México que incluía empresas pesqueras, manufactureras del sector textil y de confección, productoras

de alimentos, viticultoras etc., así como la realización de numerosos proyectos de cooperación técnica entre los que destacó el caso de Astilleros Españoles y Astilleros Unidos de México.

Asimismo, se estableció un Programa de Cooperación entre la Dirección General de Aduanas de México y la de España, relacionado con el Tráfico de Perfeccionamiento Activo que en México se conocía como maquila, mismo que sirvió para dar bases jurídicas más precisas a la legislación mexicana para el tratamiento de las materias primas e insumos que eran objeto de introducción temporal en nuestro territorio para su posterior reexportación.

En materia de promoción comercial, con la cadena de tiendas El Corte Inglés, se acordó la celebración de la Primera Semana de Productos Mexicanos en España, evento a través del cual se llevó a cabo una importante promoción de productos mexicanos que permitió la introducción de productos alimenticios típicos, conservas, artesanía y cerveza mexicana en el mercado español. Esta manifestación fue tan exitosa que se convirtió en una tradición anual en varias tiendas de la cadena en España.

La intensidad alcanzada en las relaciones México-España propició pensar en la reali-

zación de otros proyectos entre los cuales destacó la posible asociación entre El Puerto de Liverpool de México y El Corte Inglés de España, para crear una cadena de tiendas en territorio mexicano, pero debido a las características de nula apertura de la economía mexicana, las autoridades mexicanas no permitieron que se llevara a cabo dicho proyecto.

El dinamismo de la promoción y sus exitosos resultados en este periodo, determinó que España se convirtiera en el principal cliente de México en el Continente Europeo, y un importante inversionista en nuestro país.

13 - Las relaciones comerciales México España a partir del año 1981

La evolución de los intercambios comerciales entre México y España muestra enormes variaciones, aunque con una tendencia creciente, que refleja los ciclos y crisis que se ha padecido en cada uno de los dos países.

En el periodo 1981-2008, el total del intercambio bilateral pasó de 2,497 a 8,373 millones US, lo que representó un crecimiento de 5,876 millones, equivalente a un incremento de 235%.

Durante el mismo periodo, las exportaciones mexicanas muestran un crecimiento de 118%, equivalente a 2,332 millones US al pasar de 1,984 a 4,316 millones US, en tanto que las importaciones procedentes de España pasaron de 513 millones US a 4,057 millones US, es decir, un crecimiento de 690%, equivalente a 3,544 millones US.

Durante este periodo de 28 años, la balanza comercial total arroja un saldo positivo para México en 16 ocasiones alcanzando su máximo nivel en el año 1984 con 1,502 millones US. En el año 2008, después de 7 años consecutivos de déficit para México, se presentó un superávit de 259 millones US. [Anexo 14](#)

Excluyendo al petróleo, los 28 años son deficitarios para México alcanzando sus máximos niveles en los últimos 3 años con 2,944, 3,111 y 3,506 millones US.

14 - El intercambio de productos agrícolas sin procesar

Entre 1995 y 2008, las exportaciones mexicanas de productos agrícolas sin procesar registraron un incremento de 37.77 millones US al pasar de 50.40 a 88.17 millones US.

En el año 2008, los principales rubros de exportación estuvieron constituidos por hortalizas, pescado congelado, trigo, moluscos, crustáceos

café, aguacate, miel, cebollas y frutos oleaginosos. En total, estos 10 rubros representaron el 97.38% de las exportaciones del sector y los 30 principales rubros representaron el 99.99%. El total de productos agrícolas sin procesar representó el 1.98% de las exportaciones mexicanas a España en dicho año.

Por productos, el garbanzo representó el 43.29% del total del sector, seguido de atún, trigo, camarones, moluscos frescos, moluscos refrigerados, café descafeinado, aguacates y café sin descafeinar. [Anexo 15](#)

Del lado de las importaciones, el valor es más reducido pues solo alcanzó la cifra de 21.81 millones US en el año 2008. Los principales rubros estuvieron constituidos por carne y despojos comestibles que representaron el 38.87% del total del sector, seguidos de quesos y requesones, pimienta, semillas y dátiles.

Por productos, las carnes y despojos comestibles salados, en salmuera, secos o ahumados ocuparon el primer lugar con el 30.85% del total, seguidos de quesos, piernas de cerdo sin deshuesar, frutos del género capsicum, semillas de alfalfa, higos, semen de bovino, azafrán, los demás frutos sin cáscara y filetes de pescado ahumado.

El total de importaciones del sector representó el 0.54% del total de las ventas de España a México, y la balanza del sector, en el año 2008, arrojó un saldo positivo para México de 66.36 millones US. [Anexo 16](#)

15 - El intercambio de productos agrícolas procesados

La exportación mexicana de productos agrícolas procesados presentaba una tendencia creciente hasta llegar a su máximo nivel en el año de 2007, con 59.54 millones US. Para el año 2008, el total del sector ascendió a 41.99 millones US.

Los principales rubros de exportación mexicana estuvieron constituidos por cerveza, bebidas alcohólicas, frutas en conserva, confituras y otros productos vegetales.

Por productos, las principales exportaciones fueron cerveza, tequila, frutas en conserva, confituras y linteros de algodón, que en total representaron el 87.21% de las ventas del sector. [Anexo 17](#)

Las importaciones son más sustanciosas pues en el año 2008 alcanzaron la cifra de 237 millones US, lo que representó un incremento de

202 millones US en el periodo 1995-2008.

Los principales rubros de importación estuvieron constituidos por bebidas alcohólicas, vino, aceite de oliva, hortalizas preparadas y jugos y extractos vegetales. En total, estos 5 productos representaron el 79.61% de las adquisiciones.

El principal producto de importación fue el aguardiente de vino (brandy), seguido de vino, aceite de oliva virgen, aceitunas y otro aceite de oliva, lo que equivalió al 73.41% del total.

Las importaciones agrícolas procesadas representaron el 5.85% del total de las importaciones procedentes de España, y la balanza del sector presentó un saldo negativo para México de 195 millones US en el 2008. [Anexo 18](#)

16 - El intercambio de productos petroleros

En la exportación mexicana a España, el petróleo es un producto determinante pues constituye la mayor parte de nuestras ventas. Así, en el año 1981 representó el 93% de nuestras ventas, en tanto que para 1995 descendió al 64.64%, sin embargo, para el año 2008 fue el 87%,

equivalente a 3,765 millones US, y aunque en nuestros envíos se incluyen algunos otros productos del sector, la importancia de estos es mínima. [Anexo 19](#)

Como se ha señalado, un elemento básico dentro de esta corriente lo constituye la alianza estratégica establecida entre México y España a fines de los 70's. Desde esa época se constituyó como nuestro segundo cliente más importante de este producto, sólo después de EEUU.

Por el lado de las importaciones se presenta una situación completamente nueva, misma que corresponde a que si tradicionalmente se importaron mínimas cantidades de gasolina, a partir del año 2001 se presenta una adquisición creciente de gasolina por parte de México. Así, de 1995 en que importamos 220,000 US, se pasó a 534 millones US en 2008, lo que representó el 13.17% de la importación total. [Anexo 20](#)

17 - Intercambio de otros productos

La exportación mexicana de otros productos en el año 2008 alcanzó la cifra de 554 millones US. Los principales rubros de nuestras ventas están constituidos por productos químicos, caucho sintético, par-

tes para motor de émbolo, turborreactores y demás turbinas, y cinc en bruto, lo que representó el 35.27% de nuestras ventas con ese destino.

Otros productos de importancia en esta corriente comercial son el óxido de cinc, interruptores eléctricos, construcciones metálicas, papel higiénico y PVC. En total los 10 principales productos representaron el 48.11% del rubro y el total de exportaciones del mismo en nuestras ventas totales a España fue de 12.45%. [Anexo 21](#)

Por el lado de las importaciones, los automóviles de turismo y transporte de personas se ubican en primer lugar, seguidos de partes y accesorios para vehículos, libros, cenizas y residuos que contengan metal o residuos de metal, perfiles de hierro o acero sin alear, grupos electrógenos, medicamentos, construcciones prefabricadas, máquinas y aparatos para clasificar, y placas y baldosas de cerámica. En total, estos 10 productos representaron el 30.65% del rubro.

Otros productos de importancia dentro de las ventas españolas son las máquinas y aparatos mecánicos con función propia, aparatos para calentar eléctricamente, máquinas para elevación y carga, calzado,

piedra de talla o construcción, papel cartón, cajas de fundición, artículos para salas de juego, trajes sastre para damas y partes para motores y generadores eléctricos. En total, los 20 principales productos representaron el 41% de las importaciones del rubro. [Anexo 22](#)

18 - Evolución de la inversión extranjera directa entre México y España

Después del gran impulso que recibieron las inversiones españolas en México al reanudarse las relaciones diplomáticas en el año 1977, se presentó un periodo de bajo dinamismo de tal manera que, en el periodo 1993/1998, el total de la inversión española en México fue muy reducida pues sólo alcanzó la cifra de 722 millones US, sin embargo, a partir de 1999 se presenta un incremento muy importante pues en ese año fue de 1,042 millones US,

Entre Enero de 1999 y Diciembre de 2008, el total de la IED española en México alcanzó la cifra oficial de 31,773 millones US, constituyéndose como el 2° mayor inversionista más importante, sólo después de EEUU. Conviene señalar que esta cifra oficial no corresponde a la realidad pues algunas empresas españolas con subsidiarias en otros países, principalmente en los

EEUU, han realizado importantes operaciones en territorio mexicano que sólo se registran por el país de procedencia y no por el país de origen.

Por el número de empresas en las que participa, España también ocupa el 2° lugar, únicamente después de EEUU, pues los capitales españoles están presentes en 2,887 del total de 40,180 sociedades mexicanas con participación de capital extranjero, siendo el sector de los servicios comunales, hoteles y restaurantes el más favorecido con la participación española en un total de 935 empresas.

El segundo rubro más importante es el de comercio con 661, seguido de la industria manufacturera con 602, los servicios financieros con 416, construcción con 201, transporte 60, electricidad y agua 53; agricultura, caza y pesca 17, y minería con 7.

Conviene señalar que en los últimos años, la estrategia seguida por España al realizar sus inversiones en México se puede dividir en dos grandes rubros, mismos que corresponden a implantaciones directas creando empresas con nuevas estructuras y plantas, y por el otro, empresas que adquieren activos, es decir, adquisición de sociedades mexicanas que requieren de

capital, de tecnología, de nuevos productos o, simplemente, empresas que resultan atractivas para los empresarios españoles que desean establecerse en territorio mexicano.

Las operaciones más relevantes de adquisición de activos están relacionadas con la compra de importantes entidades financieras como son Banca SERFIN, adquirida por Santander; BANCOMER, por BBVA; Hipotecaria Su Casita por Caja Madrid; y la participación de la Caixa de Barcelona en INBURSA.

Otra operación de gran importancia en este rubro de adquisiciones la constituyó la realizada por la empresa española Gas Natural de México, de los activos de Electricité de France en territorio mexicano.

Así mismo, podemos señalar la participación de otras entidades financieras españolas en el desarrollo de proyectos inmobiliarios y turísticos como es el caso de Consorcio BANCAJA y Banco de Valencia en Cancún, sin dejar de mencionar la participación de Bolsas y Mercados Españoles en la Bolsa Mexicana de Valores.

En otras nuevas inversiones, el despliegue de la empresa española también ha sido

muy agresivo participando activamente el mejoramiento de la infraestructura mexicana a través de Abengoa, construyendo líneas eléctricas; Telefónica y Movistar con una creciente participación en el sector de telefonía fija y celular; Caja Madrid asociada con la constructora, también ibérica, Fomento de Construcciones y Contratas (FCC) para construir el Sistema 1 del Tren Suburbano; e Iberdrola construyendo plantas de generación de ciclo combinado de energía así como una planta eólica, de tal manera que actualmente es el más importante productor privado de electricidad en México.

Las empresas españolas se han mostrado especialmente hábiles y agresivas en el sector de la construcción, el inmobiliario y el hotelero con grupos como Inmobiliario Acciona, Grupo Lar, Grupo Mall, NH Hoteles, Grupo OHL y Grupo Sotohenar; sin embargo, hay que mencionar las recientes operaciones en diversos sectores como el de inyección de aluminio para autopartes de Bravo Enterprises; la adquisición de áreas comerciales en los aeropuertos de Toluca y la Terminal en la Riviera Maya por parte de Advent; la creciente participación de INDITEX a través de sus tiendas Zara, Massimo Dutti, Oysho y Berska; y la empresa Sfera en moda y accesorios.

Otros sectores que han abarcado las empresas españolas incluyen la consultoría con la participación de importantes empresas como Indra y Oesía; MAPFRE con seguros; PROSEGUR en cuestiones de seguridad participando en la empresa Grumer; Eulen con servicios de vigilancia y limpieza, así como asistencia a distancia para adultos mayores;

Especial mención merece un sector que ha tenido un enorme desarrollo en territorio mexicano a través de la implantación de varias empresas como es el aeroespacial, en el que destaca la presencia de empresas como Elimeo y Grupo ITP, ésta última con una inversión de 160 millones US para la creación de una fábrica de turbinas en el estado de Querétaro.

La inversión mexicana en España presenta cifras modestas teniendo en cuenta que México es todavía un importador neto de capitales. Así, entre 1993 y 2008, los capitales mexicanos invertidos en España ascendieron a 4,279 millones de dólares, fundamentalmente, de importantes empresas mexicanas que han consolidado el mercado mexicano a través del desarrollo de tecnologías de punta, y que han decidido ampliar su mercado en el exterior dado

que cuentan con tecnología y capitales que les permiten realizar una prospección adecuada.

Esta inversión incluye la participación de los grandes consorcios mexicano en ese mercado como son Bimbo, CEMEX, VITRO, IMSA, Grupo Modelo, Grupo Zeta, DESC, TELEVISA y América Móvil.

También hay que mencionar a pequeñas y medianas empresas como son los casos de los Hoteles Torremagna, Hotel México, Hotel Villarreal, Hotel Velázquez y Hotel Mayorazgo; la participación de Blueprime en Inmobiliaria Inversor Hispana; o Café Punta del Cielo quien se ha iniciado con su primer local en el Ayuntamiento de Las Rozas, en Madrid. (2)

Conviene señalar que otra parte importante de la inversión mexicana en España está constituida por los capitales repatriados por los numerosos emigrantes que llegaron a México, entre los cuales hay que contar a los refugiados, a los descendientes de todos ellos.

Especial mención hay que hacer a una serie de empresas que aún antes de la reanudación de relaciones diplomáticas

entre ambos países, decidieron como parte de su estrategia de comercialización establecer oficinas de representación y distribución en el mercado español.

19 – Comentarios

El proceso de globalización prevalente en el mundo moderno desde hace 25 años, hizo que México estableciera una política de apertura orientada a internacionalizar su economía y aprovechar las ventajas que este esquema ofrecía.

La lucha por participar en un mayor número de mercados y lograr mayor captación de flujos de inversión extranjera se inició con un proceso de desregulación interna eliminando trámites que afectaban al funcionamiento de las empresas establecidas en territorio mexicano, así como introduciendo importantes reformas en materia de transporte, inversión extranjera, patentes y marcas, tenencia de la tierra, cogeneración y autoabastecimiento de energía, medicamentos genéricos y eliminación de precios oficiales para productos a fin de crear un marco regulatorio competitivo y eficiente que, protegiendo la salud, el medio ambiente y el interés de los consumidores, fomentara la creación de más y mejores empleos.

Hacia el exterior, la desregulación se manifestó en el ingreso de México al GATT, a la APEC y la OCDE, así como la firma de diversos Acuerdos de Complementación Económica en el seno de la ALADI; sin embargo, el elemento fundamental de este proceso fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor el 1° de Enero de 1994.

La serie de reformas realizadas, junto con las entrada en vigor del TLCAN y la enorme devaluación registrada a finales de 1994, hicieron muy competitiva a la economía mexicana, lo que generó un gran dinamismo en las exportaciones mexicanas, con un crecimiento de 219% entre 1994 y 2000, el más alto entre los 30 principales países exportadores. Esto determinó que México llegara a ser el 12° exportador mundial.

Estas ventajas se fueron diluyendo debido a que en el proceso de apertura no se introdujeron mayores reformas en la economía mexicana, y al hecho de que nuestra política de comercio exterior se volvió incoherente dado que el TLCAN no fue complementado con programas, proyectos ni estrategias que nos permitieran capitalizar las ventajas negociadas.

Así, no logramos posicionarnos adecuadamente en el mercado norteamericano ni consolidar nuestra participación en el mismo, pero peor fue que nuestra política de comercio exterior se basó en la firma adicional numerosos Tratados de Libre Comercio teniendo como base de su promoción la premisa de que los productos de los países que los firmaran, al ser incorporados en bienes de exportación mexicanos tendrían la ventaja de que cumpliendo con las reglas de origen del TLCAN, gozarían de un acceso preferencial a los Estados Unidos y Canadá.

La consecuencia de esta política ha sido que el valor de contenido nacional de las exportaciones mexicanas cada día es más reducido de tal manera que, si en el año 1993 el 58.7% de nuestros envíos al exterior estaba constituido por productos netamente mexicanos y valor agregado a los productos importados temporalmente, en el año 2008, esta cifra corresponde a sólo 51.54%.

Independientemente de esta estrategia, en la que el componente extranjero es cada día mayor, la proporción de nuestra participación total en el mercado norteamericano es cada día menor y, paradójicamente, el sector que más ha sido criticado en

nuestra relación con el TLCAN, el agrícola, es donde mayores avances se presentan pues nuestra participación en el mercado norteamericano se ha incrementado más de 3% entre 1993 y 2007.

Asimismo, nuestra posición como país exportador ha retrocedido pues en el año 2008, apenas logramos ubicarnos en el 16° lugar, dado que en periodo 2000-2008 la tasa de crecimiento de nuestras exportaciones fue de 76%, en tanto que el promedio del crecimiento de las 30 principales economías fue de 143%, encabezadas por China con 473%.

Esta situación se traduce en que durante el periodo de vigencia del TLCAN, se presenta una reducción en el valor agregado de nuestra producción que genera un enorme déficit en la creación de empleos formales en función del crecimiento de la población económicamente activa, mismo que alcanzó la cifra de -7.78 millones, al haberse creado solamente 4.49 millones de puestos de trabajo de los 11.88 millones que se requerían entre 1993 y el 2008.

Conviene señalar que en donde mayor crecimiento registró el empleo formal fue en los sectores de servicios, comercio, construcción, transformación y maquiladora,

sin embargo, en el periodo 2000-2008, el empleo en el sector de la transformación perdió 1.07 millones de puestos de trabajo y la maquiladora lo hizo con 191,000, en tanto que los sectores de comercio (íntimamente ligado a la importación), servicios y agricultura, mostraron símbolos positivos que en total ascendieron a 1.27 millones de empleos. [Anexo 23](#)

Teniendo en cuenta que el PIB mexicano, en un 60% está ligado al comercio exterior, las consecuencias en este renglón también se han manifestado negativamente de tal manera que si en el año 2001 ocupábamos la 9ª posición como economía mundial, en el año 2008 sólo nos ubicamos en el 13º escalón, en tanto que nuestro PIB Per cápita descendió del 47º al 57º lugar. [Anexo 24](#)

Con Europa, la estrategia también incluía la firma de un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, bloque que por su peso en el comercio mundial jugaría un papel muy importante en el proceso de sana diversificación geográfica de nuestras importaciones y exportaciones, sin embargo, como con casi todos los bloques y países con los que hemos firmado estos instrumentos, los resultados han sido mejores en materia de importaciones que de exportaciones

teniendo en cuenta nuestro saldo deficitario con prácticamente todos sus miembros se ha ampliado de tal manera que en el 2008, nuestro déficit con el bloque fue de 21,791 millones US, y sólo tenemos superávit con 4 países por un total de 408 millones US. [Anexo 25](#)

En materia de inversión extranjera directa, Estados Unidos es la principal fuente generadora de inversiones en el exterior a nivel mundial, sin embargo, la ventaja de ser sus vecinos, con una frontera de más de 3,000 kilómetros, y a pesar de haber firmado el TLCAN que supuestamente iba a propiciar un mayor grado de integración de ambas economías, no se ha reflejado en los flujos de capital norteamericano hacia nuestro país pues de los 2.2 billones US que Canadá y EEUU generaron en el periodo 1994/2008, apenas recibimos el 6.7%. Con la Unión Europea la situación es similar pues apenas recibimos el 1.25% de los recursos que ese bloque ha destinado al exterior.

En este contexto, la relación con España presenta importantes claroscuros entre los que destaca el hecho de que a pesar de que tradicionalmente se le ha catalogado como la puerta de acceso al mercado europeo, ha dejado de ser nuestro principal

cliente en la Unión Europea habiendo sido superado por Alemania y, como proveedor, se ubica en el 12° lugar.

También es importante mencionar que la exportación mexicana a España presenta una gran concentración en un reducido número de productos en los que el petróleo representa el 85% del total de nuestras ventas, y que en los últimos 20 años, el resto de los productos que constituyen la base de nuestros envíos son los mismos que tradicionalmente hemos enviado destacando el garbanzo y el café.

Sin embargo, hay algunas pequeñas novedades en nuestros envíos de productos “agrícolas no procesados” mismas que incluyen al atún, trigo duro, camarón y moluscos, algunos de los cuales son capturados por barcos españoles con bandera mexicana, y el aguacate.

El exitoso caso del aguacate se presenta como resultado de una estrategia bien definida que se inició con un proyecto de promoción de exportación al mercado francés de parte de los productores del estado de Michoacán, cuyo positivo desarrollo propició las condiciones adecuadas para el acceso de nuestro producto al resto del mercado europeo teniendo en cuenta

que es un producto con amplia oferta en nuestro país, que esa oferta tiene calidad óptima, que en principio no tiene gran competencia originaria de Europa, y que la mayor parte de nuestra competencia de fuera del bloque no coincide en la misma temporada con nuestra producción.

En el caso de productos “agrícolas procesados”, a la tradicional exportación de tequila se ha sumado la cerveza, cuya exportación también es resultado de una estrategia perfectamente definida por parte de Grupo Modelo con Coronita lo que ha generado que el 47% de nuestras ventas del rubro estén constituidas por este producto y, junto con el tequila, representan el 69% del mismo.

Los otros productos del sector no tienen gran importancia debiendo hacer notar que si tradicionalmente México se constituyó como importante exportador de piña en su jugo al mercado español, actualmente, aunque en pequeñas cantidades, España vende piña en conserva al mercado mexicano.

En el año 2008, la exportación de productos no agrícolas también incluyó productos que tradicionalmente han estado presentes en la corriente comercial como son los

ácidos policarboxílicos, caucho sintético, partes para motor, turbinas y cinc, entre otros. La proporción que representan del total de nuestras ventas a ese mercado es del 12.45%, que junto con los productos de origen agrícola constituyen sólo el 14.37% del total.

Las importaciones de “productos agrícolas no procesados” originarios de España son más reducidas y se concentran en la adquisición de piernas de jamón, quesos y pimientos, que representan el 60% del total del rubro, debiendo hacer notar que, tradicionalmente, la importación de jamón y los productos del cerdo estuvieron prohibidos en el mercado mexicano, pero que a través de un intenso trabajo realizado entre ambos Gobiernos, se pudo establecer el mecanismo que permitiera el acceso de ese producto a territorio mexicano.

Las importaciones de “productos agrícolas procesados” procedentes de España han mostrado grandes progresiones al pasar de 36 a 237 millones US en el periodo 1995/2008, y aunque presentan una importante concentración en brandy, vinos, aceite de oliva y aceitunas en conserva, la variedad de productos que han sido introducidos al mercado mexicano es enorme e incluye pimienta, semillas de alfalfa, higos,

semen de bovino, azafrán etc., lo que ha generado un déficit para México de 195 millones US.

Las importaciones no agrícolas procedentes de España incluyen las más diversas manufacturas empezando por automóviles y sus partes, libros, cenizas, perfiles de hierro, grupos electrógenos, medicamentos, construcciones prefabricadas, maquinaria agrícola, baldosas de cerámica, maquinaria diversa, calzado, piedra trabajada, papel y cartón estucado, cajas de fundición, artículos para salas de juego, trajes, partes para motores y generadores eléctricos, árboles de transmisión, artículos de grifería etc.

La captación de inversión extranjera fue también un elemento que se incluyó como objetivo para la firma del TLCAN y el TLCUEM, sin embargo, las cifras que se han presentado nos muestran que la proporción que ambos bloques han invertido en México desde 1994, es muy reducida a pesar de existir este instrumento y, en el caso de Norteamérica, a pesar de que existe una frontera de más de 3,000 kilómetros.

España, en este contexto se presenta como un país muy especial entre las múltiples nacional-

dades que se han establecido en nuestro territorio y realizado negocios. En la actualidad, nuestra relación es el reflejo de los lazos ancestrales que nos unen, lo que nos ha permitido desarrollar toda serie de actividades basada en la extraordinaria amistad, comprensión y comunión de intereses generada a través de los años.

En estos cinco siglos, mexicanos y españoles hemos compartido una historia, una lengua, una cultura, ricas y ancestrales tradiciones y, sin duda alguna, España ha sabido aprovechar estos lazos de unión para desarrollar una estrategia de implantación presentándose como el segundo mayor inversionista en México, sólo después de los Estados Unidos.

Los mexicanos, por estas mismas razones han podido establecerse en el mercado español, sin embargo, es necesario mencionar que México es un país que no genera suficiente ahorro interno y, por tanto, todavía es un importador neto de capitales que utiliza como complemento de ese insuficiente ahorro interno. Consecuentemente, la inversión mexicana en el mercado español es más reducida.

20 - Apuntes finales

La decisión de México de participar más activamente en el concierto internacional, introduciéndose en el proceso de globalización

tuvo un inicio positivo y esperanzador, sin embargo, este proceso quedó trunco pues no se continuó con las reformas que eran necesarias para crear una economía competitiva.

La política de comercio exterior que tuvo como elemento fundamental la firma del TLCAN se volvió incoherente pues no hubo programas, proyectos ni estrategias que nos permitieran fortalecer la planta productiva nacional ni aprovechar la ventaja de ser el único país de América Latina con acceso preferencial al mercado norteamericano y el dinamismo que se manifestó en nuestras exportaciones fue resultado de la fuerte presencia de empresas transnacionales en territorio mexicano, que utilizan a México como un centro de costos realizando transacciones intrafirma que corresponden a una política corporativa muy exitosa, y no a un proyecto de desarrollo nacional.

La consecuencia de esta ausencia generó una creciente importación de bienes de consumo final y de insumos, para proveer al mercado interno y al de exportación, en detrimento de la posibilidad de añadir mayor valor en el territorio mexicano.

Así, aunque el monto de nuestras ventas al exterior crece, la proporción del valor agregado en México es cada día menor.

En el caso de nuestra relación con España, podemos constatar la fuerte concentración de nuestras exportaciones en un solo producto, el petróleo, así como en productos que tradicionalmente han constituido nuestros envíos a ese mercado, lo que se ha traducido en la prácticamente nula diversificación estructural de nuestras ventas, situación que también se presenta con prácticamente el resto de nuestras ventas a otros países.

Por el contrario, las ventas de España a México presentan un constante crecimiento caracterizado por productos con importante valor agregado, lo que se constata por el hecho de que el sector que menos ha crecido es el de los productos agrícolas sin procesar.

Las ventas españolas también presentan una importante diversificación estructural que ha sido apoyado por programas y proyectos de promoción en el que han participado coordinadamente las oficinas de las diversas Regiones Autónomas de España y la Embajada de España.

Parte importante de las ventas españolas está condicionada por la creciente presencia de inversiones españolas en México, en las que se reflejan claramente las forta-

lezas de España, pues actualmente es la octava economía más importante del mundo y es una economía de vanguardia que ha sabido desarrollar tecnologías de punta, e impulsar las ventajas de las pequeñas y medianas empresas, pero más importante es que esta presencia refleja la importancia que el Gobierno y los empresarios españoles han concedido a nuestro país, apostando hacia el futuro y definiendo una estrategia a largo plazo que sin duda ha resultado rentable, y que ha ayudado a mantener la actividad de la planta productiva mexicana.

Las empresas españolas han aprovechado los diversos mecanismos de cooperación en el sector de las pequeñas y medianas empresas, han identificado contrapartes con los que han realizado alianzas estratégicas y coinversiones favoreciendo la integración de este tipo de empresas mediante la capitalización, la transferencia de tecnología licencias, patentes y marcas, y subcontratación de procesos industriales.

Especial relevancia adquiere este hecho, considerando que las inversiones españolas se han realizado en sectores estratégicos para el crecimiento de su economía y que resultan claves para el desarrollo de México como son el financiero, eléctrico, el

de energías alternativas, la distribución de gas, el aeroportuario y el turístico, por sólo mencionar algunos de ellos; pero más importante es señalar que muchas de estas inversiones han sido el resultado del interés de pequeñas y medianas empresas españolas que han hecho de la internacionalización la consigna en que basar y garantizar el crecimiento y el bienestar de nuestras sociedades.

El peso de las inversiones españolas es importante por la aportación de tecnología y los otros factores mencionados, pero sobre todo, porque algunas de estas sociedades establecidas en México, han concebido a la globalización en su exacta dimensión de tal manera que independientemente de abastecer al mercado mexicano, ya realizan exportaciones a España y a Europa, así como a otros países de América, utilizando los mecanismos de acceso preferencial establecidos por los Tratados de Libre Comercio que nuestro país ha firmado con diversos países.

En la exitosa estrategia de implantación comercial, pero especialmente en materia de inversión española en México, hay que destacar que el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), institución del sec-

tor privado que agrupa a los más importantes empresarios mexicanos, que ha establecido más de 70 comités bilaterales en todo el mundo (la CEOE en España), y que cuenta con 26 oficinas en 32 de los Estados de la República Mexicana, ha jugado un papel muy importante pues ha sido la contraparte ideal de los organismos privados y públicos españoles en su labor de promoción.

La labor del COMCE ha permitido subsanar, con creces, las deficiencias generadas por los organismos oficiales mexicanos, carentes de una estrategia en la promoción de la inversión extranjera directa y de las exportaciones mexicanas.

Así, se puede concluir que la gran diferencia en la estrategia para ubicarse en los mercados extranjeros que existe entre México y España, es sólo una continuación de la política y la estrategia seguida en el mercado interno pues mientras España realizó una reconversión industrial y concibió su integración el mercado europeo creando programas y proyectos con resultados extraordinariamente positivos, en México se apostó a los Tratados de Libre Comercio como el instrumento base de su política desarrollo y de comercio exterior, sin establecer políticas ni estrategias que

los complementaran. Por tanto, la generación de riqueza en México cada día es menor.

En la relación bilateral, esta diferencia también se hace manifiesta pues mientras España ha tenido un importante crecimiento en sus exportaciones hacia México, y éstas han estado caracterizadas por la diversificación estructural y gran valor agregado, grandemente apoyadas por la importante inversión española en territorio mexicano; la exportación de México sigue concentrada en el petróleo y productos agrícolas con baja incorporación de valor agregado y sin que haya una diversificación estructural en los envíos.

Así, mientras que el bienestar de la población española siguió una tendencia ascendente que se puede ver en el crecimiento de su PIB, el bienestar de los mexicanos ha tenido un

crecimiento marginal o inercial, lo que es la muestra más clara de esta dispar evolución pues, si en el año 2001, México se ubicaba en el 9° lugar como potencia económica y España en el 11° lugar, para el año 2008, España pasó a la 9ª posición y México cayó al 13° escalón.

Si tomamos en consideración el PIB per cápita, la situación se presenta mucho más radical pues si en el año 1970 las cifras de México correspondían a 790 US US anuales, y las de España eran de 1,149 US, para el año 2008 las cifras fueron de 10,235 y 35,331 US, respectivamente.

Para los últimos 7 años, en que las diferencias se han hecho mucho más evidentes, el PIB per cápita de México descendió de la 45ª posición a la 57ª, en tanto que el de España pasó del 27° al 25° lugar.

Fuentes documentales:

- Banco de México
- Secretaría de Economía – Gobierno de México
- United Nations World Investments Report
- Banamex Grupo Financiero
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México
- Instituto Mexicano del Seguro Social
- Instituto de Seguridad y Servicio Sociales de los Trabajadores del Estado (México)
- Organización Mundial del Comercio
- Fondo Monetario Internacional
- Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo



Todas las publicaciones están disponibles en la página Web del instituto:
www.ielat.es

©Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT)

Los documentos de trabajo que IELAT desarrolla contienen información analítica sobre distintos temas y son elaborados por diferentes miembros del instituto u otros profesionales colaboradores con el mismo. Cada uno de ellos ha sido seleccionado y editado por el IELAT tras ser aprobado por la Comisión Académica correspondiente.

Desde el IELAT se anima a que se usen y distribuyan los documentos con fines académicos indicando siempre la fuente. Queda prohibida su reproducción para fines comerciales. La información e interpretación contenida en este documento, es exclusivamente responsabilidad del autor y no necesariamente refleja las opiniones del IELAT.

P.V.P.: 20€